



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS  
PROFESIONALES ARAGON

MEDIDAS PROMOCIONALES DEL GOBIERNO DE MEXICO  
DENTRO DE LOS PRODUCTOS DE MANUFACTURA  
AUTOMOTRIZ HACIA LOS ESTADOS UNIDOS DE  
AMERICA DECADA DE LOS 90'S

T E S I S

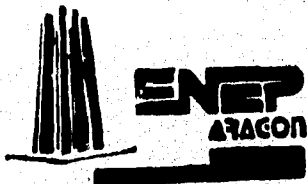
Que para obtener el Título de:  
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

p r e s e n t a:

MARIA DEL CARMEN CRUZ CEDILLO

ASESOR DE TESIS:

LIC. JAIME LLANOS MARTINEZ



México, D. F.

1996

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

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 esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

The triumph of the spirit is  
the victory of man, so, we -  
need to give our souls and bo-  
dies to the challenge of the -  
change, more than glory and -  
fame, with honor and courage,  
for our own humanity.

A mis padres, Beatriz Cedillo Reyo y Enrique Cruz Enriquez con todo mi amor, por todo el apoyo que he recibido desde el día que los conocí, por siempre y para siempre.

Con un profundo respeto y admiración, para la persona que asesoró parte de mi vida profesional y la presente tesis: Lic. Jaime Llanos Martínez.

Con gran gratitud, a los profesores que colaboraron con el enriquecimiento de este trabajo: Lic. José Luis Chávez Delgado, Lic. - Armando Ramírez Becerra, Lic. - Ismael Manzo de los Santos y Lic. Ma. Isabel Montoya Resendiz.

A la Universidad Nacional Autónoma de México, por que los mejores momentos de mi vida los tuve en su seno. Y a tí mi Dios con todo mi cariño, por haberme dado la oportunidad de vivir, GRACIAS.



## INDICE

### INTRODUCCION

CAPITULO I.	HISTORIA DEL COMERCIO EXTERIOR ENTRE MEXICO Y ESTADOS UNIDOS	....	1
A.	PANORAMA GENERAL	....	2
B.	TRAYECTORIA DE LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR MEXICANA Y SU RELACION CON EL COMERCIO EXTERIOR ESTADOUNIDENSE	....	8
1.	Sustitución de importaciones	....	9
2.	Impuestos compensatorios y subsidios	....	13
3.	Conflicto y cooperación con la industria estadounidense	....	16
C.	TRAYECTORIA DE LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR ESTADOUNIDENSE Y SU RELACION CON EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO	....	18
1.	La Ley de Expansión del Comercio de 1962	....	19
2.	Desarrollo del Sistema Generalizado de Preferencias	....	20
3.	El neoproteccionismo	....	26
4.	La Ley de Comercio y Aranceles de 1984	....	35
D.	TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)	....	38
1.	Principios rectores	....	39
2.	Comercio de bienes	....	41
3.	Sectores especiales	....	43
4.	Comercio de servicios	....	48
5.	Disposiciones generales	....	52
E.	ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)	....	59
1.	Antecesor inmediato a la OMC: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)	....	60
2.	Transformación del GATT a la OMC	....	66
3.	Participación de México dentro de la transición del GATT a la OMC	....	69
CAPITULO II.	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA	....	80
A.	EVOLUCION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	....	81

B. SURGIMIENTO DE UNA INDUSTRIA MEXICANA Y DESARROLLO DE LAZOS CON ESTADOS UNIDOS	.... 82
C. ACTUAL PROGRAMA INDUSTRIAL MEXICANO Y ESTRATEGIAS DE CADA EMPRESA TRANSNACIONAL (ET)	.... 98
D. CAMBIOS TECNOLOGICOS DENTRO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA	.... 100
E. ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA (CONTEXTO SECTORIAL)	.... 101
1. Industria terminal	.... 101
2. La industria de autopartes	.... 102
3. Industria maquiladora	.... 103
CAPITULO III. MEDIDAS PROMOCIONALES SEGUIDAS POR EL GOBIERNO MEXICANO	.... 105
A. ESTRUCTURA PARA EXPORTAR	.... 106
B. INCENTIVOS FISCALES PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL MEXICANO	.... 110
1. Subsidios en impuestos indirectos y al General de Importación	.... 111
2. Devolución de impuestos indirectos y el General de Importación a los exportadores de productos industriales de manufactura nacional	.... 112
3. Incentivos fiscales a favor de las empresas de comercio exterior	.... 114
4. Operaciones temporales	.... 116
5. Puertos libres mexicanos	.... 117
6. Incentivos para impulsar el desarrollo regional	.... 119
C. FINANCIAMIENTO Y CREDITO A LAS EXPORTACIONES MEXICANAS	.... 123
1. Clases y sistemas de financiamiento	.... 124
1.1 Fondo para el Fomento a las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX)	.... 126
1.2 El seguro de crédito contra riesgos en la exportación	.... 131
1.3 El factoraje internacional y el comercio exterior	.... 133
1.4 Banco Nacional de Comercio Exterior, (BANCOMEXT)	.... 135
2. Condiciones y procedimientos a efectuar dentro de los créditos de exportación	.... 138
2.1 Nacional Financiera, S.N.C.	.... 144

2.2 Programa para la Micro y Pequeña empresa (PROMYP)	.... 145
2.3 Unión de Crédito	.... 150
D. TRAMITACION ADUANAL	.... 155
1. Operaciones de importación y el comercio in ternacional	.... 156
2. Trámites de despacho aduanal	.... 165
3. Sistema Armonizado de Designación y Codifica ción de Mercancías (SA)	.... 166
4. Principales organismos que intervienen en la importación y exportación	.... 168
 CAPITULO IV. PROYECCIONES DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO	.... 172
A. PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1995-2000	.... 173
B. ACTUALES RELACIONES MEXICO-ESTADOS UNIDOS ( IN- DUSTRIA AUTOMOTRIZ)	.... 176
1. Maquiladoras de autopartes en el noroeste de México	.... 178
2. Corredores industriales delineados por la in dustria automotriz	.... 183
C. SITUACION ACTUAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ ME XICANA	.... 189
D. PRODUCTOS FINANCIEROS DERIVADOS	.... 201
 CONCLUSIONES	.... 206
 BIBLIOGRAFIA	.... 210
 HEMEROGRAFIA	.... 214
 DOCUMENTOS	.... 215

## INTRODUCCION

¿Son los productos de manufactura automotriz, el camino a seguir para el desarrollo de la economía mexicana?, ¿se creó que los Estados Unidos de América, sigue siendo el mejor importador de nuestra industria automotriz?.

Las oportunidades de que México salga adelante, de los problemas económicos en el cual se encuentra sometido desde hace tiempo atrás, se hallan en gran medida, en una política de comercio que impulse las exportaciones no petroleras, ya que existe la necesidad de diversificar los productos exportables, y no depender así, de una sola industria. Dentro de este contexto, se encuentran las exportaciones de manufacturas, las cuales se han constituido, en el motor del crecimiento económico del país, incluso en algunos años (en especial en 1983-1984 y en 1986-1988), en el factor de compensación del ajuste económico.

No sólo ha habido crecimiento, sino también mayor variedad de productos, singularmente hacia manufacturas con un mayor valor agregado, y con más contenido tecnológico. En primer lugar destaca el caso de la industria automotriz, cuyas exportaciones pasaron de 400 MD a 4,467 MD de 1980 a 1990. En los años más recientes, las ventas al exterior de automóviles, ha superado a las de motores y autopartes. Su contribución a la exportación total de manufacturas, mostró un importante incremento: de 13.3 por ciento en 1980 a una tercera parte del total, de 1985 en adelante.

La gestación, de tan sólo la participación México- Estados Unidos, ha sido la respuesta para enfrentar el neoproteccionismo existente, no olvidando la zona de libre comercio continental, sino creando convenios bilaterales específicos, los cuales reflejen el grado de especialización de ambos estados, y principalmente, la capacidad exportadora de México; una vez logrados estos dos objetivos, podremos abordar el TLC.

Tal y como nos muestra la Teoría del desarrollo económico, del economista británico W.A. Lewis, publicada en 1955, toda economía subdesarro-

llada actual, se caracteriza por la existencia del fenómeno del dualismo. Considerandose así, que el crecimiento de estas economías procede esencialmente del dinamismo moderno, que se beneficia de la posibilidad de utilizar un gran excedente de mano de obra, procedente del sector tradicional y dispuesta a trabajar a muy bajos salarios. El crecimiento así, puede continuar sostenidamente sí, el sector moderno acumula una tasa adecuada, pero sólo si en el sector tradicional, se van introduciendo las mejoras necesarias, para que se desarrollen paralelamente ( en cualquier otro caso, su inercia generaría obstáculos insalvables para el crecimiento del sector moderno).

Dentro de este contexto, encontramos que en las economías (mexicana y estadounidense), existe la necesidad de un equilibrio, reflejado hipotéticamente en los problemas bilaterales entre sí. México busca, mediante un nuevo programa a la promoción de exportaciones de productos manufacturados (industria automotriz), el racionalizar las importaciones provenientes de los Estados Unidos, para que así México (más productivo en el sector automotriz de manufacturas que Estados Unidos), instrumente una estrategia de sus exportaciones no petroleras hacia los Estados Unidos.

Por lo que respecta a cada una de las medidas promocionales, es decir incentivos fiscales, financiamiento, crédito y trámites aduanales, se puede asegurar que necesitan un cambio estructural, para lograr una economía desarrollada, y así poder contar con programas útiles, provechosos y de trascendencia para nuestro país, ya que existen programas (a pesar que la anterior administración, tiene el mérito de un primer acercamiento metodológico, en la programación del sector), que en realidad nunca pretendieron representar programas integrales de desarrollo del comercio exterior, sólo definían propósitos y medidas de apoyo a los exportadores para alcanzarlos. No se ligaban estos con otras políticas y acciones vinculadas al sector, ni se buscaba definir metas y objetivos precisos, por actividad y para el sector en su totalidad. Se omitía en ellos también, la definición de principios normativos, y no se hacía explícita la forma en que se alcanzarían los objetivos enunciados.

Las medidas promocionales se enfrentaron con circunstancias no previstas, omitieron aspectos de trascendencia, pero sirvieron para evaluar los instrumentos de que disponía el gobierno mexicano, para relacionarse comercialmente con el exterior. Seguramente esa evaluación servirá para llevar a cabo algunas modificaciones administrativas de importancia, tomadas luego de la elaboración de los programas referidos; por ello es que los programas necesitan de guías de política, es decir, de principios que orienten las estrategias y las acciones a seguir con toda antelación y seguridad.

Ahora bien, dentro de la industria automotriz de manufactura, podemos denotar que es el aislamiento entre exportadores mexicanos e importadores norteamericanos, un efecto generado por la necesidad de nuevas medidas que faciliten el equilibrio sobre ellos, causando la reducción de divisas sumamente prescindibles para que el gobierno mexicano importe los bienes de capital básicos.

En virtud de lo expuesto tenemos que: si las medidas promocionales mexicanas son correctas, ampliarán el camino de las exportaciones manufacturadas automotrices mexicanas hacia los Estados Unidos, consiguiendo un aumento de divisas, con las cuales se importarán los bienes de capital básicos, logrando un crecimiento gradual en nuestra economía, reflejado en un desarrollo económico y social a nivel nacional.

En este contexto los objetivos del presente trabajo son:

- Conocer la trayectoria del comercio exterior mexicano con los Estados Unidos de América.
- Comprender el desarrollo de la industria automotriz de manufacturas mexicanas, dentro del comercio exterior con los Estados Unidos de América.
- Determinar las estrategias promocionales seguidas por el gobierno mexicano, para las exportaciones automotrices de manufacturas.
- Proyectar el impacto de las exportaciones automotrices de manufacturas mexicanas, hacia los Estados Unidos de América, debido a los programas de apoyo del gobierno mexicano.

Esta investigación parte con el capítulo I, en el cual se generalizan las políticas de comercio exterior de México y Estados Unidos de América, de este modo la intercomunicación de dichas políticas de comercio exterior así como su relación con organismos que intervienen dentro del comercio internacional (GATT y TLC), son un gran tema de estudio.

En el capítulo II, podremos observar la evolución de la industria automotriz mexicana, la participación de empresas transnacionales estadounidenses en México, el papel que tomó el gobierno mexicano frente a las mencionadas empresas transnacionales y cada sector que compone la industria automotriz mexicana.

Encontraremos en el capítulo III, las medidas promocionales seguidas por la anterior administración (1989-1994), que como mencionamos con anterioridad, sino fueron las más adecuadas en su tiempo, sí nos dieron la pauta para penetrar al mercado internacional (principalmente el mercado estadounidense). Veremos también los principales organismos mexicanos que intervienen en nuestro comercio exterior, de este modo, el sistema que rige el comercio exterior mexicano legalmente.

Por último el capítulo IV nos hablará sobre el futuro de las relaciones comerciales México-Estados Unidos (industria automotriz) y el Plan Nacional de Desarrollo (sector promoción de exportaciones), 1995-2000.

Nuestro propósito dentro de este trabajo, es impulsar el conocimiento de las medidas promocionales hacia el comercio exterior mexicano dentro de la industria automotriz, para saber con cuánto contamos y cuánto necesitamos para que México logre un repunte económico en la década de los noventas, y una estabilidad para el siglo XXI.

CAPITULO I  
HISTORIA DEL COMERCIO  
EXTERIOR ENTRE MEXICO Y  
ESTADOS UNIDOS



CAPITULO I  
HISTORIA DEL COMERCIO EXTERIOR ENTRE  
MEXICO Y ESTADOS UNIDOS

A. PANORAMA GENERAL

Durante la larga historia comercial entre México y los Estados Unidos, es bien conocida su trascendental importancia sobre todo durante este siglo, principalmente después de la Segunda Guerra Mundial, pero es en esta década de los setentas, donde surge una nueva dimensión entre la antes mencionada relación comercial, la participación del comercio exterior en el PIB de ambos países sostuvo un aumento considerable.

En el caso de México, surge un gran crecimiento de las exportaciones petroleras y de las importaciones de toda clase de productos<sup>1</sup> que se dio durante la segunda mitad de los años setenta y del gran crecimiento de las exportaciones no petroleras que se registró en la década pasada; la participación del comercio internacional en el PIB creció de 9.7% en 1972 a 38.3% en 1986. El petróleo ascendió a casi 55% del total de las exportaciones en 1980, pero sólo presentó el 22% en 1986. La venta de manufacturas al exterior creció de 29% del total de las exportaciones en 1980 al 74% en 1988. (cuadro 1)

En cuanto a Estados Unidos dada la creciente fortaleza de la capacidad comercializadora de otros países industrializados, la emergencia de un gran número de países asiáticos y latinoamericanos como importantes exportadores a ese país, la creciente dependencia de Estados Unidos del abastecimiento extranjero de petróleo y gas, la declinación de la competitividad estadounidense en relación con la de sus principales socios comerciales, junto con la sobrevaluación del dólar en los primeros años de la década de los ochentas, llevaron a aumentar considerablemente la importancia del comercio exterior para la economía estadounidense y los grandes déficits en su balanza comercial. La participación de la suma de las exportaciones e importaciones en el PIB creció de 8.8% en 1972 a 14.4% en 1986.

---

1/ CIDAC, Integración industrial México- Estados Unidos, 1a. edición, Méx. 1992, Ed. DIANA, pp. 86-88.

## (cuadro 1)

Resumen del comercio exterior de Estados Unidos con México, 1972-1988  
Importaciones provenientes de México (valor c.a.f., miles de dólares)

	1972	1973	1974	1975	1976	1977
0 Alimentos	669 900	858 000	930 900	650 900	841 773	1 188 582
1 Bebidas y tabacos	•	•	•	•	41 996	46 014
2 Materias primas con excepción de combustibles	104 600	130 100	180 700	189 200	166 257	170 780
3 Minerales combustibles, lubricantes	21 300	21 700	31 200	371 600	447 161	895 149
4 Aceites animales y vegetales y grasas	•	•	•	•	1 966	5 385
5 Productos químicos	30 200	41 000	87 400	75 000	93 550	113 625
6 Manufacturas básicas	378 900	571 000	1 094 100	737 800	433 892	587 051
7 Maquinaria y equipos de transporte	333 800	577 700	898 500	853 500	1 021 345	1 038 362
8 Manufacturas varias	**	**	**	**	394 863	430 959
9 Bienes sin clasificación especial	93 500	106 200	167 600	181 000	163 518	217 665
Total de manufacturas (5,6,7,8,9)	830 400	1 295 900	2 247 600	1 847 300	2 107 168	2 387 662
Total	1 632 200	2 305 800	3 390 400	3 059 300	3 606 321	4 693 572

## (continuación)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983
0 Alimentos	1 252 749	1 483 932	1 316 200	1 315 346	1 446 783	1 559 046
1 Bebidas y tabacos	62 363	81 576	98 237	125 439	109 656	99 141
2 Materias primas con excepción de combustibles	156 622	191 014	208 910	281 663	281 659	277 615
3 Minerales combustibles, lubricantes	1 516 554	3 073 940	6 592 593	6 872 953	8 597 940	8 753 071
4 Aceites animales y vegetales y grasas	2 412	2 076	3 757	1 922	2 823	1 924
5 Productos químicos	193 425	264 284	275 147	349 253	346 957	368 444
6 Manufacturas básicas	694 413	866 384	762 621	749 617	728 744	1 187 339
7 Maquinaria y equipos de transporte	1 415 356	1 852 478	2 046 961	2 460 045	2 711 921	3 377 626
8 Manufacturas varias	556 356	710 703	870 283	1 156 512	1 002 058	766 127
9 Bienes sin clasificación especial	242 532	286 931	344 758	452 379	541 556	428 321
Total de manufacturas (5,6,7,8,9)	3 102 082	3 980 780	4 299 770	5 167 806	5 331 216	6 327 857
Total	6 092 782	8 813 318	12 519 467	13 765 129	15 770 097	17 018 654

(continuación)

	1984	1985	1986	1987	1988
0 Alimentos	1 560 252	1 591 855	2 210 983	2 088 913	1 940 435
1 Bebidas y tabacos	106 949	157 069	189 977	281 811	268 849
2 Materias primas con excepción de combustibles	287 729	432 886	635 164	305 877	401 814
3 Minerales combustibles, lubrificantes	8 753 071	8 045 162	1 895 716	3 978 883	3 455 591
4 Aceites animales y vegetales y grasas	2 792	1 947	1 594	3 709	8 343
5 Productos químicos	628 800	587 658	479 085	521 055	748 677
6 Manufacturas básicas	1 460 398	1 255 888	1 610 363	2 045 231	2 438 216
7 Maquinaria y equipos de transporte	4 670 952	5 560 980	6 575 591	8 736 619	10 941 014
8 Manufacturas varias	990 061	1 091 494	1 352 909	1 783 591	2 285 359
9 Bienes sin clasificación especial	496 240	558 953	606 926	774 233	996 401
Total de manufacturas (5,6,7,8,9)	8 246 451	9 162 943	10 624 885	13 860 729	17 409 667
Total	18 266 868	19 391 862	17 558 319	20 519 921	23 544 699

Exportaciones a México (valor f.a.s., miles de dólares)

	1972	1973	1974	1975	1976	1977
0 Alimentos	152 500	262 900	647 600	512 300	240 481	474 340
1 Bebidas y tabacos	•	•	•	•	8 059	9 337
2 Materias primas con excepción de combustibles	114 600	227 800	378 000	321 700	301 064	340 344
3 Minerales combustibles, lubrificantes	78 500	113 900	174 100	218 200	181 161	149 450
4 Aceites animales y vegetales y grasas	•	•	•	•	14 746	30 700
5 Productos químicos	206 700	273 300	489 800	503 300	529 700	554 588
6 Manufacturas básicas	344 500	498 400	821 300	851 600	563 036	507 395
7 Maquinaria y equipos de transporte	967 200	1 367 100	1 991 700	2 428 500	2 511 426	2 141 109
8 Manufacturas varias	**	**	**	**	367 740	340 849
9 Bienes sin clasificación especial	118 300	194 100	352 900	305 600	385 276	173 940
Total de manufacturas (5,6,7,8,9)	1 636 700	2 332 900	3 655 700	4 089 000	4 157 178	3 717 881
Total	1 982 200	2 937 400	4 855 300	5 141 300	4 902 689	4 722 052

## (continuación)

	1978	1979	1980	1981	1982	1983
0 Alimentos	523 879	555 847	1 908 736	1 941 169	685 498	1 426 655
1 Bebidas y tabacos	12 222	1 991	2 630	3 913	5 253	2 304
2 Materias primas con excepción de combustibles	575 748	652 492	1 078 684	987 304	769 560	803 038
3 Minerales combustibles, lubricantes	171 935	220 107	340 863	343 835	1 057 401	262 699
4 Aceites animales y vegetales y grasas	44 020	39 062	90 273	43 778	109 990	90 546
5 Productos químicos	671 019	1 053 019	1 441 454	1 599 358	1 187 478	1 085 750
6 Manufacturas básicas	718 412	1 209 484	2 063 395	2 440 167	1 315 160	934 185
7 Maquinaria y equipos de transporte	1 034 367	4 659 431	6 563 454	8 423 428	5 324 223	3 757 319
8 Manufacturas varias	466 268	632 875	856 575	1 324 192	1 112 176	597 175
9 Bienes sin clasificación especial	314 056	436 194	535 768	435 909	172 177	119 083
Total de manufacturas (5,6,7,8,9)	5 206 122	7 991 003	11 460 646	14 033 054	9 111 214	6 452 512
Total	6 540 426	9 662 504	14 881 832	17 353 053	11 738 916	9 078 754

## (continuación)

	1984	1985	1986	1987	1988
0 Alimentos	1 003 614	919 021	597 686	670 137	1 517 245
1 Bebidas y tabacos	8 973	14 674	11 625	11 563	22 469
2 Materias primas con excepción de combustibles	1 347 922	1 173 536	828 526	1 049 937	1 464 790
3 Minerales combustibles, lubricantes	381 352	571 727	393 556	510 256	458 034
4 Aceites animales y vegetales y grasas	167 983	109 972	136 108	95 363	142 023
5 Productos químicos	1 265 724	1 431 515	1 295 992	1 450 862	1 833 657
6 Manufacturas básicas	1 136 515	1 300 046	1 227 971	1 541 672	2 262 185
7 Maquinaria y equipos de transporte	5 528 317	6 640 946	6 428 052	7 333 203	10 089 075
8 Manufacturas varias	867 894	1 012 627	1 064 230	1 337 181	1 983 279
9 Bienes sin clasificación especial	270 064	453 617	395 521	569 361	860 505
Total de manufacturas (5,6,7,8,9)	9 068 514	10 838 751	10 411 766	12 232 279	17 028 701
Total	11 978 358	11 627 681	12 379 267	14 569 554	20 633 263

\* Considerado en "Alimentos".

\*\* Considerado en "Manufacturas básicas".

Fuentes: Para 1971-1976, *Overseas Business Report* #0-16, U.S. Department of Commerce.

Para 1977-1981, FT 990, Department of Commerce.

Para 1982-1988, 1986 *Highlights of Foreign Trade*, U.S. Department of Commerce.

Dentro de este contexto cabe destacar que durante el mismo período, de 1972 a 1989, el comercio bilateral de México y Estados Unidos tuvo grandes transformaciones expresadas dentro de su comercio y balanza comercial bilateral.

Durante estos años tenemos que la participación de México (país en vía de desarrollo) en la economía estadounidense, es la de abastecer bienes - primarios y manufacturas sencillas a cambio de recibir bienes de capital, - bienes intermedios e insumos para la producción y artículos suntuarios. México se convierte así, en un importante abastecedor de productos manufacturados a Estados Unidos (país con una economía altamente industrializada).

Cabe señalar así, que a principios de los años setentas, las denominadas exportaciones tradicionales, esto es, los alimentos, las bebidas, el tabaco y los textiles, formaban la mayoría de las exportaciones de manufacturas mexicanas, y equivalían al 60% de las mismas. Es en los 80's que únicamente representaron el 15%. Asimismo, los productos relativamente más sofisticados, como la maquinaria y equipo o los productos químicos, formaban sólo una pequeña parte, alrededor del 20%. En esta misma década estos productos representaron aproximadamente el 60% de las exportaciones de manufacturas. En 1989, las exportaciones mexicanas incluían también automóviles terminados, motores y partes de automóviles y otros productos industriales complejos, y la participación del comercio de manufacturas en el total comercializado fue cinco veces mayor que en 1970.

Otro cambio importante en el intercambio bilateral, fue el enorme crecimiento de la industria maquiladora. El número de empresas maquiladoras aumentó de 350 en 1972, las cuales proporcionaban un total de 45,000 empleos, a 1699 en agosto de 1989, mismas que ofrecían un total de 443,682 empleos, lo que representó más del 10% del empleo total en el sector industrial. Desde 1982 la tasa de crecimiento anual de empleos en las plantas maquiladoras fue de 23%, al tiempo que el valor agregado creció desde 772 millones de dólares en 1980 hasta alcanzar la cifra de 2,300 millones en 1988. En 1989 la industria maquiladora generó un total de divisas equivalente a 2,900 millones de dólares<sup>2</sup>

---

2/ Ibid., pp. 57-61.

En términos cuantitativos, la enorme expansión del comercio bilateral tuvo también efectos trascendentales. En 1986 México fue un importante socio comercial de los Estados Unidos, detrás de Canadá, Japón y la entonces Alemania Occidental.

En el interior de la balanza comercial bilateral se encontró un efecto de gran importancia también, por lo menos en el período de 1982-1988. Con anterioridad al inicio de la crisis financiera mexicana de 1982, Estados Unidos mantuvo regularmente un superávit comercial con México. A partir de 1982 esta situación se revirtió, con un superávit en favor de México, que en 1983, alcanzó la cifra pico de 8,000 millones de dólares, hasta que en 1989, la balanza comercial mexicana volvió a regresar a una situación de déficit.

El problema que implicó, es que su ritmo de crecimiento disminuyó considerablemente con respecto al registrado en años anteriores, en virtud de los problemas imprevistos:

En primer lugar, está el hecho de que las exportaciones petroleras en contraron dificultades crecientes hasta antes del conflicto del Golfo Pérsico. Los precios internacionales del barril de crudo bajaron considerablemente, debido a que hubo una abundante sobre oferta que provocó una baja considerable en los precios internacionales. Obviamente, con el conflicto del Golfo Pérsico, todo parece indicar que esta tendencia se revirtió con claros beneficios para México, los cuales no esperaba.

El segundo problema, es que la inflación interna no sólo fue mayor - que la prevista, sino que tuvo a ser creciente, lo cual afectó negativamente a las exportaciones de manufactura. Esto provocó que el colchón subvaluatorio del peso, no solamente haya disminuido, sino que todo indicó - que nos encontrábamos nuevamente en el peligroso trayecto de la sobre evaluación. En los ochentas, los precios relativos entre México y Estados Unidos fueron desfavorables en términos crecientes para las exportaciones de manufactura, lo cual generó un aumento desproporcionado de las importaciones. Así según cálculos de la guía de indicadores económicos de Excel - sior, en el primer trimestre de 1990, aunque las exportaciones totales - aumentaron en 8%, las importaciones lo hicieron a un ritmo de 19% a - nual. El resultado de esto es que durante el primer trimestre de 1991, la

balanza comercial tuvo un saldo negativo de 304 millones de dólares<sup>3</sup>. Sin embargo, el aumento vertiginoso de los precios del petróleo generado por la invasión iraquí a Kuwait, permitió obtener ingresos adicionales por ventas de petróleo de alrededor de 3,000 millones de dólares para finales de año, con lo cual fue posible esperar que al menos en 1990, contáramos con una balanza comercial en equilibrio, e incluso tal vez tuviéramos un pequeño superávit.

#### B. TRAYECTORIA DE LA POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR MEXICANA Y SU RELACION CON EL COMERCIO EXTERIOR ESTADOUNIDENSE

Una parte creciente de la política exterior económica mexicana, está en contacto cada vez más estrecho con Estados Unidos. Apesar que la economía de México es pequeña en relación con la economía estadounidense, las operaciones de producción en común y las empresas conjuntas, han enlazado de tal manera los procesos productivos críticos, que varios sectores industriales estadounidenses de importancia, se relacionan hoy estrechamente con México. Con todo, apesar de este giro en los acontecimientos, la economía mexicana ha tendido a ser cada vez más abierta, mientras que la estadounidense ha tomado la dirección contraria.

Los exportadores e inversionistas mexicanos, enfrentan múltiples obstáculos para realizar negocios en Estados Unidos, de manera que recuerda a los mexicanos las quejas que los estadounidenses solían expresar sobre México. En circunstancias similares, Canadá optó por un tratado de libre comercio, principalmente como un medio para evitar el creciente proteccionismo estadounidense. A raíz de este ejemplo, México ha decidido hacer lo mismo<sup>4</sup>.

Como ninguna otra actividad, el comercio exterior de nuestro país ha ocupado, durante las últimas administraciones la máxima prioridad. En los

3/ Excelsior, viernes 13 de julio de 1990, sección financiera, pp. 1-6.

4/ ALCARAZ Ortiz, Eduardo. El tratado de libre comercio de Norteamérica, México, 1991, Mundo de la exportación (revista mensual), año II, Nos. 4-5, pp. 41-48.

últimos años se han elaborado numerosos programas para el fomento de esta actividad, sin embargo hasta hoy México no cuenta, a diferencia de los países que han hecho del comercio exterior el motor de sus economías, con un verdadero programa de comercio exterior. Se han diseñado numerosos programas parciales y temporales, pero nunca uno integral de largo plazo, que comprenda la totalidad de las actividades vinculadas al sector y que ocupe una prioridad nacional efectiva, es por ello que día con día a pesar de lo mencionado con anterioridad, México busca una política de comercio exterior con bases sólidas, las cuales le permitan llevar una guía que empiece a dar mejores resultados entre las relaciones comerciales de México con Estados Unidos.<sup>5</sup>

### 1. Sustitución de importaciones

En 1985, México inició un proceso de reestructuración económica con profundas implicaciones para la industria del país, así como la relación económica que sigue entre México y los Estados Unidos.<sup>6</sup> Hasta 1985, el país se había guiado por una política de industrialización por sustitución de importaciones, la cual consistía esencialmente en fabricar internamente toda clase de productos. Las empresas importaban maquinaria y materias primas, y producían bienes para el mercado interno.

Con el tiempo, el gobierno desarrolló un marco de políticas que restringían las importaciones, protegían a las empresas al tiempo que regulaban estrictamente la inversión extranjera y alentaban la inversión en sectores prioritarios mediante subsidios directos e indirectos. Esto condujo al desarrollo de una grave burocracia encargada de controlar el comercio exterior, la inversión extranjera y la actividad económica en general, mediante interminables procesos discrecionales de toma de decisiones que originaron un enorme poder político.

5/ Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1994, pp. 84-86.

6/ VAZQUEZ Tercero, Héctor. Análisis de las exportaciones de los últimos 10 años, México, 1991, Mundo de la Exportación (revista mensual), año II, Nos. 4-5, pág. 1.



Cuando la política de industrialización por sustitución de importaciones se desplomó, en la década de los setentas los sucesivos gobiernos de México, trataron de evitar medidas severas como las que se materializaron finalmente con la reforma iniciada a mediados de los ochentas.

Durante las décadas que duró la sustitución de importaciones, las relaciones industriales con Estados Unidos fueron escasas, generalmente limitadas a la compra de materias primas, maquinaria y tecnología, pero conservando la distancia de una relación entre cliente y proveedor, y no la cercanía de una sociedad.

En muchos casos, los inversionistas extranjeros se asociaban con compañías mexicanas para acometer empresas conjuntas, pero estas se amoldaban al mercado interno. Como resultado de ello, durante el período caracterizado por la sustitución de importaciones (en términos generales de 1940 a 1970), los lazos económicos de México con Estados Unidos, estuvieron orientados principalmente a las importaciones industriales.

Los recursos para llevar a cabo la política de sustitución de importaciones, procedían básicamente de exportaciones de productos agrícolas y más tarde de petróleo. La inversión extranjera financió los déficits en cuenta corriente, que existieron durante esos años, contribuyendo así a una evolución equilibrada de la balanza de pagos y de las cuentas fiscales del gobierno.<sup>7</sup>

A finales de los setentas, las exportaciones agrícolas de México empezaron a decaer como resultado de las demandas de una población en aumento, así como una menor productividad. Estas circunstancias destruyeron la mitad de la ecuación de la exitosa industrialización mexicana, haciendo peligrar el proyecto completo. Estaba en juego un crecimiento promedio del PIB del 6.6% durante 40 años, así como el bienestar de una población cada vez más urbana.

7/ GODINEZ Cuellar, Ma. del Carmen. El comportamiento de la inversión extranjera en México antes y después del TLC, (caso concreto, de la industria automotriz), México, 1994, Tesis profesional, pp. 5-8.

En la década de los setentas, el gobierno decidió resolver el dilema - que frustraba la política industrial del país. Se disponía ampliamente de crédito externo como resultado de la circulación de petrodólares. Para el gobierno mexicano, la disponibilidad de financiamiento externo servía para dos fines, uno era no tener que elegir en lo referente a política económica, según lo entendía el gobierno, el crédito externo servía para el mismo propósito que las exportaciones, es decir, para seguir obteniendo fácilmente importaciones de bienes industriales. El otro fin del crédito externo, era financiar proyectos del gobierno en sectores como el del acero, la petroquímica y los fertilizantes, de ahí que la mayor parte del crédito externo, se canalizara a las importaciones para la industria y el desarrollo de industrias básicas de propiedad estatal.<sup>8</sup>

A medida que se acumulaba la deuda externa, el proyecto se volvió insostenible y México entró en una profunda recesión con una inflación de tres dígitos, de la que poco a poco se fue recuperando.

En 1985, el gobierno decidió finalmente iniciar un proceso de liberalización económica. La reforma puesta en marcha desde entonces, consistió en una serie de acciones en varios terrenos: liberalización de las importaciones, privatización de las industrias de propiedad estatal, eliminación de restricciones en la industria en general, liberalización de la inversión extranjera y del sector financiero, etcétera.

Gran parte de la reforma, fue posible gracias a una profunda percepción del gobierno respecto a la importancia del comercio exterior y de la reforma económica para el desarrollo del país. Aunque la oposición de los burócratas, con una mentalidad proteccionista de la estructura del partido gobernante, era ( y sigue siendo) fuerte y bien organizada; la liberalización ganó finalmente y quienes la fomentaron, consolidaron su posición en la actual administración, la cual comenzó en diciembre de 1988.

La racionalidad de la liberalización y la eliminación de restricciones es tanto económica como política. El equipo económico gubernamental

---

8/ Ibid., pp. 9-16.

estuvo profundamente convencido de los beneficios para la economía y para el desarrollo del país, que se derivarían de un comercio más libre. Pero la razón política no fue convincente: una economía más fuerte, llevaría a una situación política más fuerte. Así pues, un comercio más libre, se consideraba el vehículo para la recuperación económica y la consolidación política.

En esta etapa buena parte del proceso de reforma ya estaba establecida, pero aún faltó llevar a la práctica otras medidas, sobre todo en el terreno de los reglamentos. Aunque la modernización del marco reglamentario de la economía se encontraba en proceso, su éxito aún estaba fomentando el proceso de liberalización.

Por otra parte, la mayoría de esos cambios se darían en terrenos que tradicionalmente brindaban secretarías como la de comunicaciones, y a su burocracia un enorme poder discrecional. De este modo, el problema radicó en saber si todos los reglamentos e instituciones se modernizarían por igual, o si muchos asuntos críticos se quedarían sin resolver, reduciendo así el potencial competitivo general de la economía, o más propiamente, impidiéndole ser tan competitiva como podría serlo en otras circunstancias. Por lo tanto el problema principal de la economía mexicana en los próximos años sería precisamente la amplitud y la profundidad de los cambios reglamentarios, muchos de los cuales tendrían una influencia profunda en la integración industrial a través de la frontera mexicana-estadounidense.

No obstante lo realizado alteró radicalmente la relación económica entre ambos países, sin dejar por olvidado que la frontera norte de México constituye en realidad la frontera entre el tercer mundo y el primero, entre el mundo en desarrollo y el mundo industrializado. De ahí que los problemas en las relaciones entre México y Estados Unidos sean ejemplos típicos del conflicto de intereses norte-sur. Descapitalización, proteccionismo comercial, términos de comercio, deuda externa, tasas de interés, etc., son los problemas comunes en la relación norte-sur, pero que aquí se dan en mayor magnitud debido a la proximidad geográfica y al hecho de que Estados Unidos es el país más rico y poderoso del primer mundo.

## 2. Impuestos compensatorios y subsidios

Al igual que muchos otros países, México ha utilizado una serie de subsidios como elemento orgánico en su proceso de desarrollo. La naturaleza de estos subsidios, ha sido indirectamente a través de los años y ha tocado áreas tan distintas: desde subsidios a la producción agrícola, hasta estímulos a la exportación, utilizando tasas de interés por debajo de las existentes en los mercados internacionales. Tanto la estructura del GATT, como la de la Organización para la Cooperación Económica y Desarrollo (OCDE), permitieron tales subsidios bajo ciertas circunstancias e igualmente existieron procedimientos para rectificar o desagraviar los daños causados por tales subsidios.<sup>9</sup>

Desde la decisión de México de no ingresar al GATT<sup>10</sup> en 1980, y como resultado de la Ley de Comercio de 1979, México perdió el derecho a la apelación en aquellos casos donde alguna industria norteamericana argumentara que la importación de ciertos productos mexicanos causaban daño. Igualmente se podían poner en efecto impuestos compensatorios si se juzgaba que estos productos mexicanos, obtenían algún tipo de subsidio interno para la producción o para su exportación a los Estados Unidos.

Estos mecanismos fueron igualmente barreras a la exportación de productos mexicanos, tal como las razones administrativas existentes dentro del SGP, las cuales mencionaremos más adelante. Pero en términos generales, los mecanismos de los impuestos compensatorios y de la desaparición de la prueba del daño, fueron más importantes que las anteriores, ya que aproximadamente 70% de las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos se vieron afectadas por estos mecanismos.

---

9/ Estos procedimientos aparecieron en los artículos VI, XVI y XVIII del Acuerdo del GATT y en los lineamientos que regulan el crédito a las exportaciones en la OCDE.

10/ VEGA Cánovas, Gustavo. México ante el libre comercio con América del Norte. Ed. COLMEX, México, 1992, pp. 193-194.

Es hasta la década de los ochentas, que no existía un mecanismo bilateral dentro del cual los dos países negociaran y tomaran decisiones con respecto a las materias de subsidios, impuestos compensatorios y daños - causados a industrias norteamericanas por las exportaciones de México<sup>11</sup>. Fue una de las prioridades de los dos gobiernos mexicanos (José López Portillo y Miguel De la Madrid), el llegar a un acuerdo con Estados Unidos - para solventar estos problemas en la ausencia de mecanismos operativos tales como existen en la estructura del GATT<sup>12</sup>.

11/ A mediados de mayo de 1985, surgió la publicación en el diario oficial de la federación con el título: Entendimiento entre México y Estados Unidos en materia de subsidios e impuestos compensatorios.

12/ México fue miembro del GATT a partir de 1986 y asumió los siguientes compromisos: a) congelar a una tasa arancelaria máxima de 50% los 8, 143 productos que constituyeron la tarifa general de importaciones, lo que significó que México se comprometió a no elevar el arancel de ningún producto arriba del 50% congelado, so pena de tener que hacer compensaciones a los países que pueden ser afectados por un aumento del arancel arriba del 50%; b) reducir a menos del 50% y congelar a dicho menor nivel el arancel de 373 productos que en 1985 representaron el 16% (el equivalente a 1,900 millones de dólares) del valor total de todas las importaciones del país, de estas concesiones, México acordó congelar el arancel por debajo del 50% en 210 productos específicamente solicitados por Estados Unidos, lo que representó el 15.7% del total de las importaciones provenientes de los Estados Unidos en 1985 (el equivalente a 1,200 millones de dólares). México también acordó, eliminar permanentemente los permisos de importaciones respecto de 175 de los 210 productos solicitados por Estados Unidos.; c) instrumentar cualquier programa sectorial dentro de los programas nacionales de desarrollo de acuerdo con los lineamientos del GATT. Los programas sectoriales de desarrollo de acuerdo con los lineamientos del GATT. Los programas sectoriales actualmente vigentes y durante dicho período de vigencia (en la industria automotriz, petroquímica, electrónica y farmacéutica), al igual que el sector agrícola, quedaron exentos de los compromisos del GATT; d) eliminar en mayor medida posible los requisitos de permiso de importación y las cuotas de importación; e) firmar cuatro de los códigos sobre barreras arancelarias negociados durante la Ronda Tokio del GATT: los de licencias a la exportación, valoración aduanera, medidas antidumping y barreras técnicas al comercio. Igualmente México manifestó su interés por iniciar negociaciones para firmar el Código de subsidios, aunque respecto a este, no se estableció la obligación de firmarlo. Como podemos apreciar, en el nuevo protocolo casi el 80% de las concesiones arancelarias se hicieron a productos de principal interés para Estados Unidos. Igualmente, las concesiones arancelarias, que se concedieron en 1986, cubrieron corrientes de comercio con más de un 50% por arriba de las concesiones equivalentes en 1979.

En el año de 1985, ambos países presentaron un acuerdo en el cual - los Estados Unidos reconocieron que México es un país en desarrollo y que los subsidios son parte integral de un proceso de desarrollo mexicano, - por lo que México pudo tomar las medidas necesarias para ayudar al crecimiento de su industria, incluyendo a la industria de exportación, - por lo tanto se consideró un subsidio a las exportaciones, cuando el - gobierno de México, otorgue créditos de exportación, para obtener, una ventaja en los términos de compra de dichas exportaciones.

Por su parte, el gobierno mexicano reconoció que los subsidios pueden causar efectos adversos a los intereses económicos de Estados Unidos y buscó la manera de prevenir daños a la industria doméstica de ese país o a los intereses económicos de dicho país eliminando los subsidios.

Expuesto lo anterior, México no otorgó subsidios de exportación - dentro del programa de Certificados de Devolución de Impuestos (CEDI), a sus productos de exportación y además, no reintrodujo elementos que se asemejaran a los del CEDI.

México aplicó en todos los casos, las tasas de interés a créditos - dirigidos a las exportaciones aprobadas por los miembros de la OCDE. Habiendo negociado este " entendimiento preliminar ", entre México y Estados Unidos, existió la apreciación de que un acuerdo final entre - ambos países, buscaría extraer mayores concesiones por parte de México.

### 3. Conflicto y cooperación con la industria estadounidense

De 1940 a 1980, México desarrolló una serie de políticas que constituyeron, el equivalente de una política industrial. Aunque nunca tomó una política general, clara y de aplicación exhaustiva, una serie de políticas específicas obligaron a la industria mexicana, a desarrollarse según patrones que condujeron a la concentración de empresas en algunos sectores, mientras que en otros prácticamente no hubo flujo de inversión alguno.

Pese a la falta de una política amplia y coherente, los decretos y subsidios sectoriales guiaron el desarrollo industrial, asegurando amplios márgenes de utilidad para determinadas empresas.

En tanto que la industria mexicana se desarrollaba bajo los auspicios del gobierno, las empresas estadounidenses lo hacían en el marco de un mercado competitivo y básicamente abierto. No obstante, las acciones y decisiones del gobierno, guiaron el desarrollo de las empresas estadounidenses de manera muy similar como lo hicieron en México. Los reglamentos, aranceles, acuerdos de restricción voluntaria, acciones en contra de los monopolios y otras barreras, aunque con frecuencia eran implícitas, constituían de facto una política industrial. Aun así, es indudable que las empresas estadounidenses se desarrollaron en ambiente sumamente abierto en comparación con las mexicanas.

Sin embargo, ambas naciones acabaron por desarrollar una industria amoldada a sus propios mercados internos. Aunque diferentes cualitativa y cuantitativamente, ambas enfrentaron un reto de naturaleza similar en el mundo: durante el tiempo que la política de sustitución de importaciones estuvo vigente, se desarrollaron contactos escasos y relativamente menores entre empresas a través de la frontera. Las relaciones comunes eran transacciones comerciales normales, algunas sociedades y exportaciones a México (país que empezó a exportar algunos productos industriales en los años setentas, pero siguió siendo en gran medida un importador), por tanto salvo por unas cuantas disputas comerciales, la relación económica fue tranquila.

La política mexicana de liberalización de importaciones, tuvo un cambio fundamental de prioridades. En primer lugar, México desarrolló gradualmente una base exportadora de manufacturas que aveces compitió con empresas estadounidenses. No obstante en la mayoría de los casos, las exportaciones mexicanas se volvieron parte de un patrón de integración entre empresas en que la especialización en la manufactura de bienes es la regla. La mayoría de estos casos se relacionaron con compañías multinacionales, que integraron sus procesos manufacturados al otro lado de la frontera; pero muchas mexicanas hicieron lo mismo. Las compañías mexicanas también empezaron a penetrar en el mercado estadounidense, tanto mediante exportaciones, como a través de adquisiciones.

Lo mismo implica a un sector de la industria el que las maquiladoras que estuvieron esparcidas a lo largo de la frontera, fueron de propiedad mayoritariamente estadounidense y fueron concebidas como bases de exportación; no representaron una transformación del viejo modelo de industrialización por sustitución de importaciones, pero si confirmaron la existencia de un proceso de integración industrial basado en su mayor parte en la cooperación más que en el conflicto.

Aunque los patrones de integración variaron considerablemente, la tendencia fue evidentemente hacia el establecimiento de lazos más estrechos a través de la frontera. Hasta ahora gran parte de la explicación de los desarrollos puede encontrarse en dos simples circunstancias. La primera es la cercanía geográfica, aunada a marcadas diferencias de salarios, lo que hace que México sea una atractiva base para establecer plantas armadoras y para otros segmentos del proceso industrial que exigen mano de obra en forma intensiva. La segunda circunstancia es la capacidad excedente de las empresas ubicadas en tierra mexicana (tanto nacionales como multinacionales), que se dió a causa de la recesión iniciada en 1982. La capacidad excedente en México, cubrió las necesidades de un mercado estadounidense de rápido crecimiento, muchas empresas reestructuraron sus operaciones a fin de participar en el mercado del norte. Actualmente esas plantas estan integradas en su totalidad.



Así pues, sin importar las políticas industriales del pasado o del presente, la integración industrial parece ser un proceso en curso. Sin embargo, la consolidación de este patrón de cooperación, dependerá de la profundidad y velocidad de las reformas económicas de México. Esto no sólo exigiría una continuidad dentro del proceso interno de eliminación de restricciones y liberalización, sino un replanteamiento de las leyes del país que afectan la actividad económica, sobre todo las relacionadas con la inversión extranjera.

Aún cuando prácticamente todo el marco proteccionista que caracterizaba el comercio exterior mexicano, se ha desintegrado durante los últimos años, las instituciones y leyes mexicanas se han quedado atrás, estorbando un ritmo de cambio más fácil y rápido. A pesar de la retórica, es probable que tanto Estados Unidos como México se beneficien de unos lazos económicos más estrechos. Sin embargo, para que estos se desarrollen al ritmo necesario, México tendrá que seguir adelante con su programa de neoliberalización, influyendo hacia la promoción de la inversión extranjera, en un terreno cada vez más competitivo.

De hecho, México y Estados Unidos han logrado avances en el proceso de ordenación y formalización de la tendencia hacia la integración, tanto eliminando obstáculos, como fomentando negociaciones sobre comercio, inversión y relaciones sectoriales. Por lo tanto, los gobiernos de ambas naciones, reconocen la tendencia y trabajan para acelerar el proceso, a la vez que intentan evitar las posibles consecuencias negativas. Así pues, el proceso está en marcha no sólo por sí misma, sino también como producto de una integración bien planeada.<sup>13</sup>

### C. TRAYECTORIA DE LA POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR ESTADOUNIDENSE Y SU RELACION CON EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO

La política arancelaria de los Estados Unidos, puede resumirse brevemente como la reducción de la capa protectora mediante la negociación. La Ley sobre Acuerdos Comerciales de 1934, autorizaba al presidente reducir

---

13/ SEFULVEDA Amor, Bernardo. Política exterior de México, México, 1985 Ed. SRE, pp. 148-152.

los aranceles existentes hasta en un 50% a cambio de concesiones similares por parte de otros países. En la serie de negociaciones bilaterales patrocinadas por el GATT, una cantidad considerada de concesiones semejantes se intercambiaron, luego se extendieron a otros países mediante el principio de la nación más favorecida. En 1947, se consedió autoridad para reducir los aranceles en 50% del nuevo nivel más bajo; en 1956, las otras reducciones a los derechos de aduana se limitaron a 20%.

Durante los 28 años en los que la Ley sobre Acuerdos Comerciales conformó la política arancelaria de los Estados Unidos, hubo una disminución importante del nivel promedio de los aranceles norteamericanos a las importaciones. La responsabilidad de esta reducción, se dividió más o menos equivalente entre las alzas de precios, las que bajaron la tasa porcentual de los derechos de aduana predominantemente específicos en los aranceles estadounidenses y las rebajas arancelarias negociadas, lo anterior se presentó en el período comprendido entre 1934 a 1962.

#### 1. La Ley de Expansión del Comercio de 1962.

En 1962, el presidente Kennedy presentó ante el Congreso, las proposiciones para una legislación que reemplazaría la Ley de Acuerdos Comerciales que caducaba y que representaba, sino una revolución, por lo menos un cambio importante en la política arancelaria norteamericana. La mayoría de estas proposiciones se promulgaron como la Ley de Expansión del Comercio de 1962.

La nueva ley difería de sus predecesoras inmediatas en dos puntos principales: otorgaba al presidente una mayor autoridad para disminuir, o incluso suprimir los aranceles norteamericanos de importación, y sustituía la política negativa de prevenir los trastornos con la positiva de promover y facilitar el ajuste de los trastornos causados por la competencia extranjera.

Se conservó la reducción de aranceles a través de las negociaciones como el objetivo básico. Se posibilitó una consecución más firme de este objetivo, mediante las estipulaciones más generosas para rebajar los impuestos,

La más importante de estas, permitía al presidente a través de los acuerdos comerciales, rebajar cualquier arancel en un 50%, inclusive los impuestos ya disminuidos según acuerdos comerciales previos.

La competencia extranjera, no se consideraba diferente a la competencia nacional. El trastorno o daño al competidor descuidado, es un compañero inevitable, y por lo tanto no puede evitarse sino ser bienvenido. Existe sin embargo, una importante diferencia entre la competencia extranjera promovida por la reducción arancelaria y la competencia interna familiar. Existe así un principio, el de responsabilidad, el cual se encuentra dentro de la base de estipulaciones de la Ley de Expansión del Comercio de 1962 - para la ayuda de los ajustes.

En lugar de mantener el statu-quo, estas buscan promover la adaptación a la competencia incrementada mediante la estimulación de la movilidad de los recursos y su pronta redistribución a usos más eficaces. Así el gobierno no proporcionó a las empresas ayuda técnica y financiera, esta a través de préstamos garantizados y ayuda impositiva, en la forma de devoluciones y sobranes de las pérdidas. Los trabajadores que pierden sus trabajos debido a las concesiones arancelarias, pueden obtener una compensación de desocupación ampliada, readiestramiento y reubicación a expensas del gobierno.

## 2. Desarrollo del Sistema Generalizado de Preferencias

El Sistema Generalizado de Preferencias, (SGP),<sup>14</sup> se desarrolló bajo la responsabilidad del Departamento de Estado norteamericano y se inició en 1964. El SGP era tanto un concepto desarrollista, basado en la premisa que

14/ Existe el SGP fuera del que se encuentra en los Estados Unidos, este nace en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), en donde los países en vías de desarrollo, disfrutaban de un trato "especial" más favorable de parte de las naciones más desarrolladas, para acceso al mercado mundial. Para mayor información consultar: MERCADO, H Salvador, Comercio Internacional II, México, 1991, Ed. LIMUSA, pp. 165-171.

el Tercer Mundo tenía que desarrollarse creciendo económicamente y siguiendo las pautas de crecimiento de los países capitalistas, como un producto de una perspectiva reaccionaria que veía al mundo dividido en esferas de influencia, cada una bajo mando de una de las superpotencias occidentales. Dicho sistema fue conceptualizado como una medida para el desarrollo económico del Tercer Mundo a través de programas de exportaciones a los Estados Unidos, programas que de manera resolvente, les daría a estos países, las reservas necesarias para sus planes y programas de importaciones requeridas en el proceso de desarrollo.

En el año de 1967 en Punta del Este, el presidente Johnson, anunció un sistema preferencial para América Latina, este trajo consigo una gran polémica dentro de Estados Unidos. Dada esta reacción inesperada, la discusión de un sistema de preferencias comerciales sale de las manos del Departamento de Estado y queda como responsabilidad de un sistema interdepartamental donde están representados, además del Departamento de Estado, La Oficina del Representante Especial para Negociaciones (Special Trade Representative), el Departamento del Tesoro y el Departamento de Comercio.

Dentro de la Casa Blanca participaron como responsables, los representantes del Council on International Economic Policy (CIEP). Desarrollado anteriormente, el SGP pasó a tomar parte de la política exterior norteamericana, acatando la ideología de que era mejor el intercambio comercial que la ayuda bilateral directa.

Hacia fines de los años setentas, se daba inicio a una tendencia proteccionista bien representada por la Ley Burke-Hartke<sup>15</sup> la cual intentaba limitar las importaciones de Estados Unidos a través de un sistema de cuotas. Bajo este contexto, hubiera sido claramente imposible implementar un sistema de preferencias comerciales. Pero aun así persistía la pregunta original del grupo de trabajo del Departamento de Estado de 1964, esta tenía que ver con el rol que jugaría Estados Unidos en el comercio exterior de los países en vías de desarrollo.

---

15/ VEGA Cánovas, Gustavo. México- Estados Unidos, México, 1985, Ed. COLMEX, pp. 128-129.

Durante la primera administración de Nixon, ya se perfilaba otra dimensión en relación al comercio exterior de Estados Unidos. Quedaba claro que cualquier administración, así como cualquier legislación sobre el comercio estadounidense, sentaría las bases para la posición que este país tomaría en la Ronda Tokio.<sup>16</sup> Así, el SGP fue incorporado bajo el título V de la propuesta de la Ley H.R. 10710, comúnmente conocida como la Ley de Comercio de 1974.

Un análisis de las importaciones de Estados Unidos bajo el SGP, indica que los países menos desarrollados sí lo han utilizado para promover sus exportaciones de manufacturas, pero no de bienes de capital. Estas manufacturas livianas, representan el 88.4% de las importaciones bajo el SGP en 1978, pero el programa del SGP, representaba solamente el 3.0% del total de importaciones norteamericanas de 172.9 mil millones de dólares en el mismo período. En relación al total de las importaciones de los Estados Unidos, las exportaciones latinoamericanas bajo el SGP son mínimas, promediando el 8% en los años de 1976 a 1978.

De todos los países, con la excepción de México y Brasil, las naciones de América Latina, son las que menos uso hacen del SGP, sumando así sólo el 8.9% de las importaciones mundiales de los Estados Unidos<sup>17</sup> (cuadro 2).

---

16/ Ibid., pág. 132

17/ En febrero de 1981, la oficina del Representante especial para las negociaciones comerciales de la Casa Blanca (USTR), publicó una lista de más de 100 prácticas o políticas de otros países que el gobierno norteamericano consideraba dentro del ámbito de aplicación de la sección 301 de la Ley de Comercio de 1974. En la lista se incluyen muchas utilizadas por gobiernos latinoamericanos, incluido México. Una de las que destacan en el caso de México, es el decreto de 1977, en relación a la industria automotriz. Para mayores detalles se puede consultar: Business Latin America, marzo de 1981.

(cuadro 2)  
 Importaciones norteamericanas y su origen, 1976-1979  
 (millones de dólares)

Importaciones totales USA	Importaciones totales bajo SGP	Importaciones bajo SGP de países OEA	Importaciones bajo SGP como % del total de importaciones USA	Importaciones OEA bajo SGP como % del total importaciones SGP
121,134	3,160	904	0.74%	28%
147,075	3,878	1,119	0.76%	29%
172,952	5,204	1,554	0.89%	30%

Sistema Económico Latinoamericano (SELA). Aspectos de las relaciones comerciales de América Latina con los Estados Unidos de América. Documento No. 9, p. 56.

U.S. House of Representatives. Committee on Ways and Means. Report to the Congress on the First Five Years Operation of the U.S. Generalized System of Preferences (GSP) Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office April 21 1980 p. 44.

Desde la perspectiva de aquellos involucrados en la planificación del SGP en los setentas, México parecía el país candidato ideal para hacer uso del sistema. México tenía ya una capacidad manufacturera importante, pero sufría del problema de no tener una competencia favorable dentro de los mercados internacionales, ya que poseía pocas de las ventajas comparativas que los países avanzados miembros del GATT, encontraban en los mercados internacionales. Aún así, desde 1976 año en que comienza a operar el SGP, México se ha convertido en uno de los primeros cinco países que utilizan el SGP norteamericano.

El intercambio comercial entre los dos países había aumentado en un 49% entre 1978 y 1979, y en los primeros seis meses de 1980 se había incrementado por otro 50% (septiembre 24, 1980). Esta situación cambió radicalmente en 1982, como podemos apreciar en el siguiente cuadro. (cuadro 3).

(cuadro 3)  
 Importaciones mexicanas de mercancías (FOB)

Periodo	Porcentaje de cambio con respecto a la observación previa	Porcentaje de cambio con respecto al año anterior
I. 1982	-16.80%	
II. 1982	-18.44%	
III. 1982	-24.24%	
IV. 1982	-33.55%	
I. 1983	-29.64%	-70.99%
II. 1983	40.88%	-50.08%
III. 1983	1.81%	-32.95%
IV. 1983	-1.41%	-0.52%
I. 1984	1.80%	43.84%

\*cuadro 3 es el resultado de datos que aparecen en "Indicadores del sector externo" Cuaderno Mensual. No. 65 Abril 1984 p. 8 Banco de México, Subdirección de Investigación Económica.

La presencia de México se debilitó en 1982 por los efectos multiplicadores que tuvo la devaluación del peso, afectándola dentro de su capacidad para reestructurar su deuda externa y acordar nuevos préstamos del Fondo Monetario Internacional. Dadas las dimensiones de esta crisis y dado el grado de participación mexicana en un programa como el SGP, es difícil ver cómo un programa limitado como el SGP, puede ayudar a solventar los problemas por los cuales pasa el país.

Así pues, la participación mexicana en el SGP, representaba solamente el 28% del comercio exterior del país con los Estados Unidos, este bajo porcentaje se debe hasta cierto punto, a las exclusiones de productos mexicanos que hizo el SGP y en esta área de exclusiones que el SGP entró en conflicto con un programa de promoción a las exportaciones.

Existió una preocupación en círculos oficiales mexicanos, que los cambios introducidos al SGP durante las negociaciones entre la Casa Blanca y el Congreso Norteamericano para 1984, llevaron a nuevas limitaciones del comercio exterior de México a Estados Unidos. Esta preocupación se tornó fundamental cuando se tomó en cuenta la dirección de la balanza comercial con los Estados Unidos y su impacto sobre la deuda externa del país. Así, de 1971 a 1977, esta balanza comercial favoreció a los Estados Unidos por una cantidad cerrada a los 800 millones de dólares. Entre el 1 de abril de 1983 y el 31 de marzo de 1984, 97 productos desaparecieron de la lista de productos elegibles dentro del SGP y 63 de estos eran de origen mexicano. Esto representó el 64.9% de los productos desaparecidos<sup>18</sup>.

Una segunda área de preocupación para México tornó en: más es el valor de los productos excluidos del SGP y que pagan algún tipo de impuesto, que el valor de mercancías que en realidad entran bajo el SGP. Lo anterior se presentó por las llamadas "razones administrativas",<sup>19</sup> las cuales permitieron la exclusión de productos mexicanos.<sup>20</sup>

Dentro de la administración del presidente estadounidense Reagan, se enfatizó el concepto de graduación por el cual se entiende la "desaparición paulatina y la eliminación eventual, de un tratamiento diferencial para los países más avanzados económicamente para que estos lleguen a registrarse en materia de su comercio exterior dentro de las reglas globales del sistema de intercambio comercial". Dicho lo anterior, se necesitó un cambio estructural dentro del intercambio comercial entre ambos países, un intercambio comercial que tomó en cuenta la utilización, problemas y perspectivas del uso de México del SGP, más las decisiones que se tomaron en relación a los impuestos compensatorios.

---

<sup>18</sup> / SEPULVEDA Amor. Política exterior de México. Ed. SRE, México, 1985, pp.166-170

<sup>19</sup> / Si por esto se entiende que existe un espacio de restricción que permite a los oficiales de aduana norteamericanos, el imponer impuestos a ciertos productos mexicanos que supuestamente se permiten bajo el SGP, esto llevará solamente a politizar aún más las relaciones comerciales entre ambos países.

<sup>20</sup> / Estas categorías de exclusión, deberían ser difundidas entre los exportadores mexicanos antes que sus productos sean detenidos en la frontera norte del país.



### 3. El neoproteccionismo

Ante el fracaso de las iniciativas como la Ley Burke-Hartke<sup>21</sup>, los sectores proteccionistas encauzaron sus esfuerzos hacia una política que lograra, con herramientas diferentes de las tradicionales (instrumentos proteccionistas como las barreras arancelarias), los mismos efectos, el neoproteccionismo surgió así de la idea de perfeccionar algunas leyes estadounidenses, cuyo propósito fue la de aliviar los daños causados por el aumento de las importaciones y castigar abusos comerciales especiales. Esas leyes (antidumping, subsidios e impuestos compensatorios o la sección 337 de la Ley Arancelaria de 1930<sup>22</sup>) se encontraban en una gran medida ya encausadas en vigor desde antes de la fundación del GATT.

Sin embargo, dichas leyes no habían sido aplicadas en la década de los cincuenta y en la de los sesenta, debido a la escasa presión de importaciones que sujetaba a las industrias norteamericanas y a que imponían demasiados requisitos técnicos y jurídicos difíciles de cumplir, las cuales las inhabilitaban como eficaces mecanismos de contención a las importaciones.

Pues bien, lo que hicieron los sectores proteccionistas fue presionar hasta conseguir una legislación más adecuada a sus intereses, con recursos más expeditos para poner en marcha las medidas de alivio a los perjuicios derivados del aumento de las importaciones y protegerse de las prácticas que consideraban desleales en el comercio y principalmente como origen de su problema. La presión de los sectores proteccionistas, logró su objetivo cuando hizo incluir en la Ley de Comercio de 1974, disposiciones que facilitaban la aplicación de las medidas de alivio a los perjuicios ocasionados por el aumento de las importaciones y la legislación que los

---

21 / MEYER, Lorenzo, Exportaciones mexicanas y neoproteccionismo norteamericano. México, 1982, Ed. COLMEX, pp. 24-25.

22 / Dentro de la sección 337 de la Ley Arancelaria de 1930, se permitía imponer restricciones a las importaciones provenientes de un país que practicara un comercio en forma desleal.

protegía contra las prácticas desleales en el comercio. Estas disposiciones aparecieron en las secciones 201<sup>23</sup> y 301 de la Ley de Comercio de 1974,<sup>24</sup> en las reformas a las leyes antidumping y de subsidios e impuestos compensatorios, y en la sección 337 de la Ley Arancelaria de 1930.

Las reformas a la Ley Antidumping, removieron los principales obstáculos para probar la existencia de dumping. De acuerdo con las nuevas disposiciones, el Departamento del Tesoro, no debía tomar en cuenta las ventas menores que el costo de producción en el mercado nacional, cuando juzgaba si una empresa extranjera cometía o no dumping en Estados Unidos, con lo cual, teóricamente se posibilitaba que dijera que había dumping aun cuando los precios de exportación superaran los precios del mercado nacional. También se impusieron plazos más cortos para la realización de investigaciones antidumping y relativas a subsidios e impuestos compensatorios.

Normalmente, al dumping se le define como una discriminación de precios entre diversos mercados nacionales o de manera más específica, como la introducción de productos de un país en el mercado de otro a un precio inferior a su valor normal. Desde una perspectiva, la discriminación de precios en mercados diferentes no puede, en cuanto a tal, calificarse de abuso. Los precios en los mercados competitivos se fijan por la oferta y la demanda, mientras que en los mercados oligopólicos por lo que el intercambio permita. A demás, puesto que es probable que en diferentes mercados prevalezcan diversas elasticidades en la demanda y distintas condiciones en la oferta de un producto, los precios que este capte serán distintos en los diferentes mercados. Condenar por consiguiente todos los casos de discriminación de precios, es alentar contra la lógica económica.

---

23 / Esta sección de la Ley de Comercio permite imponer restricciones a las importaciones provenientes de un país que trate en forma desleal a las exportaciones norteamericanas. Con arreglo a los enmiendas que le hizo la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, la sección 301 autoriza al presidente, a tomar las decisiones posibles y apropiadas con objeto de hacer valer los derechos que les correspondan a los Estados Unidos con arreglo a cualquier convenio comercial... para mayores detalles consultar: Exportaciones mexicanas y neoproteccionismo norteamericano, de Lorenzo Meyer (compilador), COLMEX, México, 1982, pág. 44.

24 / La sección 201 de la Ley de Comercio de 1974 permitía restringir las importaciones que dañaran a la industria, aunque no fueran la causa más importante del daño.

En la consideración de las disposiciones de la Ley Antidumping norteamericana, uno de los primeros aspectos que llama la atención, es su filosofía respecto a la caracterización del problema. En primer lugar, se parte de la premisa de que toda discriminación de precios es dumping y por tanto condenable. El precio de un producto en el mercado nacional, se le considera el justo y cualquier venta en Estados Unidos por debajo de ese precio, se considera práctica desleal. A partir de esta premisa, la legislación introduce a su vez concepciones distintas sobre los elementos constitutivos del dumping a saber, el perjuicio material y el vínculo de causalidad.

Uno de los principales objetivos de la Comunidad Económica Europea en las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Tokio del GATT, fue el persuadir a los norteamericanos para que incluyeran dentro de sus leyes antidumping y de impuestos compensatorios, el requisito de perjuicio material, como la condición para la imposición de sanciones. A cambio de una serie de concesiones, Estados Unidos aceptó incluirlo. Es así que dentro de dicha ronda, hubo una importante reducción de aranceles entre los países desarrollados, los cuales se comprometieron a reducir sus aranceles en aproximadamente 33% durante los ocho años posteriores a 1979, asimismo, se establecieron diversos códigos de conducta para regular o atenuar la utilización de algunas barreras no arancelarias.

Estos eran el Código de Subsidios y Derechos Compensatorios, el cual prohíbe los subsidios a la exportación de manufacturas; el Código de Valoración Aduanera, que impone que el precio pagado o por pagar por las mercancías, sea la base de la aplicación de los gravámenes ad valorem; el Código de compras Gubernamentales, mediante el cual elimina la discriminación en contra de proveedores y productos extranjeros; el Código de Normas Técnicas que desalienta el manejo discriminatorio de las normas de los productos, de los procesos de prueba y de los métodos de certificación, los cuales facilitan el comercio, y finalmente, el Código de Procedimiento para el Trámite de Licencias de Importación, que reduce los impedimentos administrativos para obtener licencias de importación.

Referente a los países en desarrollo, por su parte obtuvieron el reconocimiento de que los subsidios eran parte integral de sus programas de desarrollo, y de que los subsidios a la exportación podían ser útiles a sus programas económicos y sociales. Sin embargo, los países en desarrollo convinieron también, en no utilizar los subsidios a la exportación, de manera tal, que causaran serios perjuicios al comercio o la producción de otro - signatario, y en que si llegaban a ser compatibles con sus necesidades de competencia y desarrollo, tenían que reducirlos o suprimirlos.

En un estudio preparado por la Oficina de Análisis Económico del Servicio de Aduana de Estados Unidos, se encontró que todos los casos de acciones antidumping e impuestos compensatorios que hubo desde 1875, hasta mediados de 1979, de estas acciones, habían sido iniciadas 86% por la industria del acero, la industria textil, la química y la automotriz. Tal como se deduce de lo anterior, las nuevas disposiciones de la Ley de Comercio de 1974, estaban empezando a servir, sin lugar a dudas, a su propósito de frenar a las importaciones. Empero los sectores proteccionistas no se conformaron con el nuevo manejo de las leyes comerciales y buscaban en durecerlo aún más, y es así, como en virtud de una peculiaridad de la tradición constitucional estadounidense, los acuerdos alcanzados por Estados Unidos, debían adoptarse a la legislación comercial interna, durante ese proceso de los sectores proteccionistas pudieron obstaculizar la promulgación de algunas cláusulas contrarias a sus intereses<sup>25</sup>.

---

25/ El derecho constitucional estadounidense entre tratados de aplicación automática (self executing treaties) los cuales adquieren fuerza obligatoria automáticamente, y tratados de no aplicación automática (non-self executing treaties), realiza una cierta diferencia, los cuales para su aplicación deben incorporarse a la legislación interna. En el caso de algunos países, los tratados como el GATT, adquieren automáticamente fuerza obligatoria, impidiéndose la posibilidad de una discusión a revisión legislativa de las obligaciones contenidas en el tratado. Estados Unidos por el contrario, el GATT no es considerado tratado de aplicación automática, y por ende, únicamente la ley interna que lo rige y no el tratado mismo es aplicable en cualquier controversia o litigio entre los tribunales estadounidenses.

En el año 1979, surge una nueva ley de acuerdos comerciales del mismo año. En primer lugar esta ley norteamericana cataloga como prácticas desleales a cualquier clase de subsidios que afecte la manufactura, la producción o la exportación de productos importados a los Estados Unidos. - Con ello desconoce claramente la diferencia establecida en el Código de Subsidios, entre los subsidios a la exportación y los domésticos, los cuales de acuerdo con el Código, son prácticas legítimas para el logro de objetivos de desarrollo económico y social.

En segundo lugar, la ley norteamericana, no sólo incluye en una lista de subsidios prohibidos a las prácticas gubernamentales contenidas en las listas ilustrativas del Código, sino también a otras como: a) las concesiones de capital, préstamos o garantías en condiciones inconsistentes con las prácticas comerciales; b) la provisión de bienes y servicios con arreglo a tarifas preferenciales, y c) las concesiones de fondos a las remisiones de deudas con el fin de cubrir las pérdidas en las operaciones de alguna industria específica<sup>26</sup>.

Otra disposición del Código no incluida en la legislación estadounidense, es la referida al trato especial y diferenciado para los países en desarrollo, así el Congreso estableció además, que el beneficio a la comprobación del perjuicio material como condición previa a la imposición de impuestos compensatorios, sólo fuera aplicable a los países pertenecientes al "acuerdo", o sea, a los países: a) signatarios del Código, b) a los que hayan asumido hacia Estados Unidos obligaciones sustancialmente equivalentes a las obligaciones estipuladas en el Código, y c) a los que sin ser miembros del GATT, tuvieran un convenio comercial en vigor con Estados Unidos, hasta el 19 de junio de 1979, y en que se estableciera un trato incondicional de nación más favorecida. Es sólo a estos países que la legislación norteamericana concede el beneficio de la comprobación del perjuicio material acordado en el GATT.

---

26/ La importancia de los subsidios como instrumentos de política para el logro del desarrollo económico y social, es mencionada cuando menos cuatro veces en el Código de Subsidios.

En el caso de los países no comprometidos en el acuerdo, las disposiciones aplicables de Estados Unidos no concede el beneficio de la comprobación del perjuicio material, por que el impuesto compensatorio se aplica automáticamente cuando se determina la existencia de un subsidio y se estima su monto. Es evidente que este elemento de discriminación aunque se impone de manera general, afecta principalmente a los países en desarrollo, y es una manifestación patente del desconocimiento de las disposiciones de trato especial y diferenciado acordados por el GATT. Pero aún el beneficio de la comprobación del perjuicio material como la condición previa a la aplicación de impuestos compensatorios y de medidas antidumping, tal como se había fijado en los Códigos del GATT, sufrió modificaciones en la legislación interna norteamericana.

En el año de 1981, creció una gran oleada proteccionista y es con esta que el déficit comercial de Estados Unidos se amplió aceleradamente, hasta alcanzar en 1984, un desequilibrio estimado aproximadamente en 125,000 millones de dólares. Tres factores principales que contribuyeron a este rápido deterioro de la balanza comercial estadounidense fueron:

1. La valorización del dólar desde la segunda mitad de 1980, colocó la producción norteamericana en una marcada desventaja competitiva con la producción externa, tanto en su propio mercado como en otros países.

2. Apartir del inicio de la recuperación en Estados Unidos a finales de 1982, luego de la profunda recesión internacional de 1980-1981, la economía estadounidense creció de manera más rápida que la del resto del mundo industrializado, con los siguientes efectos sobre flujos de comercio estadounidense, y

3. La crisis financiera externa de varias economías subdesarrolladas, particularmente las latinoamericanas. La súbita reducción en la capacidad de importar de América Latina desde la crisis financiera, redujo sensiblemente las compras al exterior y deterioró de manera notable la balanza comercial de Estados Unidos.

En el caso de los países no comprometidos en el acuerdo, las disposiciones aplicables de Estados Unidos no concede el beneficio de la comprobación del perjuicio material, por que el impuesto compensatorio se aplica automáticamente cuando se determina la existencia de un subsidio y se estima su monto. Es evidente que este elemento de discriminación aunque se impone de manera general, afecta principalmente a los países en desarrollo, y es una manifestación patente del desconocimiento de las disposiciones de trato especial y diferenciado acordados por el GATT. Pero aún el beneficio de la comprobación del perjuicio material como la condición previa a la aplicación de impuestos compensatorios y de medidas antidumping, tal como se había fijado en los Códigos del GATT, sufrió modificaciones en la legislación interna norteamericana.

En el año de 1981, creció una gran oleada proteccionista y es con esta que el déficit comercial de Estados Unidos se amplió aceleradamente, hasta alcanzar en 1984, un desequilibrio estimado aproximadamente en 125,000 millones de dólares. Tres factores principales que contribuyeron a este rápido deterioro de la balanza comercial estadounidense fueron:

1. La valorización del dólar desde la segunda mitad de 1980, colocó la producción norteamericana en una marcada desventaja competitiva con la producción externa, tanto en su propio mercado como en otros países.

2. Apartir del inicio de la recuperación en Estados Unidos a finales de 1982, luego de la profunda recesión internacional de 1980-1981, la economía estadounidense creció de manera más rápida que la del resto del mundo industrializado, con los siguientes efectos sobre flujos de comercio estadounidense, y

3. La crisis financiera externa de varias economías subdesarrolladas, particularmente las latinoamericanas. La súbita reducción en la capacidad de importar de América Latina desde la crisis financiera, redujo sensiblemente las compras al exterior y deterioró de manera notable la balanza comercial de Estados Unidos.

El economista Fred Bergsten, estimó que el deterioro del comercio exterior estadounidense registrado entre 1981 y 1984, habría representado a fines de ese último año, aproximadamente 2,500.000 empleos menos en los sectores de exportación y en los competidores con la producción importada. Aproximadamente 3/4 partes de esos empleos perdidos corresponden a la industria manufacturera, esto encamina a reforzar en un gran número de sectores específicos, la tendencia proteccionista.

Un acontecimiento sumamente importante del año 1981 y que resulta de particular interés para nuestro propósito, es el alineamiento de la industria automotriz y de sus sindicatos junto a los sectores proteccionistas. Las razones de ese cambio no son difíciles de encontrar. Estados Unidos producía 68% de los vehículos de motores de 1955, pero sólo 21% en 1981. El empleo en la industria cayó 27% en los años de 1978 y 1981, esto significó, una pérdida de 275,000 nuevos empleos. Las ventas de los productos automovilísticos estadounidenses durante 1981-1982, resultaron las más bajas en 20 años, mientras que las importaciones capturaban 27% del mercado automotriz.

A ese desafío, la industria respondería con el programa de inversiones más costoso y ambicioso de su historia, dirigido a diseñar sus líneas de productos. Sin embargo, los sindicatos y algunas de las principales compañías, particularmente la Ford, manifestaron también una gran insatisfacción ante las políticas distorsionadoras del mercado, provocadas por las acciones del gobierno norteamericano y de los gobiernos extranjeros. Entre las acciones de los gobiernos extranjeros se mencionan innumerables barreras no arancelarias, en particular los subsidios gubernamentales, algunos acuerdos comerciales bilaterales que habían desviado las exportaciones de autos japoneses desde Europa hacia Estados Unidos, y los denominados "requisitos de actuación" (performance requirements), mediante los cuales habían impuesto requisitos de contenido doméstico o niveles de exportaciones, lo que había propiciado la pérdida de empleos y de producción en Estados Unidos.



Convencida de la legitimidad de estas políticas de los gobiernos extranjeros, la industria automotriz presionó al gobierno norteamericano para limitar las importaciones de autos japoneses. Ante estas presiones, el gobierno norteamericano inició gestiones oficiales y extraoficiales que condujeron en mayo de 1981, a una "restricción voluntaria de las exportaciones", según la cual durante el primer año de vigencia, las ventas se mantendrían en 92% del nivel alcanzado durante 1980 y en el segundo año crecerían en 16% del incremento en el mercado, proporción igual a la participación que entonces gozaban en la oferta total<sup>27</sup>. Durante los años posteriores, se fueron presentando un conjunto de iniciativas de ley restrictivas al comercio, las que resultaron de gran importancia por que se constituyeron en el antecedente inmediato de la Ley de Comercio y Aranceles de 1984. La iniciativa de ley más importante que se configuraría como se conoce el principio de reciprocidad, fue introducida por el Senador Danforth (Reciprocal Trade and Investment Act), uno de los principales representantes de los sectores proteccionistas del Congreso<sup>28</sup>.

En otras cosas, el proyecto proponía: 1) que el representante comercial de Estados Unidos, pudiera iniciar denuncias sobre prácticas desleales de comercio, en vez de esperar hasta que algún afectado iniciara un cargo; 2) que se autorizara al gobierno, a retirar concesiones o imponer recargos u otras restricciones en contra de países que persistieran en mantener barreras a los proveedores norteamericanos; 3) expandir la capacidad de tipo negociadora del presidente, particularmente a lo referido al comercio de servicios y productos de alta tecnología; 4) exigir al gobierno que informara anualmente al Congreso, a través del representante comercial estadounidense, no sólo sobre las barreras existentes a las exportaciones estadounidenses de bienes y servicios, sino también sobre las medidas que el gobierno estuviera tomando para que esas barreras fueran retiradas.

---

27/ VEGA Cánovas, Gustavo, México-E.U.A. Ed. COLMEX, México.1985, pág. 148

28/ El senador Danforth, fue uno de los principales defensores de las enmiendas a las leyes sobre comercio desleal en 1979.

La anterior iniciativa fue ampliamente respaldada (aunque no estaba avalada del todo por el gobierno norteamericano) con el apoyo de algunas - de las organizaciones más influyentes del sector privado estadounidense, - como la National Association of Manufacturers, la Business Roundtable, la Chamber of Commerce, el National Foreign Trade Council y el American Farm Bureau.

Otra iniciativa que también ejerció una importante influencia (contaba con el sólido apoyo del sector obrero organizado), fue la presentada - por el diputado Richard Ottinger ("Fair Practices in Automobile Parts", - HR 1234). En ella se imponía la utilización de una proporción de componentes locales en ciertas ramas de la industria, particularmente la automotriz. Esta iniciativa fue vista excesivamente proteccionista por el gobierno de Reagan, quien manifestó en diversas ocasiones, que se opondría a cualquier legislación de esta clase, aunque reconocía su influencia. Otra cuestión debatida intensamente durante 1981-1984, antes de la promulgación de la Ley de Comercio y Aranceles, aunque no se expresaría en forma de iniciativa de ley, fue el curso que debía darse a las relaciones comerciales con los NICS. Esta cuestión ganó un creciente interés pues el Sistema Generalizado de Preferencias, establecido en la Ley de Comercio de 1974, debía expirar el 1 de enero de 1985. En estos años se le aplicó a los NICS el llamado "principio de graduación", según el cual los países que ya habían alcanzado un nivel determinado de industrialización, debían dejar de gozar de las preferencias asignadas a los países de menor desarrollo. La cuestión clave era entonces, cómo debía graduarse a los beneficiarios mayores del programa?.

Las iniciativas se discutieron entonces, y estas incluían la eliminación completa de países de la lista de beneficios; la exclusión de países en desarrollo cuyas exportaciones a Estados Unidos excedían los 250 millones anuales; la reducción a 35-40% del nivel de 50% de la cláusula de necesidad competitiva; el condicionamiento de la inclusión de un país en el sistema a su disposición; para eliminar requerimientos de exportaciones a inversionistas norteamericanos, la eliminación de prácticas comerciales - "injustas", etcétera.

#### 4. La Ley de Comercio y Aranceles de 1984

Fue precisamente la proximidad del vencimiento del SGP, lo que llevó al presidente Reagan a rubricar la Ley de Comercio y Aranceles en octubre de 1984. Dicha ley que algunos denominaron "Ley ómnibus" (por la amplia variedad de materias que regulaba), propuso un conjunto de principios y estrategias de negociación, dirigidas a incrementar la capacidad de Estados Unidos de obtener concesiones de sus socios comerciales, particularmente en el mundo en desarrollo. Estos principios y estrategias de negociación, debieron resultar sin duda causa de preocupación en los principales socios comerciales del vecino país, debido a la orientación general que se imprimió a la política comercial de Estados Unidos, y a los cambios que introdujeron en los procedimientos, prácticas y normas legales que regularon el acceso al mercado de ese país. Varias disposiciones de la LCA, reforzaron el carácter restrictivo de la legislación comercial estadounidense y estimularon el recurso a medidas unilaterales de protección.

El gobierno de Reagan, consiguió retirar del proyecto finalmente aprobado, algunos de los componentes proteccionistas más irritantes que la nueva legislación incluía originalmente, como la posibilidad de aplicar impuestos para compensar el precio más bajo de ciertos recursos naturales en el extranjero, o para compensar el menor precio de algunos componentes de importaciones vendidas con dumping por terceros países y las reformas más radicales de la cláusula de escape (sección 201).

---

29/ El nuevo esquema sólo se aprobó por ocho años y medio, como una transacción entre la extensión de diez años aprobada por el senado y la de cinco años que aprobó la cámara de representantes. Además con esa duración, la próxima renovación del SGP, sería considerada por el Congreso hasta después de la elección presidencial de 1992.

Por otra parte en lo que respecta a las medidas de represalia, la LCA modificó la sección 301, esta sección comprendió diferentes instrumentos legales encaminados a lograr de los gobiernos extranjeros, la eliminación o alteración de cualquiera, políticas o prácticas comerciales, que Estados Unidos consideraran desleales<sup>30</sup>. La LCA, amplió el alcance de la sección - 301 a las "nuevas ramas" de servicios y asuntos de inversión.

Esto se hizo por medio de nuevas definiciones como la de "comercio", - que es en la década de los noventas que incluye los "nuevos temas discriminatorios", con el fin de incorporar las tesis norteamericanas sobre el derecho de establecimiento y el tratamiento nacional para las inversiones extranjeras. Además, otra nueva definición, la de "irracional" (unreasonable), colocó los intereses de Estados Unidos, por encima de la letra estricta de los acuerdos internacionales existentes<sup>31</sup>, en la medida en que - se consideraron "desleales", ciertas prácticas políticas y otras medidas, aun cuando estas no fueron contrarias a los compromisos internacionales a sumidos por ese país, es decir, cuando se dio un privilegio a los asuntos relacionados con los servicios y las inversiones, comprometió a las políticas nacionales de los países socios comerciales de los Estados Unidos, - lo que parece deducirse de esas nuevas disposiciones, es que Estados Unidos, se propuso utilizar su poder de represalia<sup>32</sup>, para tratar de modifi--

30/ VEGA Cánovas, Gustavo. México-E.U.A. México, Ed. COLMEX, 1985,pág.161.

31/ Surge la cláusula de necesidad competitiva dentro de la cual los países pierden su carácter de beneficiarios con respecto a un producto - en el año siguiente a aquél en que: 1) su participación en las importaciones totales de dicho producto exceda un cierto porcentaje (que en el primer SGP era de 50%) y/o cuando estas importaciones sobrepasen - un límite cuantitativo que se ajusta anualmente para reflejar el crecimiento del PIB de Estados Unidos. Dentro de este mismo contexto, - cuando los productos exportados por un país superan el límite de necesidad competitiva en una cantidad muy pequeña (de minimis) el USTR otorgará una suspensión de la cláusula de la necesidad competitiva que es virtualmente automática para casi todos los países beneficiarios - del SGP; la excepción son los países de mayor desarrollo relativo.

32/ Otro indicador de la fuerza en la aplicación del SGP por parte de las autoridades estadounidenses, en particular hacia los países de mayor desarrollo, es y fue, el derecho de las llamadas suspensiones de minimis. Cuando los productos exportados por un país, superan el límite - de necesidad competitiva en una cantidad muy pequeña (de minimis), el USTR otorga una suspensión de la cláusula de necesidad competitiva - virtualmente automática para casi todos los países beneficiarios del SGP.

car las políticas internas y las prácticas comerciales que ese país consideró "irracionales", "discriminatorias", "injustificables" o simplemente "desleales". Este último concepto incluyó los subsidios a la exportación y a la producción, las políticas de desarrollo industrial, las normas que rigieron la aceptación y presencia de inversión extranjera y de terminaron su comportamiento (Export Performance Requirements), las empresas del Estado, etcétera.

Dentro de las modificaciones más importantes se encontró también la adición de los subsidios a los insumos (Upstream Subsidies), a la lista de subsidios prohibidos, contra los cuales los Estados Unidos pudo imponer impuestos compensatorios. Este concepto que no estuvo definido en el Código de Subsidios del GATT, designó a los subsidios que no se otorgarían directamente al producto en cuestión, sino a uno de sus componentes principales.

Por otra parte, la nueva ley incluyó el concepto de reciprocidad como un criterio clave de la política comercial norteamericana, aceptó el principio de graduación e incluyó de manera explícita, en el ámbito de las negociaciones comerciales internacionales, áreas anteriormente descuidadas, tales como el comercio de servicios, y transformó la regulación de la inversión extranjera directa por terceros países, en un punto de negociación estrechamente asociado con las cuestiones del comercio internacional.

A manera de resumen, la nueva Ley de 1984, contenía además, alteraciones de la posición estadounidense tradicional, que conviene puntualizar por su importancia futura. En primer lugar la nueva legislación abrió un espacio de negociación bilateral, el cual se convirtió en un poderoso instrumento de los intereses comerciales norteamericanos. En segundo lugar adoptó la noción de "reciprocidad", como eje de la negociación comercial internacional, esto implicó que los países socios comerciales de Estados Unidos, debían enfrentar exigencias crecientes de liberalización a cambio de la concesión o el mantenimiento de preferencias o aun, de la no aplicación de acciones proteccionistas contempladas por la legislación norteamericana.

#### D. TRATADO DE LIBRE COMERCIO (TLC)

El Senado de la República aprobó el Tratado de Libre Comercio firmado por México con Estados Unidos y Canadá en 1993. Así culminó un proceso iniciado tres años y medio atrás. El TLC establece las condiciones y el calendario para la entrada de productos a los otros países SIN pagar impuestos. El número de productos mexicanos que ingresan a Canadá y Estados Unidos de inmediato es mayor que el ingreso de productos de esos dos países a México, (esto se hizo en reconocimiento del distinto grado de desarrollo entre los tres países). El TLC también tiene disposiciones generales para que aquellos productos que se intercambien cumplan con ciertas normas para proteger la salud humana, animal y vegetal; el medio ambiente; los derechos del consumidor, en el sentido de que se indique el contenido y composición de los productos alimenticios; la clase de fibras con que está hecha una prenda de vestir, así como las recomendaciones para su lavado y cuidado.

Todas estas normas son indispensables en la vida moderna, pero su cumplimiento no debe utilizarse para impedir el comercio entre los tres países. De ahí la importancia del capítulo sobre normas, que se explicará más adelante. Por el impacto de ciertas actividades económicas en el empleo como son la industria textil que emplea a más de 800 mil personas; la automotriz que emplea a 450 mil personas y la actividad agrícola, se negociaron capítulos especiales.

El comercio entre México y Estados Unidos asciende a más de 60 mil millones de dólares y con Canadá a mil doscientos. Con el Tratado las compras y ventas entre los tres países aumentarán. Con mucha prudencia se previó que habrá diferencias de carácter comercial y por lo mismo para resolverlas se crearon instancias y mecanismos. El Tratado es por consiguiente, un conjunto de reglas para fomentar las compras y las ventas entre los tres países, quitando paulatinamente los aranceles o los impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; las normas que deben ser respetadas por los productores de los tres países y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

Al aumentar el comercio entre los tres países, México tiene la oportunidad de aumentar su producción para venderla en el exterior, lo cual creará nuevos empleos que estarán mejor pagados. El Tratado es, así, tan sólo un medio más de la política mexicana del gobierno para atraer nuevos capitales, abrir nuevos mercados, crear mejores empleos y elevar el nivel de vida de los mexicanos. Desde el inicio de la negociación el entonces presidente de México Carlos Salinas de Gortari, claramente señaló que el Tratado sería plenamente congruente con las disposiciones de la Constitución y que, por lo mismo, el Tratado se adaptaría a lo establecido en nuestra Carta Magna. Por ello a continuación trataremos el tema del petróleo y de la inversión extranjera como principios rectores para México dentro del TLC.

## 1. Principios rectores

### PETROLEO

- \* NO entrarán compañías extranjeras a explotar o comerciar directamente el petróleo, gas, refinados y petroquímica básica. PEMEX continuará haciéndolo, con lo cual México sigue siendo dueño del petróleo.
- \* NO podrá PEMEX pagar trabajos que encargue con petróleo; siempre tendrá que hacerlo con dinero.
- \* NO se dió ninguna garantía de vender petróleo a Estados Unidos y Canadá. México continuará vendiéndolo a quien mejor pague.
- \* NO habrá gasolineras extranjeras en México.

### INVERSION

La década de los 90's se encuentra caracterizada por la escasez de capitales y por una intensa y creciente competencia por atraer flujos de inversión. Es por ello que México ha adecuado la política de inversión extranjera asumiendo así una actitud promotora para allegar capitales, tecnología y capacidad exportadora a la planta productiva nacional. El Tratado constituye una magnífica oportunidad para aumentar substancialmente la inversión privada, doméstica y extranjera, a través de alianzas estratégicas, intercambios tecnológicos y otras formas de asociación ya que aumentarán en México<sup>33</sup>.

---

33/ Conclusión de la negociación del TLC, consultar: SERRA Puche, Jaime, SECOFI, TOMO V., pp. 47-49.

A continuación se hablará de las reglas aplicables que se les da a los inversionistas de los tres países de América del Norte así como a aquellas provenientes de fuera de la región.

PRIMERO: El inversionista extranjero gozará de un trato no discriminatorio en los países de la región, con respecto a su establecimiento, adquisición, expansión y administración.

SEGUNDO: Las partes extenderán a los inversionistas de la región los beneficios que otorguen a los de otros países.

TERCERO: Los Gobiernos no impondrán requisitos de desempeño que distorcionen el comercio, como condición para aprobar la inversión u otorgar un incentivo. Por ejemplo, no se obligará a los inversionistas a exportar un porcentaje determinado de la producción, alcanzar un cierto grado de contenido doméstico, adquirir bienes y servicios generados dentro de un territorio o atar el valor de las importaciones a requisitos de balanza de divisas, entre otros.

CUARTO: Se garantizará la libre convertibilidad de moneda y las transparencias al exterior, incluyendo la remisión de utilidades y dividendos, el pago de intereses y regalías, y los pagos por asistencia técnica, entre otros.

QUINTO: Los Gobiernos podrán expropiar las inversiones realizadas en su territorio por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria. El pago por la indemnización corresponderá al valor del mercado del bien expropiado.

Ahora bien, dentro de los principios rectores mexicanos encontramos lo siguiente:

- 1- NO habrá inversión extranjera en petróleo, satélite, telegrafía, radio telegrafía, servicio postal, emisión de billetes y monedas, entre otros.
- 2- NO podrán adquirir los extranjeros la propiedad de tierras y aguas en las fronteras y en las costas del país.
- 3- NO se permitirán inversiones que contaminen. Se exigirá cuidado del medio ambiente.
- 4- NO habrá protección diplomática para la inversión extranjera.



Casi todos los países buscan atraer inversiones del extranjero: en América Latina, Europa del Este y en otras regiones de Asia se busca que el capital extranjero abra nuevas fábricas que produzcan para vender en todo el mundo, por eso un objetivo supremo para México es: SI SE BUSCARA atraer nuevas inversiones para crear empleos.

## 2. Comercio de bienes

### REGLAS DE ORIGEN

Las reglas de origen son un conjunto de procedimientos para determinar si un producto puede beneficiarse de las ventajas que concede el Tratado. ¿Por qué las reglas de origen?, si un bien está fabricado totalmente en México, Canadá o Estados Unidos, o con partes producidas en cualquiera de los tres países no tiene problemas para enviarse y venderse en México-Canadá o Estados Unidos. Hay otros muchos bienes que tienen partes fabricadas fuera de la región de América del Norte. En este caso hay que determinar cuantas son y qué valor representan para que pueda enviarse y venderse en México, Canadá o Estados Unidos sin impuestos.

Los bienes fabricados fuera de los tres países y que contienen un porcentaje muy reducido de partes fabricadas en la región no podrán beneficiarse de las ventajas del Tratado, si se quiere enviarlos y venderlos en México, Canadá o Estados Unidos. Los principales objetivos de las reglas de origen son, el beneficiar a los obreros, campesinos y empresarios de México, ya que habrá más empleos, inversiones y exportaciones, y evitar la "triangulación" de mercancías, es decir que un producto fabricado en el resto del mundo sea vendido en la zona con las ventajas que concede el Tratado.

Los beneficios que México logrará con el tratado son: aumentar las exportaciones de México a Canadá y Estados Unidos con más ventajas que el resto del mundo; y evitar que productos de otros países ingresen a Canadá y Estados Unidos y después sean vendidos en México gozando de los beneficios que concede el Tratado. Así se protege a la industria nacional.

### ARANCELES Y BARRERAS NO ARANCELARIAS

Anteriormente de que se empezarán las pláticas para un Tratado Trilateral, México pagaba altas cuotas arancelarias a Estados Unidos, incluso con ciertos obstáculos en algunos productos. Ahora con la firma del TLC, se espera derribar dichas barreras para mejorar el intercambio comercial.

Los aranceles: Son los impuestos que elevan el precio de un determinado producto de un país en un mercado externo<sup>34</sup>.

Las barreras no arancelarias: Son las cuotas y restricciones sanitarias. Como ejemplo tenemos que en nuestro país, las restricciones que se tienen con el mercado norteamericano son las relacionadas con productos como los textiles, azúcar y derivados, algodón, siderúrgicos, etcétera.

### ENTRADA A MERCADOS DE ESTADOS UNIDOS Y CANADA

Objetivos: Eliminar las cuotas que ponen topes a la venta de productos mexicanos en Canadá y Estados Unidos. Eliminar paulatinamente los aranceles (impuestos) que gravan las ventas de productos mexicanos en Canadá y Estados Unidos, según el siguiente calendario: inmediatamente; cinco años; diez años y quince años.

Entrada inmediata sin impuestos<sup>35</sup>: A Estados Unidos.- Automóviles, parabrisas, estufas de gas, envases de vidrio, motores de gasolina, radios y caseteras, computadoras, etcétera. A Canadá.- Parabrisas, mármol, etc.

Entrada en cinco años sin impuestos: A Estados Unidos.- Camiones de carga, motores eléctricos, asientos automotrices, etcétera. A Canadá.- Camiones ligeros, baterías para automóviles, cristalería, etcétera.

Entrada en diez años sin impuestos: A Estados Unidos.- Lámina y tubería de acero, calentadores de agua, penicilinas, etcétera. A Canadá.- Juguetes, clazado, etcétera.

---

34/ SECOFI. El ABC del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos. Ed. SECOFI, México, 1994, pág. 6.

35/ Todas las listas de productos que se mencionan no son exhaustivas.

Beneficios para México: Se quitan los topes (cuotas) para las ventas de productos mexicanos en Canadá y Estados Unidos. Más ventas de productos mexicanos, a menor precio, en Canadá y Estados Unidos. Más ventas igual a más producción igual a más empleos. Inversionistas de otros países vendrán a México para abrir fábricas en la zona de libre comercio de México, Canadá y Estados Unidos, ya que es un mercado de 360 millones de personas.

A CAMBIO: Los productos de Estados Unidos y Canadá también vendrán a México, pero más despacio...

De inmediato: México quitará los impuestos para productos que no se fabrican aquí como son: De Estados Unidos.- Locomotoras diesel, aviones, maquinaria, equipo electrónico, equipo de transporte no automotriz, etcétera. Estas importaciones representan el 43% de lo que compramos en Estados Unidos. Al quitarles los impuestos se facilita la modernización industrial de México. De Canadá.- Equipo de telecomunicaciones.

Cinco años después: México habrá eliminado totalmente los impuestos para el 18% de sus compras a Estados Unidos y Canadá, que cubren 2,500 productos. De Estados Unidos.- Computadoras, llantas, radios portátiles, etcétera. De Canadá.- Aparatos eléctricos, computadoras, papel, etcétera.

Diez años después: Se habrán eliminado totalmente los impuestos para 3,300 productos que el año de 1992 representaron el 38% de las compras a Estados Unidos y Canadá. De Estados Unidos.- Autos, lavadoras, etcétera. De Canadá.- Tractocamiones, pañales, etcétera. Este calendario protege durante un período más largo a la industria mexicana y le da más tiempo para prepararse a la competencia.

### 3. Sectores especiales

#### TEXTILES

El sector textil comprende desde la fabricación del hilo y la producción de telas hasta la confección de prendas de vestir. En México existen alrededor de 11 mil fábricas que dan empleo a 850 mil personas. México ya

exporta a Estados Unidos 950 millones de dólares. Las ventas a Canadá son de 17 millones de dólares. Las ventas de textiles mexicanos a Estados Unidos están limitadas por cuotas y pagan impuestos, algunos de ellos muy altos.

Con el TLC se suprimen todas las cuotas existentes en Estados Unidos. México podrá vender hilos, tela y prendas de vestir hechos en México en las cantidades que quiera. De inmediato se quitan los impuestos para casi la mitad de los productos que México vende a Estados Unidos. Los productos mexicanos serán más baratos que los que llegan de otros países. Para la otra mitad se bajan los impuestos, que en algunos casos llegaban a 65%, a solamente 20% como máximo. Estos impuestos se eliminarán en un plazo de 10 años. Canadá suprime de inmediato los impuestos para el 19% de nuestras exportaciones.

Lo que los mexicanos obtendremos con el tratado en materia textil es que los productos de Canadá y Estados Unidos, sin pagar impuestos, vendrán a México, pero más despacio... México eliminará, cuando se apruebe el Tratado, sus impuestos a solamente 20% de sus compras textiles en Estados Unidos y al 4.7% en Canadá; y lo más importante: entramos a un mercado que consume MIL por ciento más, más empleos y mejor pagados.

#### AUTOMOTRIZ

La industria automotriz da trabajo a más de 400 mil personas. México produce casi un millón de vehículos: coches, autobuses, camionetas, tractocamiones (trailers). La industria exporta 5,500 millones de dólares a todo el mundo. A Estados Unidos y Canadá va la mayor parte de los vehículos, pero al entrar pagan aranceles (impuestos) con lo cual son más caros que los hechos allá.

El objetivo que se tiene dentro de las negociaciones, es incrementar la competitividad de la industria automotriz nacional, a través de la optimización de las escalas de producción, la especialización eficiente y la complementación eficaz de las tres economías.

Dentro de los objetivos perseguidos por los tres países dentro del sector automotriz, se consulto a todos los eslabones de la cadena automotriz, industria de autopartes, terminal y distribuidores para conjuntamente diseñar un programa de liberación comercial, de adecuación de las regulaciones nacionales y de invertir en el sector. Con estos tres puntos se integro dicho programa para cada país. A continuación trataremos cada uno de los puntos.

1) Liberación Comercial. El Programa de Liberación establece las condiciones y los plazos para la eliminación de las barreras al comercio regional de productos automotrices. Incluye la desgravación arancelaria, la eliminación de barreras no arancelarias, la determinación de las reglas de origen y la compatibilización de las normas y los estándares.

2) Adecuación de las Regulaciones Nacionales. El Tratado prevé una integración gradual del sector automotriz regional a través de la desregulación de las disposiciones vigentes en los tres países, el decreto automotriz en México y las reglas de uso eficiente de combustible en Estados Unidos.

3) Inversión en el sector. Al inicio de la transición, el límite a la participación extranjera en la industria de autopartes aumentará, de 40 a 49%. Este límite se eliminará a partir del sexto año. Sin embargo, las Empresas de partes automotrices que superen 25 millones de dólares estarán sujetas a la aprobación de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

En sí la integración del sector automotriz en América del Norte, arraigará condiciones de competitividad, que se reflejarán en una oferta más amplia de vehículos a precios más bajos para los consumidores.

Los beneficios posibles a alcanzar por medio del Tratado para México, serán los siguientes: los coches mexicanos entrarán a Estados Unidos, sin pagar impuestos, inmediatamente. Dentro de los camiones ligeros mexicanos (Pick-up): los impuestos se bajan de inmediato de 25 a 10% y se quitarán en un período de cinco años.

Los camiones pesados mexicanos, como los autobuses, entrarán sin impuestos en un período de 10 años. Las plantas existentes en México crecerán y darán más empleos ya que los vehículos mexicanos entrarán a Estados Unidos, que es el mayor mercado del mundo, y a Canadá sin pagar impuestos, mientras que los coches fabricados en Europa y Asia sí pagarán.

Lo que México obtendrá a cambio con el Tratado, será lo siguiente: - 1) los coches americanos y canadienses vendrán, pero más despacio; 2) - los coches y autobuses nuevos de Estados Unidos entrarán a México sin pagar impuestos, en un período de diez años y las camionetas en cinco años; 3) los vehículos usados de Estados Unidos y Canadá, podrán entrar a México pagando impuestos, quince años después de que se apruebe el Tratado, y sin pagar impuestos en 26 años; 4) para crear más trabajos en México, todos los vehículos que se comercien entre los tres países, tendrán que tener un alto porcentaje de partes fabricadas en la región como pueden ser el motor, los asientos, los limpia-parabrisas, cajas de velocidades, frenos, entre otros.

#### AGRICULTURA

Como México tiene una agricultura menos desarrollada que la de Canadá y Estados Unidos, se dará un impulso a la infraestructura, a los programas sanitarios y a la investigación de productos específicos. Además se podrá importar de Canadá y Estados Unidos, sin ningún impuesto, los siguientes productos, entre otros: tractores nuevos y usados, segadoras, trilladoras, cosechadoras, empacadoras de forrajes, vacunas, etcétera.

Estados Unidos eliminará de inmediato los impuestos que pone a los productos mexicanos. El 61% de nuestras exportaciones agrícolas no pagarán impuestos. Entre otros productos están: ganado bovino en pie, miel de abeja, nueces, fresas, mijo, ajos, etcétera. A Canadá se encuentran, entre otros: coles, café, jugo de toronja, etcétera.

Existen lo que se le denominó "ventanas estacionales", se ha denominado así a los períodos del año en que podrán ingresar ciertos productos a Estados Unidos sin pagar impuestos, como son: tomate (de noviembre 15-

a febrero 28 o 29), berenjenas (de abril 1o. a junio 30), chiles (de octubre 1o. a julio 31), etcétera.

En cinco años entrarán sin pagar impuestos: A Estados Unidos.- Rosas, naranja, aceitunas, frambuesas, zarzamora, frutas en conserva, etcétera.- A Canadá.- Calabazas, cebollas, chocolate, alubias, mayonesa, etcétera. - Dentro de las "ventanas estacionales", en temporada entrarán: Col de bruseles, pimiento, calabacitas, miz dulce, etcétera.

En diez años entrarán sin pagar impuestos, a Estados Unidos: Fresas - congeladas, limas, tabaco, salsas, chile ancho, etcétera. A Canadá: Fresas, brócoli, tomates, chayotes, flores, etcétera.

En quince años entrarán sin pagar impuestos a Estados Unidos: Jugo de naranja congelado, melones, jugo de naranja sin congelar, cebollas secas, ajo seco; cebollas secas en polvo, etcétera.

#### Amplia protección para los mexicanos.

El maíz, el frijol y la leche en polvo, estarán protegidos durante - quince años: sólo hasta el 2009 entrarán estos productos sin pagar impuestos. También se protegerán durante 10 años, partes de pollos, productos - porcícolas, papa, manzana, aceites, alimentos preparados y embutidos. México desgravará cuanto entre en vigor el Tratado, sólo el 36% de las importaciones provenientes de Estados Unidos. Cinco años después, México sólo desgravará el 3% de las importaciones provenientes de Estados Unidos, - o sea, un total de 39%. México deja para períodos de 10 y 15 años quitar - los impuestos al 60% de sus importaciones agrícolas provenientes de Estados Unidos.

Con Canadá el comercio de productos agrícolas es mucho menor y se excluyeron los productos lácteos y avícolas. Además se desgravará de inmediato sólo el 4% del valor de las importaciones; en cinco años será de un 5% y en 10 del 28%.

En caso grave de amenaza para México (dentro de su producción), México podrá recurrir al mecanismo llamado "salvaguarda" (que es una especie-

de salvavidas) que le permitirá frenar las importaciones.

#### Medidas sanitarias y fitozoosanitarias.

Estas medidas son necesarias para proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal. Se conservan estas medidas, pero los tres países acordaron en NO utilizarlas como pretexto para bloquear la entrada de productos agrícolas a otros mercados. Para que las normas sean justas y den protección adecuada, habrá colaboración con los siguientes organismos internacionales: Oficina Internacional de Epizootias, Comisión Tripartita de Salud Animal, Convención Internacional para la Protección de las Plantas, Organización de América del Norte para la Protección de las Plantas y la Comisión del Codex Alimentarius.

#### 4. Comercio de servicios

Los servicios son todas aquellas actividades como la construcción de casas, hoteles, hospitales y escuelas, así como el transporte, la educación y el turismo. También se consideran servicios los que ofrece un médico, un abogado, un profesor y los pequeños y grandes comerciantes.

En la actualidad el sector de servicios en la economía de América del Norte, representa más de dos terceras partes de la economía de la región. Además de su relevancia en el PIB regional, los servicios son parte fundamental e indisoluble del comercio de mercancías. Dentro del TLC, se reconoce su importancia y establece las reglas para su intercambio entre los tres países<sup>36</sup>. La negociación del TLC, cubrió dos grandes temas que son: - el comercio transfronterizo de servicios y los servicios financieros.

COMERCIO TRANSFRONTERIZO DE SERVICIOS: Este tema abarca todo tipo de servicios que en nuestro país se requieren, por ejemplo: la construcción, - el transporte terrestre, las telecomunicaciones, los servicios portuarios, los servicios aéreos, el comercio al mayoreo y menudeo, los servicios de -

---

36/ SERRA Puche, Jaime. Conclusión de la Negociación del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos. SECOFI, México, pp. 39-40.



telecomunicaciones de valor agregado y los servicios turísticos entre otros. Con estos servicios, el Tratado establece una serie de principios generales, los cuales se mencionarán a continuación.

1) PRINCIPIO DEL TRATADO NACIONAL. Este punto se refiere a que un país importador deberá otorgarle el proveedor extranjero un trato equivalente al que proporciona a sus propios nacionales o a los proveedores locales de un Estado o Provincia.

2) PRINCIPIO DE LA NACION MAS FAVORECIDA. Los tres países deberán otorgarse entre sí, un trato igualitario hacia con ellos mismos y con otros países no miembros, brindándoles así un buen servicio.

3) PRINCIPIO DE NO OBLIGATORIEDAD DE RESIDENCIA. El proveedor dará un servicio y tendrá la posibilidad de proporcionarlo en cualquier país de la región, independientemente de su domicilio permanente.

En torno a estos tres principios de negociación que se mencionaron anteriormente, deciden los tres países ajustarse a lo siguiente:

UNO. En materia de servicios profesionales, las partes acordaron establecer procedimientos para que los Colegios y Asociaciones Profesionales puedan convenir el reconocimiento mutuo de licencias. En el caso de México, la Secretaría de Educación Pública participará en las negociaciones de los reconocimientos respectivos.

DOS. En materia de telecomunicaciones, no se alteró la concesión otorgada por el Estado a Teléfonos de México, y los servicios públicos de telecomunicaciones no fueron sujetos de la negociación. Al entrar en vigor el TLC, se eliminaron las restricciones a la inversión extranjera en los servicios de valor agregado.

TRES. En autopartes de pasajeros y de carga, se acordó la apertura del sector. Esta se llevará a cabo, para permitir la modernización cabal de las empresas mexicanas de transporte y la adecuación de su operación a las condiciones de competencia internacional.

Más de la mitad de mercancías que vendemos a Estados Unidos, también van por carretera. Con el Tratado va a crecer el tránsito de mercancías, y se necesitarán más camiones y más trenes para mover estas mercancías.

La entrada de camiones de carga y autobuses de pasajeros entre México, Canadá y Estados Unidos, se hará con el siguiente calendario:

DE INMEDIATO: Estados Unidos y Canadá permitirán que los operadores mexicanos de autobuses turísticos, puedan manejar en estos dos países.

TRES AÑOS DESPUES: Las compañías mexicanas podrán entrar y recoger carga internacional en los Estados americanos, ubicados en la frontera, como: California, Nuevo México y Texas, al igual que las compañías estadounidenses en los Estados limítrofes como: Baja California, Sonora y Chihuahua.

TAMBIEN TRES AÑOS DESPUES: Estados Unidos y Canadá permitirán que los autobuses de pasajeros mexicanos entren a dar servicio internacional, al igual que los de Canadá y Estados Unidos en México.

SEIS AÑOS DESPUES: Estados Unidos y Canadá permitirán a las compañías mexicanas que transportan carga internacional, dar servicio en todo su territorio. México también lo permitirá.

Al igual que siempre, se continuarán dando facilidades para que se alquilen carros de ferrocarril de Canadá y Estados Unidos, y se construyan terminales. Así mejorarán los servicios de transporte de pasajeros y de carga, y bajarán los precios de las tarifas.

CUARTO. Con la negociación, también se logró que Estados Unidos y Canadá, abrieran sus mercados a otros servicios intensivos de mano de obra, tal es el caso de la construcción, la reparación y el mantenimiento. Esta liberación permitirá a México desarrollar y consolidar la competitividad en el sector terciario de la economía.

SERVICIOS FINANCIEROS: La modernización cabal de la economía exige, - de manera cada vez más importante, el acceso al crédito en condiciones - competitivas. Conforme ha avanzado la estabilización macroeconómica y se fortalece el clima de certidumbre, en el largo plazo el mercado financiero ha ido reflejando estas condiciones generales en la oferta de fondos - prestables. Otro elemento clave para arraigar competitividad en el sector financiero, es la competencia misma. El Tratado otorgará derecho a - las partes de establecer Instituciones financieras, bancarias y de valores, así como de otro tipo de servicios financieros auxiliares en el territorio de las tres naciones conforme a los siguientes principios básicos:

- \* PERMITIRA A LOS TRES PAISES ESTABLECER REGLAS: Que garanticen el sano funcionamiento de sus sistemas financieros nacionales, y la protección de los intereses del público.
- \* EL PRINCIPIO DE LIBERACION PROGRESIVA: Asegurará un proceso gradual hacia un sistema financiero regional abierto.
- \* EL PRINCIPIO DE RESERVA NACIONAL: Excluye el Tratado las actividades de las autoridades financieras que se realizan para llevar a cabo la política monetaria y cambiaria de un país. Son las que realiza de manera exclusiva la banca de desarrollo, como los sistemas de seguridad social y las conducidas con recursos del Gobierno, a menos que estas actividades se realicen por intermediarios financieros en competencia.

A partir de estos principios, se acordaron los siguientes elementos - para la apertura del sistema financiero mexicano.

- 1) EL ACCESO AL MERCADO MEXICANO. Será exclusivamente bajo la forma de empresas subsidiarias. Esto implica que los intermediarios extranjeros - que decidan participar en nuestro mercado tendrán que constituirse como sociedades mexicanas sujetas a las leyes y supervisión de las autoridades nacionales.

- 2) EN MATERIA BANCARIA. "La participación agregada máxima de intermedios canadiense y estadounidense, en México se incrementará del 8 al 15 por ciento, durante los primeros seis años de vigencia del Tratado. A partir del séptimo año, se eliminará la restricción, pero entrará en vigor un salvaguarda temporal, que permitirá congelar unilateralmente, la participación extranjera en el mercado mexicano, si esta supera el 25%".
- 3) EN LAS CASAS DE BOLSA. La participación agregada máxima en el capital del sistema bursátil mexicano será de 10% al principio, y 20% al final de la transición de seis años. Asimismo, el límite máximo individual durante la transición será de 4% del capital.
- 4) EL REGIMEN PARA LOS SEGUROS. Prevé dos métodos alternativos para que las aseguradoras canadienses y estadounidenses, tengan acceso al mercado mexicano.
- 5) SE PREVE EL ACCESO AL MERCADO MEXICANO. De otros tipos de prestadores de servicios financieros, ejemplo son las arrendadoras, empresas de factoraje e instituciones financieras de objeto limitado, sujetos a límites máximos de participación agregada y períodos de transición.
- 6) EN MATERIA DE SERVICIOS TRANSFRONTERIZOS. Se mantendrá la esencia de régimen actual, que limita la prestación de estos servicios, sobre todo en el caso de seguros.

Los bancos, seguros, casas de bolsa y todos esos sectores llamados servicios financieros, podrán entrar en forma paulatina al mercado mexicano. Siempre habrá un tope a la participación extranjera. Siempre habrá reglas para vigilar a los bancos y compañías de seguros, a fin de cuidar los intereses del público. La competencia extranjera de bancos y seguros bajará el costo de los préstamos, de las tarjetas de crédito y de los seguros.

## 5. Disposiciones generales

### NORMAS

Las normas son disposiciones gubernamentales para proteger la salud humana, animal y vegetal, al consumidor y al medio ambiente. Sus objetivos son el garantizar la veracidad de la información que proporciona un produc

to sobre sus ingredientes, contenido, peso y volumen. También existen normas técnicas que debe cumplir la fabricación de maquina y equipo. Además existen normas sanitarias y fitozoosanitarias tendientes a controlar plagas o enfermedades de animales y plantas.

Es importante que los gobiernos de los tres países hayan negociado sobre las normas, ya que las diferencias de clima y regiones, así como de culturas, han hecho que las normas de cada país sean diferentes. Estas diferencias pueden impedir que un producto se exporte a otro país por no cumplir con las normas. De ahí la importancia de que las normas sean compatibles.

Dentro de este tema, los tres países convinieron en que: a) cada país conserva su derecho de adoptar, aplicar y hacer cumplir sus normas; b) las diferentes normas no se utilizarán para impedir el acceso de productos de los países del Tratado (como ya se había mencionado con anterioridad); c) se establecerán procedimientos para comprobar que las normas se estén aplicando correctamente y así evitar obstáculos a las exportaciones. Para lograr los cuatro objetivos anteriores, se creará el Comité de Normas y Regulaciones Técnicas de América del Norte, para cooperar en las siguientes tareas, entre otras: 1) definiciones científicas de normas; 2) hacer compatibles las disposiciones de los tres países y 3) vigilar la aplicación y cumplimiento de las normas.

Los beneficios que México obtendrá son: se protege la salud pública, el medio ambiente y los derechos del consumidor y se eliminan obstáculos en Canadá y Estados Unidos a nuestras exportaciones.

#### COMPRAS DE GOBIERNO

El objetivo fundamental es alcanzar un marco jurídico que facilite un acceso confiable y proporcional al gran mercado que representan las adquisiciones gubernamentales. "México pugna por que se otorgue trato nacional, no discriminatorio a los proveedores mexicanos que enfrentan, disposiciones estadounidenses, lo cual impide a los extranjeros acceso a este importante mercado". Es decir, las compras del sector público encargadas de la

definición de los principios de cobertura (por entidades y/o productos), - que se regirán en los tres países. En México las compras del sector público, están abiertas a la competencia internacional, para asegurar las mejores condiciones en la oferta. Sin embargo, las adquisiciones gubernamentales de Estados Unidos y Canadá, no lo están para proveedores mexicanos. Debido a este problema, dentro de la negociación se incluyeron tres temas básicos que son: Cobertura, Disciplinas y Reservas.

**COBERTURA:** Es el trato nacional y la no discriminación, la cual se aplicará a una buena parte de los contratos de bienes y servicios, así como a la obra pública que efectúen las dependencias de los Gobiernos Federales y las entidades del sector público.

**DISCIPLINAS:** Se establecen los elementos para determinar, con precisión y transparencia, el valor de cada contrato.

**RESERVAS:** Este punto es importante, ya que las partes acordaron una serie de reservas a los compromisos de trato nacional y no discriminatorio, con el objeto de preservar ciertas compras estratégicas relacionadas con la seguridad nacional, y garantizar la operación eficiente de las entidades y dependencias.

Las compras del Gobierno de Estados Unidos que se abrirán a concurso con el Tratado serán de 53 mil millones de dólares al año; las de Canadá de 11 mil y las de México de 8 mil.

Los beneficios del Tratado para México serán: a) los productores mexicanos podrán competir para surtir a los gobiernos de Estados Unidos y Canadá; b) también podrán competir para ganar contratos de construcción de obras.

Se harán en México y Estados Unidos, programas especiales para las micro, pequeñas y medianas empresas. Habrá un Comité especial que dará a conocer los procedimientos de compras del sector público, identificará oportunidades de asociación, y promoverá el comercio entre ellas. No entrarán en estas ventas los medicamentos del cuadro básico del ISSSTE y del IMSS. Las compras del gobierno mexicano, las de PEMEX y las de la Comisión Federal de Electricidad reservarán cantidades especiales para los productos mexicanos.

## PRACTICAS DESLEALES

En el comercio internacional, se han identificado prácticas que afectan el buen funcionamiento de los mercados, por lo que la mayoría de los países los condenan como nocivas para el desarrollo de sanos flujos comerciales. A tales conductas se les conoce como prácticas desleales de comercio. Existen dos casos principales que son el dumping y los subsidios que un país otorga a sus exportadores.

EL DUMPING. Cuando las empresas de un país venden más barato en los mercados de exportación que en el mercado interno, se presume de que están realizando un dumping. El dumping afecta gravemente a las industrias locales, por lo que los países han adoptado legislaciones específicas para combatir esta práctica desleal y dar así una protección comercial a sus productos.

LOS SUBSIDIOS A LA EXPORTACION. La segunda práctica que se considera desleal en el comercio internacional, es el otorgamiento de subsidios gubernamentales a las Empresas Exportadoras. Si un país otorga subsidios, es de suponerse que los precios a los que se exportan sus productos, no reflejan los verdaderos costos de producción, y por lo tanto, existe el riesgo de que se dañe a los productores de bienes similares por una competencia desleal.

Para hacer frente a esta práctica desleal, los países que participan activamente en el comercio internacional, han promulgado leyes y procedimientos para combatirla. Cuando alguna entidad gubernamental recibe una denuncia de los productos afectados, debe investigar si los productos importados han sido fabricados por empresas beneficiarias de subsidios en su país de origen y, sobre esa base, determinar el monto de la diferencia. Así el país afectado puede establecer un impuesto compensatorio que elimine el efecto de la cantidad.

Como ocurre con los procedimientos antidumping, es posible que un país pueda utilizar las leyes y procedimientos que establecen impuestos compensatorios, como una forma de protección comercial. Para reducir este riesgo, es necesario que los criterios para determinar si un subsidio es compensable o no, sean transparentes y prevean los mecanismos de defensa para el exportador.

## SALVAGUARDAS

Son aquellas que se refieren a las medidas de protección, que son utilizadas por un país, para proteger temporalmente a una industria nacional que se encuentra seriamente dañada o que enfrenta un peligro de "daño grave", debido a un incremento repentino de las importaciones que incluyen - en el mercado interno en condiciones de competencia desleal, estos son como mencionamos con anterioridad el dumping y los subsidios<sup>37</sup>. Las salvaguardas contemplan dos tipos de acciones que son las bilaterales y las globales.

**SALVAGUARDAS BILATERALES:** Tienen como propósito dar protección a sectores afectados por la entrada del Tratado, así como suspender el proceso de desgravación arancelaria o aumentar el arancel de un producto a su nivel previo.

**SALVAGUARDAS GLOBALES:** Son aquellas que un país miembro podrá aplicar a las importaciones provenientes de todo el mundo, conforme lo estipula el artículo XIX del GATT, en donde no pueden excluir de su aplicación a ningún país exportador.

En sí, las salvaguardas garantizarán a México, protección frente a situaciones inesperadas que amenacen con dañar nuestra economía.

## PROPIEDAD INTELECTUAL

La propiedad intelectual es el derecho que tienen los inventores para vender sus descubrimientos, así como los avances técnicos para fabricar - mejor algún producto. Los inventores mexicanos estarán seguros de que no les roban sus descubrimientos. La protección a los descubrimientos, inventos, patentes y marcas, dará confianza a los inventores de otros países - para venir a México o enviar su tecnología. Ello nos permitirá producir - mejor.

---

37/ SERRA Puche, Jaime. Avances de la Negociación entre México, Canadá y - Estados Unidos. México, SECOFI, Tomo III, pp. 56-57.



Con la propiedad intelectual, se protege a las marcas de la ropa, la explotación comercial de los discos y los diseños de modas, muebles, juguetes, etc. También se protege el origen geográfico de un producto: gracias al TLC, el tequila y el mezcal, para ser vendidos en Estados Unidos y Canadá, tienen que estar hechos en México. Se prohibirá su venta si están fabricados en otros países del mundo.

#### SOLUCION DE CONTROVERSIAS

En una relación económica tan intensa como la que existe entre México, Estados Unidos y Canadá, el Tratado se intensificará aún más. Es natural anticipar que en algún momento, surgirán fricciones así como diferencias de criterio y de interpretación. Por ello, es indispensable contar con un mecanismo ágil de solución, de controversias que brinde certeza a las tres partes sobre bases de equidad, seguridad jurídica y neutralidad.

Con este fin, se establecerá un procedimiento que se aplicará cuando surjan o se prevean controversias sobre la interpretación o aplicación del Tratado, o cuando una parte considere que alguna medida deba ser vigente o propuesta. Cualquier controversia derivada de la interpretación o aplicación del Tratado, se resolverá mediante procedimientos legales. La solución de controversias debe ser un mecanismo transparente, uniforme y sencillo, el cual contará con tres etapas que son: la consulta entre gobiernos, los procedimientos ante la comisión y la formación de un grupo de arbitraje.

CONSULTAS. Consiste en: cualquier país miembro podrá participar así como solicitar consultas con otro país sobre cualquier tema. El tercer país miembro podrá participar en ellas si tiene un interés sustancial en el asunto.

INTERVENCION DE LA COMISION. Si la etapa de consultas no resuelve la controversia, la parte solicitante podrá pedir a la Comisión que intervenga en el caso. La Comisión podrá apoyarse en el trabajo de asesores técnicos y grupos especiales, utilizando así sus buenos oficios o en su defecto hacer recomendaciones.

GRUPOS CONSULTIVOS Y DE ARBITRAJE. Si la intervención de la Comisión no resuelve la controversia, las partes podrán solicitar el establecimiento de un grupo arbitral. El país no involucrado en la controversia, podrá solicitar su participación en esta etapa.<sup>38</sup>

A manera de conclusión, tenemos que la apertura del TLC nos traerá beneficios muy significativos, tales como la creación de nuevas fuentes de trabajo, grandes oportunidades de la expansión de nuestra economía, el aumento de la inversión extranjera, y lo más importante entre otros puntos: el trazo de una pauta más progresiva y equitativa en la distribución del ingreso nacional. En sí la creación de una zona de libre comercio entre los tres países, constituye una estrategia más, para apoyar el proceso de modernización económica, la cual satisface las exigencias internas de desarrollo de cada país y responde adecuadamente a la nueva realidad internacional.

---

38/ GUTIERREZ Rivera. La participación de las empresas automotrices, dentro del Tratado Trilateral de Libre Comercio, entre México, Canadá y Estados Unidos, México. Tesis profesional, 1994, pp. 27-28.

## E. ORGANIZACION MUNDIAL DE COMERCIO (OMC)

Es en la década de los noventas, que el mundo muestra un período de reordenamiento dentro de los ámbitos político, social y económico, los cuales apuntan a nuevos escenarios en el acontecer mundial, es así, que la OMC surge ante las nuevas estrategias comerciales que el mundo propone, esto es, nuevos bloques económicos comerciales y la necesidad primordial de incorporar a el comercio internacional a sectores que generen ganancias tanto especulativas como de inversión extranjera directa.

La OMC fue ratificada por los principales países comerciales y entró en vigor el 1 de enero de 1995; pero, ¿cuáles han sido las principales causas que hicieron posible la aparición de la OMC?. Dentro de lo que llevamos expuesto en el presente trabajo, hemos hablado en grandes rasgos acerca de el que hasta antes de 1995 fuera el organismo que normara la conducta de los países pertenecientes a este, a un nivel internacional en lo que a comercio se refiere: el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), es por ello que al hablar de la OMC, debemos hacer un breve esbozo de lo que significó el GATT, así como su transformación hacia un organismo de gran importancia por su poder regulatorio comercial a nivel internacional para las próximas décadas: OMC.

Por otra parte, es de vital importancia que México como país en desarrollo, se encuentre relacionado con un organismo como lo es la OMC, dado que México cuenta con una gran capacidad exportadora, con grandes socios comerciales, los cuales se encuentran adheridos al mencionado organismo, tal es el caso de su relación con los Estados Unidos de América; por tal motivo, la participación de México dentro de la OMC, debe ser de un gran interés como actual vínculo en el interior de nuestro repunte económico a nivel exportaciones e importaciones.

1. Antecesor inmediato a la OMC: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)

Las relaciones comerciales entre los Estados, han sido de gran importancia desde tiempos inmemorables, conforme la historia avanza estas relaciones se vuelven cada vez más complejas, dada la competencia generada entre las naciones y su necesidad de regularla. Es en julio de 1944, que se lleva a cabo la Conferencia Bretton Woods, para dar respuesta al desorden del sistema monetario internacional existente en aquellos años. Es con esta conferencia que surgen los Planes White (estadounidense) y Keynes (británico), los cuales dieron origen al Fondo Monetario Internacional (FMI) y al Banco Mundial (BM). Estos organismos fueron creados con los objetivos de reestructurar a los países debastados por la guerra, suministrar créditos a corto plazo a los países con problemas temporales de balanza de pagos y proporcionar financiamiento a largo plazo para el desarrollo (proyectos específicos).

Desde la década de los veinte, el comercio ya se veía deformado por las barreras arancelarias que los gobiernos proteccionistas imponían y los acuerdos de reciprocidad en forma bilateral que las naciones celebraban desde 1934. Un ejemplo de ello fue el U.S. Reciprocal Trade Agreements Act, el cual con la Cláusula de Nación Más Favorecida, se impidió el progreso económico ya que era muy general. Es así que dado el desorden económico que prevalecía, doce países se reunieron en 1937 para crear una lista de productos de importación y exportación, pero esta reunión resultó deficiente.

Necesitando urgentemente organizar el comercio mundial, la Organización de las Naciones Unidas (ONU), convocó a una conferencia sobre el comercio y el empleo, resolución tomada por el Consejo Económico y Social (ECOSOC), promulgado el 18 de febrero de 1946, contentiendo el proyecto de una Organización Internacional de Comercio (ITO por sus siglas en inglés: International Trade Organization), esta se complementarfa comercialmente con el FMI y el BM; fue hasta agosto de 1947 que se aprobó este proyecto, consumandose como la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y

Empleo que se celebró en la Habana Cuba, del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948; de ella nació el Código de Comercio y Empleo, el mejor conocido como la Carta de la Habana, la cual propuso la OIC que funcionaría como agencia especializada de la ONU. Este organismo proponía una independencia y solidaridad activa entre materia de cambios mercantiles, proporcionando además, un desarrollo económico equilibrado entre los diferentes componentes de la Comunidad Internacional de la época. Este fue también un instrumento de compromiso de los países desarrollados con los países en desarrollo. Dicha organización hubiera funcionado, si al menos 20 países hubieran firmado, pero sólo lo hicieron Australia y Liberia, por lo que el organismo quedó sólo para la historia.

En esta ocasión, Estados Unidos no ratificó la carta debido: a) ese organismo no le daría libertad necesaria para tomar decisiones en materia de comercio, b) Estados Unidos rompió con los países aliados de la Segunda Guerra Mundial (Guerra Fría), así orientó su comercio con sus aliados occidentales y c) la mayoría del Congreso norteamericano, estaba conformado por mayoría republicana y el presidente Truman era demócrata, por tal motivo el presidente no tenía gran peso sobre las decisiones que se tomaban y no pudo hacer que el Congreso ratificara la Carta de la Habana. Pero es Estados Unidos quien propuso, de acuerdo con el artículo 17 de la Conferencia de la Habana, iniciar negociaciones para una reducción arancelaria, así veintitres países de economía de mercado, firmaron la aceptación de esta propuesta dentro de la Conferencia de Ginebra el 30 de octubre de 1947.

Surge en 1948 una segunda Conferencia en Ginebra sobre temas arancelarios, y es en la cual donde se dió muerte al proyecto de creación de la OIC, quedando por sus siglas en inglés como el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), que se encargaría de regular las relaciones comerciales y económicas. Este nuevo organismo fue ratificado por 23 países y se asignó una sede en Ginebra Suiza, iniciando así unas relaciones comerciales con un mayor orden.<sup>39</sup>

---

39/ AYALA Estrada, Miguel Angel. Transición del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) a la Organización Mundial de Comercio (OMC), la posición de México. Tesis profesional, México, 1995, pp. 2-5.

Los principales objetivos del GATT fueron los siguientes:

- 1) Expansión del comercio internacional.
- 2) Igualdad en el intercambio comercial de los países Miembros del - GATT.
- 3) Liberalización del comercio internacional mediante la eliminación de barreras cuantitativas y cualitativas al comercio.
- 4) Cláusula de Nación Más Favorecida, esta cláusula se traduce en mayores ventajas para un país = a mayores ventajas para todos los - países contratantes del Acuerdo General.
- 5) Resolver controversias mediante la negociación multilateral en el seno del Acuerdo.
- 6) Proporcionar niveles de vida más altos.
- 7) Mayor incremento en la producción de cada país contratante al Acuerdo.
- 8) Mayor intercambio de productos entre los países Miembros.

El GATT funcionó a través de la suscripción de los llamados Códigos - de Conducta, los cuales fueron los siguientes:

I. Adquisiciones Gubernamentales: El Gobierno no debe proteger a su industria nacional adquiriendo para sus compras sólo lo producido internamente sin que se abra al exterior.

II. Derechos e impuestos compensatorios: El Gobierno no debe subsidiar sus propias exportaciones ni seguir prácticas desleales de comercio, so pena de que se apliquen impuestos compensatorios.

III. Valoración aduanal: El Gobierno debe aceptar la nomenclatura arancelaria del GATT, la cual es uniforme para todos los países Miembros del GATT y con base en el valor del producto de aduana.

IV. Barreras Administrativas de Comercio: Estas barreras se ponen a trabas burocráticas que las obstaculicen.

V. Licencias: Son mecanismos administrativos diversos, comunes a todos, en especial para tramitar automáticamente licencias para importar y exportar.

VI. Cláusula de Nación Más Favorecida: Las concesiones arancelarias otorgadas a un país, se hacen extensivas a todos los demás países Miembros.

Los principios que rigieron al GATT fueron los siguientes:

1° NO DISCRIMINACION EN EL COMERCIO: Todas las partes contratantes están obligadas por la Cláusula de Nación Más Favorecida, es decir, evita la discriminación comercial a terceros países, por que los iguala en las ventajas correspondientes.

2° PROTECCION EXCLUSIVAMENTE ARANCELARIA: Se otorgará protección a la industria nacional exclusivamente a través de aranceles aduaneros y no mediante otras medidas comerciales.

3° PROCEDIMIENTO DE CONSULTA: Evita perjuicios a los intereses comerciales de las partes contratantes. De la opción de buscar una solución justa cuando estimen que sus derechos se vean amenazados por las partes contratantes al Acuerdo General.

4° SERVIR DE CENTRO DE NEGOCIACION: El GATT proporciona un marco dentro del cual los países pueden antablar negociaciones o rondas llamadas Negociaciones Comerciales Multilaterales.

Dentro de la vida del GATT, existieron ocho conferencias arancelarias, las cuales se celebraron con el objeto de lograr una reducción arancelaria. Aunque el (siempre existente) proteccionismo prevaleció, - las negociaciones más significativas se lograron cuando el comercio empezó a liberalizarse a partir de la Ronda Uruguay. La primera Ronda dió pie al marco regulatorio jurídico del GATT, este con una estructura perfecta, pero que permitía a sus signatarios evitarla debido a su deficiente regulación en materia resolutive de litigios. Desde la segunda a la quinta Ronda, sólo se empezaron a dar las primeras negociaciones a nivel bilateral, esto significa que se dieron las primeras concesiones entre signatarios. Dentro de la quinta Ronda de negociación, celebrada en Ginebra de 1960 a 1962 y llamada Ronda Dillon, se procedió a un nuevo sistema de negociación, el cual pretendía una reducción general del 20% en los derechos arancelarios de los productos industriales, al menos - por parte de los países desarrollados; también se trató de modificar - las relaciones sobre asuntos de negocio de nivel bilateral a multilateral, esto fue , que todos los países negociaron a la vez, pero como los intereses eran diferentes, las negociaciones fracasaron. Aquí podemos darnos cuenta, que la Cláusula de Nación Más Favorecida, la cual permitía que una negociación entre dos países fuera un beneficio para todos - los demás, no era muy respetada.

Durante la Ronda Kennedy, que fue la sexta conferencia que se celebró de 1964 a 1967, el protagonismo y las reducciones arancelarias fueron prácticamente hacia los países desarrollados, donde lograron reducciones significativas, nos podemos dar cuenta que este acuerdo fue creado para regular el comercio de los países desarrollados. La Ronda Kennedy tuvo sus orígenes desde 1930 donde la "Smooth-Hawley Tariff Act" elevó las tarifas en Estados Unidos a su máxima altura, posteriormente tomó una dirección descendente, pero es en 1934 que se aprobó la "Reciprocal Trade Agreement Act" y que sucesivamente se fue renovando; esta tenía dos premisas principales: a) reducciones recíprocas y b) que estas reducciones se extendieran a los demás países, con los que Estados Unidos mantuviera el régimen de Nación Más Favorecida. No fue hasta el 1 de noviembre de 1962, cuando el Congreso de los Estados Unidos aprobó la llamada "Ley de Expansión Comercial" (Trade Expansion Act), la cual fue una



nueva versión de el acta que mencionamos al principio de este párrafo; - esta bajó el arancel de Estados Unidos y de la Unión Europea hacia sus asociados africanos, en un 50% a lo largo de 5 años.

El 24 de octubre de 1973, se realizó la séptima conferencia del GATT llamada Ronda Tokio. En esta conferencia, se dieron tres temas primordiales (de carácter no arancelario): 1) las normas de determinación en la aduana, 2) las subvenciones a la exportación y 3) los contingentes. También se negociaron temas como el trato especial a los países en vías de desarrollo y la extensión del Sistema General de Preferencias (SGP), el cual Canadá y Estados Unidos pusieron en marcha. Algo que cabe destacar de esta conferencia, fue la aprobación de la Ley de Comercio Exterior de Estados Unidos (diciembre de 1974), en donde se autorizó al presidente norteamericano, negociar en el GATT reducciones en la tarifa aduanera y así misma, imponer restricciones arancelarias frente a los países miembros de carteles internacionales del tipo de la OPEP. Esta conferencia se ratificó con la firma de las actas de la conferencia en abril de 1979.

En la Ronda Tokio las medidas no arancelarias destacaron en gran medida, como: la valoración en aduana, estableciendo un código de valoración de aduana, que tuvo por objeto, establecer un sistema equitativo, uniforme y natural para la valoración en la aduana de las mercancías. Otras cuestiones tratadas en la ronda, fueron: la revisión de códigos antidumping, las materias primas, manufacturas y semimanufacturas.

En 1986, en Punta del Este Uruguay, se realizó la octava ronda de negociación, teniendo por objetivos: liberalizar y expandir el comercio internacional, especialmente para los países en desarrollo; mejorar el sistema multilateral; mejorar la capacidad del GATT ante los nuevos retos del escenario económico actual; y fomentar la cooperación para no afectar el crecimiento económico. Dentro de esa ronda, se negociaron temas como: medidas no arancelarias; productos tropicales; así como nuevos temas como las Medidas de Inversión relacionadas con el Comercio (TRIMs); la reglamentación del comercio internacional de los servicios; Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIPs) y la eliminación de subsidios a los productos agrícolas. En 1984 se reunieron en Montreal, con el fin de analizar los avances de la Ronda Uruguay, pero lo único que se logró, fue la prolongación de la ronda para 1993, la cual -

terminó en Marrakech Marruecos, en abril de 1994, donde se firmó el acta final de la Ronda Uruguay, llegando a dos conclusiones: 1) la aprobación de un marco regulatorio de comercio internacional que servirá para normas las transacciones internacionales en los próximos quince años y - 2) la aprobación de la nueva Organización Mundial de Comercio (OMC), que sustituyó al GATT en enero de 1995, con previa ratificación de las partes contratantes.

De esta ronda se espera un crecimiento del comercio internacional de mercancías de 12.4% en el período de 1995-2000 y un aumento del Producto Interno Bruto Mundial (PIBM) de 230 mil millones de dólares, así también beneficios a los países en desarrollo, ya que los países desarrollados eliminarán aranceles en diversos productos como: equipos de construcción, médico, juguetes y muebles. Entre los nuevos temas estaban los TRIPS, - reglas de comercio, antidumping, salvaguardas, medidas de inversión TRIMS, y la solución de controversias. Dentro de esta ronda se consolidó una nueva normatividad para regular los cambios del comercio internacional, - que son impulsados por la sofisticación de la tecnología. Los beneficios reales se verán a largo plazo, cuando sean evidentes las ventajas derivadas de la mayor seguridad del sistema.<sup>40</sup>

## 2. Transformación del GATT a la OMC

Ante la necesidad de perfeccionar el sistema comercial internacional y profundizar en el ámbito de la elaboración de normas multilaterales, abarcando desde la agricultura, el intercambio de servicios y la propiedad intelectual, pero más que nada crear un marco más eficaz que regule las nuevas estrategias comerciales, es como nace la OMC, ofreciendo este marco que el comercio actual requiere.

---

40/ AYALA Estrada, Miguel Angel. Transición del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) a la Organización Mundial de Comercio (OMC), la posición de México. Tesis profesional, México, 1995, pp. 6-23.

A diferencia del GATT, la OMC exige aceptación única de todos los aspectos del acuerdo, trata de impedir que los países alteren el equilibrio, adheriéndose únicamente a aquellos acuerdos que le reportan los máximos beneficios; en sí, cada país deberá aceptar la totalidad del acuerdo y todos los demás conocerán sus obligaciones. Los países que no estén de acuerdo a suscribirse en su totalidad, permanecerán en el antiguo marco del GATT que seguirá existiendo, aunque en el estado anterior (en las primeras negociaciones de la Ronda Uruguay), pero los programas de liberalización del comercio en el contexto de la ronda, sólo serán accesibles a los países miembros de la OMC, por tanto se prevee, que cada vez sean más los países que ratifiquen este nuevo organismo, ya que de no ser así, continuarán en el antiguo marco institucional.

La OMC tiene como objetivo principal, el impedir la adopción de represalias unilaterales, así como incrementar la producción y el intercambio de bienes y servicios, entre otros. La OMC que sustituyó al GATT, prevee un marco institucional común que abarca el Acuerdo General, modificando en la Ronda Uruguay, de la cual surgieron todos los acuerdos e instrumentos concluidos bajo sus auspicios y resultados integrales de esta ronda que dan forma a la OMC. Este nuevo organismo administra el entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la resolución de diferencias y administra políticas comerciales con el fin de lograr mayor coherencia en la formulación de las políticas económicas a nivel mundial. La OMC cooperará junto con el FMI y el BM, así como con el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, y sus organismos conexos. Otra de las funciones de la OMC, es el convocar a sus miembros a reuniones para tratar temas como: el comercio y el medio ambiente, así como temas laborales donde se vea en la necesidad de imponer sanciones a los países que no cumplan con estas normas laborales y ecológicas.

Los principales órganos de la OMC son: la Conferencia Ministerial, el Consejo General, el Consejo de Bienes, el Consejo de Servicios (GATS) y el Consejo de Propiedad Intelectual (TRIPs). Es importante señalar, que para la entrada en vigor de la OMC, se dan comités que son los antecedentes de los antes mencionados y que son transitorios entre el GATT y la OMC. El Comité Preparatorio para la OMC fue establecido el 14 de abril

de 1994 en Marrakech Marruecos, dentro del marco del encuentro ministerial de Comité de Negociaciones Comerciales de la Ronda Uruguay, su objetivo fue el de asegurar una ordenada transición del GATT a la OMC, así como la cooperación eficiente por parte de la OMC al entrar en vigor; también tuvo la responsabilidad de aprobar los programas relacionados con los bienes y servicios, así como discutir las propuestas para incorporar nuevos temas dentro de la OMC. Otro Comité es el de Presupuesto, Finanzas y Administración, el cual se encuentra funcionando a manera de guía para el establecimiento de contribuciones de los Miembros de la organización; también vigila la estructura organizacional y los requerimientos del staff de la OMC. Dentro de la OMC existen también subcomités, los cuales fueron creados para facilitar el desarrollo de dicho organismo, tales subcomités, reportan periódicamente resultados que competen a cada uno de ellos. Unos de estos subcomités son: el Subcomité de Asuntos Institucionales y Procedimientos Legales, el Subcomité de Comercio y Medio Ambiente (las medidas acerca de este tema serán incluidas en los procesos y métodos de producción, para no tener riesgos en la producción), etc.

A lo que se refiere a la resolución de controversias, se ha establecido un procedimiento más automático, transparente y seguro. Antes las diferencias se resolvían por medio de comisiones especiales constituidas y cuyos informes sólo eran aceptados por consenso de los Miembros del GATT, este procedimiento era poco claro ya que en algunos casos el bloqueo de las comisiones o la adopción de conclusiones sobre bases políticas, eran imprevistas en su forma de tomar decisiones. En este nuevo sistema, el proceso es controlado por el Órgano de Resolución de Litigios (ORL), el cual se encarga de supervisar los procedimientos en cuanto a diferencias se refiere, esto es, que se mantendrán las comisiones, pero el proceso de aprobación de los informes de las condiciones será automático; además por primera vez habrá una junta de apelación que podrá revisar el funcionamiento de derecho de una decisión. Existen plazos escritos en cada fase del proceso y para el cumplimiento de las recomendaciones finales de las comisiones, una vez acertadas por el Órgano de Resolución de Litigios. La decisión final será tomada en atención al asunto concreto y no en función de una serie de factores políticos más generales.

Podemos resaltar que la OMC fue creada por las nuevas formas de co-

mercio adoptadas por los bloques comerciales, así también sabemos que este organismo es de carácter multilateral, por lo tanto estos bloques se contraponen con los objetivos de la OMC, al intentar llevar su comercio de una manera proteccionista o dicho de otra forma, cerrados entre su propia conformación bloquista.

La OMC inició con un Director General interino, el cual fue Peter Sutherland, ya que el candidato para ocupar este cargo se debe elegir por el método de consenso. La elección del actual director de la OMC tuvo una pausa, por un espacio de nueve meses, debido a la falta de consenso, ya que existían tres candidatos para ocupar dicho cargo. Por el lado de Asia, su candidato era Kim Chu-Su, en Europa Renato Ruggiero y por el continente Americano y fuertemente apoyado por Estados Unidos, se encontraba el ex-presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari, siendo el segundo candidato el elegido para ocupar el cargo, después de la renuncia de los otros dos candidatos. Lo primero que expresó el nuevo Director General, fue el que "creará una nueva estructura en la que la OMC pueda apoyarse, la cual será eficiente y tendrá credibilidad"; el día de su designación fue el 23 de marzo de 1995<sup>41</sup>. Cabe destacar que hasta ese día, los miembros de la OMC eran ya 128, esto es, 128 delegados aprobaron formalmente al primer Director General de la OMC, entre los miembros se encontró México.

### 3. Participación de México dentro de la transición del GATT a la OMC

Desde sus antecedentes del GATT (Carta de la Habana), México ha tenido una posición clara frente a este Acuerdo. Durante la Asamblea Internacional de Comercio y Empleo celebrada el 26 de noviembre de 1947 en la Ciudad de la Habana Cuba, México no participó y pidió su adhesión al GATT mucho tiempo después, por considerar a este Acuerdo un organismo sólo para países ricos. Durante los años de 1949 hasta 1973, la situación de ingreso al GATT por parte de México, se presentó en repetidas ocasiones,-

---

41/ Reuter (Ginebra); Aprueban por consenso la nominación de Renato Ruggiero a la OMC. EL FINANCIERO, viernes 24 de marzo de 1994, pág. 22

pero las veces en que esta situación se examinó, no se ingresó por varias razones: por el artículo segundo párrafo tercero del Acuerdo General que establecía que ninguna parte contratante podría modificar su método de aforo aduanero y su procedimiento de conversión de divisas, en forma que disminuya el valor de las concesiones, esto implicaba que el elemento fundamental de la política arancelaria y los precios oficiales de importación, no podrían ser modificados sin previo acuerdo con las partes contratantes del GATT; otro impedimento fue el artículo tercero del Acuerdo General, el cual establecía un trato nacional en materia de tributación y de reglamentación interiores, esto afectaba a la política interna de México, relativa al control de precios sobre ciertos productos importados; otra razón fue la de la Cláusula de Nación Más Favorecida, ya que al extenderla México hacia todas las partes contratantes, este perdía flexibilidad la cual la había mantenido dentro de su estructura arancelaria; entre otras.

En 1973 se celebró en Tokio Japón la reunión ministerial del GATT, llevada a cabo del 12 al 14 de septiembre, donde por parte de México intervino el Lic. José López Portillo, entonces Secretario de Hacienda y Crédito Público, donde expuso la posición de México ante las negociaciones comerciales multilaterales, destacando los siguientes puntos: a) barreras no arancelarias, dentro de las cuales expresó la necesidad de una reglamentación tomando en cuenta la situación de los países en desarrollo; b) incorporación de principios de no reciprocidad, no discriminación y tratamiento preferencial; c) incorporación de los países en desarrollo dentro del comercio internacional; d) incorporación de bases claras de participación plena y efectiva; etc. México realizó negociaciones bilaterales con países como Estados Unidos, Japón, Canadá, entre otros; como resultado de esta Ronda, México cotizó sus beneficios estimados en productos de exportación por un valor que fluctuaba en 2,300 y 2,700 millones. Al negociar México durante esta Ronda, lo hizo por sectores, sin dejar del lado al entonces considerado sector prioritario, el sector agrario.

México llevó a cabo sus negociaciones de ingreso al GATT en dos etapas, la primera fue por medio de un protocolo de adhesión en 1979 y la segunda por medio de la negociación de una lista de concesiones arancelarias en 1986. El 11 de enero de 1979 México a través de su Secretario

de Comercio, envió la solicitud oficial a la entonces Dirección General del GATT, para iniciar de acuerdo con el artículo trigésimo tercero del Acuerdo General, las negociaciones para una eventual adhesión. Durante la sesión celebrada el 29 de enero de 1979, el Director General del GATT el Sr. Oliver Long, informó al Consejo de Representantes sobre la solicitud de México. Después de ser analizada la solicitud de México por un grupo de países, el resultado fue el siguiente documento dividido en secciones. La primera sección dedicada a la situación de la balanza de pagos y de los intercambios comerciales, podemos decir que el GATT reconoció el desarrollo del comercio exterior mexicano y su aumento del déficit de la balanza comercial y que las exportaciones del petróleo crudo o refinado proporcionarían una base sólida del desarrollo de México. Por su parte México mencionó que es un país en desarrollo y por lo tanto que se le considerase como tal, ya que sufre problemas de un país con estas características.

La segunda sección se refirió al arancel y derechos adicionales, aquí el GATT mencionó que México tenía impuestos más elevados en relación con otros Miembros y por lo tanto el GATT cuestionó ello pidiendo la razón de esta situación, a lo que México respondió que mantendría una flexibilidad total respecto a los gravámenes y otras cargas a la importación, pero los derechos y otras cargas a la importación aplicables a las partidas consolidadas por el GATT podrían modificarse según los procedimientos establecidos en el Acuerdo General.

La tercera sección se refirió a la valoración aduanera y prácticas comerciales desleales. En este caso el GATT apuntó que la aplicación de México acerca de los precios oficiales, era compatible con el artículo séptimo del Acuerdo General (aforo aduanero), por lo tanto era necesario adoptar medidas con el objeto de que la valoración en aduana mexicana se ajustase a las disposiciones pertinentes del Acuerdo General. México por su parte mencionó que la Ley de Valoración Aduanera Mexicana del 27 de diciembre de 1978 era compatible con el artículo séptimo del Acuerdo General, pero de cualquier manera se examinaría en un futuro para tomar en cuenta las observaciones hechas por el grupo de trabajo en materia de desarrollo, finanzas y comercio.

En la cuarta sección (restricciones agrícolas), el GATT dijo que ante la insuficiente información sobre las restricciones agrícolas aplicables por México, su base legal y el valor del comercio involucrado, sólo se podrían aceptar si mantuvieran las restricciones que se refieren a que las normas del GATT debían aplicarse al comercio de todos los productos, fueran agropecuarios o industriales, es por esto que sólo se aceptaría bajo condiciones específicas en el protocolo de adhesión. México por su lado, pidió que se tomara en cuenta que éramos un país agrícola, y que México no tenía la intención de excluir las importaciones de los productos agrícolas necesarios, y estaba dispuesto a negociar concesiones selectivas, pero para ello se necesitó una flexibilidad dentro de sus políticas agrícolas.

La quinta sección que se refirió al trámite de licencias de importación, el GATT planteó que el sistema mexicano era incompatible con el artículo décimo primero del Acuerdo General, ya que las principales premisas del GATT eran que los aranceles serían la medida básica para la protección de las importaciones, se le sugirió a México establecer un marco temporal convenido para la liberalización del sistema de control de las importaciones y que informara periódicamente a las partes contratantes sobre la sustitución progresiva de las restricciones a la importación por derechos de aduana, así como de otras medidas compatibles con el Acuerdo General. México proporcionó los datos necesarios para otorgar un permiso para la importación, así también aportó los datos necesarios para el trámite de solicitudes, en el cual se introdujeron nuevas modalidades, esto quiere decir, México se estaba preparando para entrar al GATT.

Dentro de la sexta sección, la cual se refirió a los Acuerdos de la Ronda Tokio, el GATT habló acerca de una especie de examen para saber la posición de México dentro de los Acuerdos Multilaterales sobre medidas no Arancelarias negociadas durante esa Ronda (los Códigos de Conducta), México expresó que estaba analizando todos los textos surgidos de la Ronda Tokio, esto con el objeto de ver los resultados que para México había tenido en esta Ronda.



En la séptima sección se trató el tema de la política exterior mexicana, el Plan de Desarrollo Industrial y las reglamentaciones cuantitativas internas, el GATT pidió ampliar información referente a los objetivos de los programas de comercio exterior relativos a la sustitución selectiva de las importaciones y a la racionalización de importaciones, especialmente a los mecanismos empleados para los sectores afectados. México respondió con una revisión periódica y con planes a futuro en materia de instrumentos legales entre otros planes. Además se dijeron los objetivos de los programas de la política de comercio exterior, entre los cuales se incluyeron: la racionalización de las importaciones, revisión de proteccionismo y apertura de la economía en forma progresiva, celebrar consultas, etc. Se implementó una subsección la cual se refirió al sector automotriz, dentro del cual, sólo se determinó un decreto para el fomento a la industria automotriz (20 de junio de 1977), que según el artículo séptimo, determinaría los porcentajes mínimos del contenido nacional en los vehículos automotores; en este aspecto se llegó a la conclusión de que México y el GATT eran compatibles en este aspecto.

En la octava sección sobre las formalidades consulares en México, el GATT pidió la eliminación de estas, pero México explicó que este procedimiento además de ser sencillo, era compatible con el Acuerdo General y que al aplicarlo era el objeto de verificar la autenticidad de los datos referidos al valor de los embarques y precios de mercancías.

La novena sección, la cual habló sobre el intercambio compensado, el Acuerdo General solicitó mayor información al respecto, y México la proporcionó de inmediato, aunque en la actualidad este sistema no está en vigor, este respondía de que ciertas clases de importaciones se realizarían si el importador estaba en condiciones de conseguir las divisas necesarias exportando otros productos.

En la décima sección la cual se refirió al comercio de estado, donde el GATT solicitó información acerca del alcance y la naturaleza de las actividades de las empresas mexicanas de comercio del estado y sobre los principios en que se basaban sus transacciones comerciales, a esto México argumentó que debido a esta razón todas las empresas debían registrarse en un padrón que debería establecer la ley mexicana sobre compras del sector público y esta sería abastecedora tanto nacional como extranjera.

En lo que se refiere a las compras del sector público, correspondiente a la décima primera sección, el GATT quiso conocer las disposiciones relativas a las compras del sector público a lo cual México recordó el artículo décimo séptimo del Acuerdo General que se refiere a empresas comerciales del estado y manifestó que el gobierno mexicano no tenía la intención de modificar su política en esta materia, incluyendo la preferencia del 15% concedido a los productos nacionales.

La sección décima segunda que se refirió a las restricciones a la exportación, el GATT hizo la observación de que México tenía restricciones especiales explicando con esto que el Acuerdo General contenía otras y con este propósito era necesario hacer una revisión. A esta sección México dijo que las exportaciones mexicanas se rigen por el principio de libertad de aranceles y de permisos previos, la excepción es en aquellos productos que se requiere salvaguardar su explotación racional, asegurar el abastecimiento y fomentar su elaboración y procesamiento, además se explicó las razones de esto y se indicó en los estatutos que se encuentran esas tarifas del impuesto general de importación y como estaban constituidas.

En la sección décimo tercera correspondiente a los incentivos a la exportación, el GATT expresó que a este respecto se mantenían los derechos que le corresponden a los Miembros del Acuerdo General, en virtud del artículo sexto del mismo. México declaró estar de acuerdo, ya que estos incentivos eran otro elemento clave para su política de desarrollo.

En la sección décimo cuarta que se refiere a los precios al por menor, México explicó que el gobierno estaba legalmente facultado, a fin

de proteger al consumidor, para fijar los precios al por menor máximos de ciertas mercancías y productos de consumo general, nacionales o importados.

La sección décimo quinta, se refirió a los acuerdos comerciales bilaterales y relaciones comerciales con otras áreas y países; en este caso se quiso saber si los acuerdos comerciales bilaterales mexicanos entrañaban compromisos concretos de adquisiciones y ventas. A lo cual México argumentó, que los diversos acuerdos bilaterales concluidos por México, tenían por objetivo establecer una base general para la cooperación económica y comercial, no teniendo así, ningún compromiso contractual de compra o venta.

En la sección décimo sexta que son las negociaciones comerciales entre países en desarrollo, el GATT quiso saber la actitud de México respecto de una eventual ampliación del protocolo del GATT, relativo a las negociaciones comerciales entre países en desarrollo, donde México respondió por medio de su representante, que consideraba muy favorable cualquier medida que conduzca tanto al aumento del número de países participantes, como a la ampliación de los productos comprendidos y del alcance de las concesiones otorgadas en dicho protocolo.

En la sección décimo séptima, la cual se refirió al sistema de consultas protestativas, la tesis del GATT señaló, que no era práctica de este organismo requerir consultas previas respecto a medidas relativas a los planes y políticas de desarrollo económico y social de un país, pero advirtió, que el Acuerdo General, preveía consultas sobre medidas comerciales, cuando estas afectaran a los derechos y beneficios que este Acuerdo confería a las partes contratantes. México respondió que entablaría consultas previas antes de la aplicación de cualquier medida en el contexto de sus planes y políticas de desarrollo económico y social.

Todas estas tesis fueron tratadas durante el protocolo de adhesión de México al GATT, y constituyeron la primera parte de adhesión de México a este Acuerdo. La segunda parte se dió durante la reunión ministerial celebrada en Tokio Japón del 12 al 14 de septiembre de 1973, pero es hasta 1986 que se da la adhesión formal, esto con las listas de concesiones hechas por México.

Entre 1979 y 1980 se produjo un gran debate público en México, en --  
torno a las ventajas o inconvenientes que representaba para el país la -  
entrada en el GATT. El día 16 de enero de 1979, en efecto, México había -  
solicitado oficialmente la apertura de negociaciones con vistas a la e--  
ventual entrada en esa organización, que constituyó un grupo de trabajo -  
de representantes de varios países miembros para examinar la solicitud e  
informar sobre ella. El 29 de octubre, el informe del grupo estaba termi  
nado y el proyecto de protocolo de adhesión de México quedaba listo en -  
noviembre, dejando a México abierta la posibilidad de adherirse, hasta -  
el 31 de mayo de 1980.

En el debate público entablado, unos estaban a favor y sostenían que  
la liberación de las trabas comerciales favorecía a México y que tenía -  
con los países miembros del GATT, la mayor parte de su comercio exterior  
(98.4 de las importaciones mexicanas y 82.4 de las exportaciones), ade--  
más se obligaba a la industria mexicana, a aumentar su competitividad y  
eficiencia, beneficiándose a los consumidores de México. La corriente -  
contraria llamaba la atención sobre el impacto negativo de la entrada so  
bre la pequeña y mediana industria, muchas de cuyas empresas acabarían -  
en quiebra, con el correspondiente aumento en el desempleo y las tensio  
nes sociales, aparte de que la libertad de acción del gobierno de México,  
para determinar su política económica iba a quedar mediatizada.

El debate fue cerrado con una decisión presidencial, del 18 de marzo  
de 1980, en la cual López Portillo consideró que no era "el momento oportu  
no en el que México deba entrar a este sistema comercial". Según expli  
caba, no se descartaba definitivamente la idea, sino que se limitaba a -  
"aplazar, posponer, nuestro ingreso al GATT"<sup>42</sup>. El 22 de noviembre, expre  
sando todo lo contrario por el presidente López Portillo, se publicó en  
el Diario Oficial de la Federación, las razones para adherirnos al GATT.  
Es entonces que el Lic. Héctor Hernández Cervantes Secretario de Comer--  
cio y Fomento Industrial en ese entonces, envió al Director General del

---

42/ SEARA Vázquez, Modesto, Política exterior de México. México, Ed. HARLA,  
1985, pp. 194-195.

GATT un convenio para hacerle saber la decisión del Gobierno de México - sobre la solicitud de adhesión al GATT, reconsiderando que los principales objetivos de México al integrarse al GATT eran, entre otros, la desgravación gradual de las barreras arancelarias y no arancelarias, así como la eliminación de prácticas desleales dentro del comercio internacional.

México decidió pertenecer a este organismo, entre otros puntos, por que la mayoría de su comercio lo realizaba con países miembros del GATT, y por que quería influir en la formación de las reglas que regían el comercio internacional en aquella época; pero no hay que olvidar la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, promulgada por Estados Unidos de América, la cual establecía la obligación de participar en el GATT, con la amenaza de quienes rehusaran esta adhesión al GATT, se harían acreedores a la aplicación de sanciones compensatorias a productos que se consideraban, de acuerdo con el Congreso, como subsidios en el exterior. Tal Ley obligó en gran medida a México en 1983 y a raíz de la firma de la Carta de Intención con el FMI, a iniciar el proceso de apertura al exterior, consistiendo en el dismantelamiento del proteccionismo a la industria nacional, a través de la sustitución de sistemas de permisos previos por bajos aranceles.<sup>43</sup>

Se conformó un grupo de trabajo por parte del GATT para estudiar la posible adhesión de México a este organismo, dicho grupo de trabajo dió por concluída su enmienda, mediante la adopción del proyecto de protocolo de adhesión de México al Acuerdo General; el informe del grupo de trabajo (documento L/6010) y la lista de productos que México concesionaría - como aprobación por su anexión, fueron aprobados el 1 de julio de 1986 y por el Consejo de Representantes del GATT el 15 de julio del mismo año.

---

<sup>43</sup>/ ELIZALDE Barron, Marcela. Perspectivas de la industria textil mexicana frente a la zona de libre comercio de América del Norte. Tesis profesional, México, 1995, pág. 41.

Durante los últimos años de gobierno de Miguel de la Madrid, la SECOFI nunca aplicó la protección que había conseguido en las negociaciones del GATT. Al inicio del sexenio de Carlos Salinas de Gortari, las empresas tradicionalmente protegidas, comenzaban a padecer los efectos de la apertura comercial, pero el Gobierno decidió en forma unilateral, bajar aún más los aranceles, de 50% que tenía consolidado hasta el 20%. Al parecer esto provocó que sólo el 2% de los empresarios nacionales competitivos, tuvieran un nivel de competencia internacional, y además que sólo doscientos cincuenta productos fueran comercializados en el extranjero.

La apertura unilateral del país fue reconocida mundialmente, pues durante la conclusión de la Ronda Uruguay, México consolidó un arancel de 35%, cuando el nivel arancelario normalmente era de 12%. Aquí podemos ver, que no ha sido muy beneficioso para México y para nuestros empresarios, ya que el 95% de pequeños, medianos y micro empresarios, no contaron con programas destinados a la exportación.<sup>14</sup> Por último podemos decir que México fue el Miembro 92 del GATT. Desde que México ingresó al GATT en 1986, su posición varió con el tiempo, ya que pasó de ser un Miembro como un país en desarrollo, a un integrante aliado y socio de las más grandes economías del mundo, ya que en las discusiones de Ginebra de 1990, llevaba el proyecto del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.

Como ya se mencionó con anterioridad, el 15 de abril de 1994 dentro de la reunión ministerial de Marrakech Marruecos, se firmó el Acuerdo por el que se establece la OMC. La participación de México se vio presente por el entonces Secretario de la SECOFI, Jaime Serra Puche, pero es el 5 de agosto de 1994, que el Presidente Carlos Salinas de Gortari y el Secretario de Relaciones Exteriores, firmaron el instrumento oficial de ratificación que fue depositado por el representante de México ante el GATT el 31 de agosto del mismo año. El Director General del GATT notificó la aceptación de los instrumentos de ratificación de México el 21 de

---

<sup>14</sup>/ AYALA Estrada, Miguel Angel. Transición del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) a la Organización Mundial de Comercio (OMC), la posición de México. Tesis profesional, México, 1995, pp. 72-73.

ESTA TESIS NO DEBE  
SALIR DE LA BIBLIOTECA

septiembre de 1994, y es así que México queda como Miembro fundador de -  
la Organización Mundial de Comercio, esto por ser uno de los setenta y -  
dos países participantes en las negociaciones del 21 de diciembre de -  
1994, ratificando así la OMC.

Los instrumentos de ratificación que se depositaron ante el GATT, -  
también se depositaron en los archivos de la Secretaría de Relaciones Ex -  
teriores, con copia certificada del acta final de la Ronda Uruguay de ne -  
gociaciones comerciales multilaterales, y por lo tanto el Acuerdo por el  
que se establece la Organización Mundial de Comercio, todo promulgado -  
por el Presidente de la República Ernesto Zedillo Ponce de León y el Se -  
cretario de Relaciones Exteriores José Angel Gurria Treviño, y certifica -  
do por el embajador Andrés Rozental, Subsecretario "A" de Relaciones Ex -  
teriores. Cabe mencionar que México ha negociado sus formas de comercia -  
lización, ya sean tratados de libre comercio, acuerdos, etc., bajo la -  
normatividad de la OMC.

CAPITULO II

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA



## CAPITULO II INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA

### A. EVOLUCION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Al desarrollarse la industria automotriz mundial, tres grandes transformaciones tecnológicas y de organización conformaron su crecimiento en Estados Unidos y contribuyeron a su crecimiento y surgimiento en México. El primer adelanto significativo tuvo lugar después de casi treinta años de producción unidad por unidad, principalmente en Alemania y Francia. En 1908, Ford desencadenó la transición a un sistema de producción masiva y aumentó la participación estadounidense en los mercados mundiales cerca del 90 por ciento. El segundo adelanto de la industria no ocurrió hasta el surgimiento de la Comunidad Económica Europea, que pudo lograr eficientes escalas de producción que afectarían drásticamente el mercado.

Una vez que su sistema de producción masiva estuvo en plena marcha, la diferenciación europea de productos constituyó una ventaja fundamental sobre Estados Unidos. Mientras que las compañías estadounidenses se limitaban a los vehículos grandes, la producción europea abastecía una gran demanda que exigía una amplia variedad de automóviles pequeños, medianos y de lujo. La tercera transformación significativa que consistió en optimizar los procesos de calidad total y sin retraso, llevaron a la industria a la manufactura flexible. A fines de los años setenta, Japón incorporó estos métodos a su organización productiva, impulsando la industria automotriz japonesa al liderazgo mundial<sup>1</sup>.

El marco internacional de intensa competencia y el ataque japonés a las compañías estadounidenses en su propio territorio, indujeron a la CEE, Japón y Estados Unidos, a buscar bases de producción de bajo costo en países del Tercer Mundo. Así pues, establecieron plantas en países como Corea, Brasil y México. Es a partir de la década de los setenta donde se presenta un cambio en el sistema de producción masiva. Antes de esta década, la producción masiva requería un flujo constante de inversión para financiar ca-

---

1/ CIDAC. Integración industrial México-Estados Unidos. Ed. DIANA, México, 1992, pp. 119-120.

da cambio de modelo de un vehículo, dificultando la producción de vehículos en pequeñas cantidades.

Las escalas mínimas redituables eran demasiado altas para generar ahorros y los consumidores de los pocos países que se aventuraban a fabricar automóviles debían pagar altos precios por los modelos producidos internamente. En latinoamérica sólo Brasil, Argentina y México desarrollaron un sector automotriz de importancia. En estas economías, los fabricantes no sólo enfrentaban los costos de producción en pequeña escala, sino la carga creada por una reglamentación estricta.<sup>2</sup>

#### B. SURGIMIENTO DE UNA INDUSTRIA MEXICANA Y DESARROLLO DE LAZOS CON ESTADOS UNIDOS

La industria automotriz mexicana se desarrolló como parte del proceso de industrialización general de la primera mitad del siglo XX. Antes de 1925, los mexicanos sólo podían importar vehículos terminados, pero ese mismo año Ford inauguró su primera planta armadora en México, aprovechando los grandes subsidios a la inversión. Debido a la Gran Depresión, las operaciones de armado no se ampliaron sino hasta 1935, cuando otra compañía estadounidense, la General Motors, abrió una planta. Poco después la siguieron otras compañías extranjeras y nacionales, como el caso de Fábricas Automex, con concesión de Chrysler. (cuadro 1)

(cuadro 1)  
Armado mexicano de vehículos, 1925-1962

Firmas antes de 1962	Inicio	Modelos producidos	Propiedad
Ford	1925	Ford	100% extranjera
General Motors	1935	General Motors	100% extranjera
Fábricas Automex	1938	Chrysler	100% privada, interna
Piamexa	1962	Volkswagen	100% privada, interna
DINA	1951	Renault	100% gobierno mexicano
Willys Mexicana	1946	American Motors	100% privada, interna
Represent. Delta	1955	Mercedes Benz	100% privada, interna
Planta Reo	1955	Toyota	100% privada, interna
Impulsora Mexicana			
Aula. (FANASA)	1967	nd <sup>a</sup>	nd
Automóviles O'Farrell	1937	Hillman	100% privada, interna
Aulos Ingleses	1946	Morris	100% privada, interna
Studebaker-Packard	1951	Laik	100% privada, interna
Citroën	nd	Citroën	nd
Equipos Superiores	nd	Austin	nd
Aulos Internacionales	nd	Volvo	nd

<sup>a</sup> No disponible.

Fuente: Florencia López-de-Silanes.

Para 1940 el sector automotor mexicano empleaba a 1,323 trabajadores, cerca del 0.5% de la mano de obra total de la industria de la transformación. (cuadro 2)

Casi el 95% de los materiales de armado utilizados eran de importación.

(cuadro 2)

Empleo en la industria automotriz mexicana, 1940-1989

Año	Número de trabajadores de la industria automotriz			Porcentaje del total de la industria		Trabajadores US Ind. manufact. total	Porcentaje del sector manufacturero		
	Total	Autos <sup>a</sup>	Partes <sup>b</sup>	Autos <sup>a</sup>	Partes <sup>b</sup>		Total	Autos <sup>a</sup>	Partes <sup>b</sup>
1940	1,323	nd <sup>c</sup>	nd	-	-	269,908	03	-	-
1945	444	nd	nd	-	-	418,461	01	-	-
1950	3,701	nd	nd	-	-	678,811	03	-	-
1960	16,039	nd	nd	-	-	791,458	20	-	-
1965	34,936	nd	nd	-	-	1,343,310	26	-	-
1970	60,000	23,000	37,000	38.3	61.7	1,726,000	35	13	23
1971	65,000	26,000	39,000	40.0	60.0	1,772,000	37	15	23
1972	66,000	27,000	41,000	39.1	60.9	1,831,000	36	15	23
1973	61,000	34,000	47,000	42.0	64.0	1,925,000	42	16	24
1974	93,000	40,000	53,000	43.0	67.0	1,996,000	47	20	27
1975	97,000	39,000	58,000	40.2	59.8	2,002,000	48	19	29
1976	93,000	37,000	56,000	39.8	60.2	2,046,000	45	18	27
1977	81,000	32,000	49,000	39.5	60.5	2,051,000	39	16	24
1978	93,600	36,400	57,200	38.9	61.1	2,133,000	44	17	27
1979	107,900	42,600	65,300	39.5	60.5	2,291,000	47	19	29
1980	121,200	47,700	73,500	39.4	60.6	2,417,000	60	20	30
1981	135,600	52,900	81,700	39.1	60.3	2,542,000	53	21	32
1982	118,700	46,100	70,600	40.7	59.3	2,485,000	43	19	28
1983	94,300	35,800	58,500	34.9	62.0	2,310,000	41	15	25
1984	108,500	39,180	69,400	34.0	64.0	2,361,000	48	17	29
1985	122,300	43,700	78,600	34.3	65.5	2,447,166	63	18	35
1986	117,700	41,800	75,900	33.5	64.3	2,467,056	49	18	32
1987	123,300	43,700	79,600	33.4	64.6	2,505,936	52	19	33
1988 <sup>d</sup>	125,500	46,400	79,100	34.7	65.6	2,354,361	56	20	34
1989 <sup>d</sup>	180,000	82,000	138,000	28.9	71.1	2,432,055	74	21	53

<sup>a</sup> La categoría "autos" incluye camiones, tractores y otros vehículos.

<sup>b</sup> Las partes no incluyen todos los componentes, sino sólo los registrados como tales.

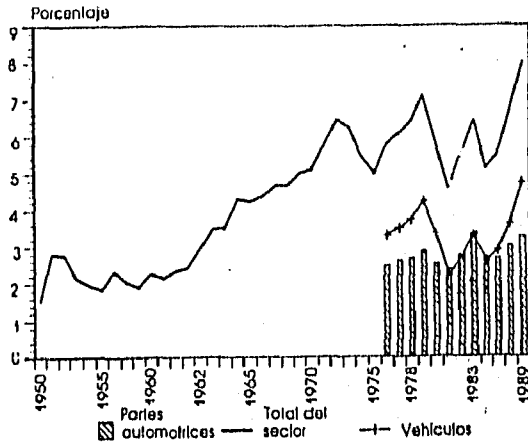
<sup>c</sup> No se dispone de datos.

<sup>d</sup> Datos preliminares.

Fuentes: Cifras calculadas utilizando datos de la Secretaría de Programación y Presupuesto, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática Banco de México, Censos Industriales, diversos números.

La Segunda Guerra Mundial, produjo una recuperación industrial en México. Para 1960, pese a las cuantiosas importaciones, el sector automotor representaba cerca del 2% del total de los trabajadores y el 2.2% del PIB por manufacturas. (cuadro 3)

( cuadro 3)



PIB de la industria automotriz mexicana (como porcentaje del PIB del sector manufacturero). Fuentes: Calculado con datos de Nacional Financiera, S.A., Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, y Banco de México.

Pero el desarrollo real en la fabricación de automóviles no estaba - cerca. En 1960, el 53% de la demanda interna de automóviles de pasajeros, - fue abastecido por las importaciones, mientras que el 80% del valor de - las partes utilizadas en el armado interno también fue de importación. - Las exportaciones tan sólo ascendieron a 300,000 dólares, en tanto que - las importaciones llegaron a 83.5 millones de dólares, causando grandes - problemas en la balanza comercial del país.

El decreto mexicano de automóviles de 1962, estableció un nuevo marco reglamentario encaminado a formar una industria automotriz nacional. Según el decreto, los automóviles producidos, debían tener un contenido nacional del 60%, esto era lo que se denominaba Grado de Integración Nacional (GIN). ( cuadro 4)

Dicho decreto, también introdujo reglas sobre la propiedad mayoritaria mexicana en la fabricación de partes automotrices y limitaba a los inversionistas extranjeros a una propiedad del 40% en la producción de partes. Subsistieron los controles de precios y las cuotas de producción para los vehículos de la década de los cincuentas. Estas disposiciones se complementaron al declararse la intención del gobierno de limitar el número de fabricantes para alcanzar escalas eficientes.<sup>3</sup>

(cuadro 4)

Cambios posteriores al decreto de 1962 sobre manufacturas

Firma	Cambios	Propiedad en 1969
Ford	Sigue sin cambio	100% extranjera
General Motors	Sigue sin cambio	100% extranjera
Fábricas Autamex	1962: Chrysler adquiere 33%	
Fábricas Autamex	1968: Chrysler aumenta su participación al 45%	55% privada interna;
Promexa/VW	1964: Volkswagen adquiere 100%; cambia su nombre a Volkswagen	45% extranjera 100% extranjera
Nissan	Se establece en 1964	100% extranjera
DINA	Sigue sin cambio	100% gobierno mexicano
Willys Mexicana/VAM	1963: American Motors adquiere 40%; se convierte en VAM	60% gobierno mexicano; 40% extranjera
Representaciones Delta	Cierra en 1964	
Planta Iroa	Cierra en 1963	
Impulsora Mexicana Automotriz	Cierra en 1969	
Automóviles Ofarril	Comprada por Promexa en 1962	
Autos Ingleses	Comprada por Promexa en 1962	
Studebaker-Packard	Comprada por Ford en 1960-61	
Citroën	Cierra en 1962-63	
Equipos Superiores	Cierra en 1962-63	
Autos Internacionales	Cierra en 1962-63	

Fuente: Florencio López-de-Silanes.

El gobierno prevenía una estructura industrial que sólo constara de cuatro compañías, todas ellas de propiedad interna. Así se permitió a Automex, producir modelos grandes de automóviles Chrysler a Promexa y a DINA, autos pequeños populares (modelos de Volkswagen y Renault), y a VAM, jeeps. Pero los fabricantes estadounidenses se oponían enérgicamente a estas medidas, al igual que el gobierno de Estados Unidos, que hizo

<sup>3/</sup> Se prohibía a las empresas terminales producir partes que no fueran -

declaraciones en protesta por la exclusión de los fabricantes de su país. Esta presión condujo a la inclusión de Ford y General Motors en la estructura automotriz mexicana. A Nissan también se le permitió participar dos años después de emitido el decreto. Desde entonces, las siete compañías - que permanecieron en el mercado, hicieron grandes inversiones en la industria automotriz mexicana durante varios años. Para 1968, el valor total - de su activo fijo se había multiplicado 4.5 veces.

Al mismo tiempo se estrecharon las interrelaciones entre los sectores automotores estadounidense y mexicano. Para cumplir con el requisito del contenido nacional, las multinacionales encabezadas por Ford, vincularon a los fabricantes estadounidenses de partes con capital mexicano para crear compañías - de partes en México. Tremec y Spicer fueron resultado de este esfuerzo. Otras compañías con sede en Estados Unidos, como Eaton, hicieron inversiones directas en la industria mexicana de partes.

La producción de automóviles creció a más del doble entre 1960 y 1968 con un índice de crecimiento anual del 20%. Este incremento en la producción de vehículos y el mayor valor agregado de componentes y partes mexicanas, elevó el PIB del sector automotor mexicano al 4.4% del PIB manufacturero. Pero el considerable desequilibrio comercial del sector persistió: la industria era importadora. Las importaciones ascendieron a 32 veces el valor de las importaciones tan sólo en 1968. Los fabricantes estadounidenses de automóviles se oponían tenazmente a la idea de exportar desde México debido a la ineficiencia y mala calidad en la producción de partes.

Las exportaciones mexicanas de automóviles también contrariaban los - intereses de los fabricantes multinacionales más grandes, sobre todo los de Estados Unidos. México tenía dos opciones para corregir el desequilibrio externo del sector: mayores exportaciones o un PIB más alto. Después de numerosas disputas entre los fabricantes extranjeros y nacionales, el gobierno optó por una política de promoción de exportaciones. Los acuerdos de 1969 y 1970 con los fabricantes y el subsiguiente decreto de 1972

---

de maquinado de motores y partes que ya hubiesen estado fabricando - con anterioridad al decreto.

sobre automóviles, formalizaron un nuevo mecanismo por el cual las crecientes importaciones se equilibrarían con exportaciones que contuvieran al menos un 40% de partes no hechas por los productores.<sup>4</sup> (cuadro 5) Esta política favoreció claramente a los productores extranjeros.

Los productores de automóviles invistieron grandes cantidades para aumentar las exportaciones que saltaron de 4.3 millones a 26.6 millones - de dólares para 1970. (cuadro 6) La producción aumentó 18% anual entre 1968 y 1975. El PIB del sector, se elevó a 6.7% del PIB manufacturero y los trabajadores de la industria automotriz representaron el 4.8% de la fuerza de trabajo de manufacturas al final de ese período. La industria de partes automotrices se fortaleció, aportando el 60% del empleo del sector.<sup>5</sup>

Cerca del 90% de las exportaciones automotrices mexicanas consistieron en partes, como consecuencia de la decisión de las compañías estadounidenses de empezar a globalizar su producción. No obstante, el crecimiento del mercado interno requería importaciones de componentes y el déficit comercial del sector, no se aligeró con el mecanismo de 1972 destinado a corregirlo. Para 1976, más del 20% del déficit comercial nacional se podía atribuir al sector automotor.

Así pues, tenemos que desde la década de los veinte hasta los años 70, el mercado mexicano al igual que los de muchos otros países, podía definirse como local. Los vehículos se armaban con partes importadas y se vendían en México y los modelos eran similares a los producidos en Estados Unidos. En los años setenta, las disposiciones gubernamentales mexicanas alentaron las operaciones de armado según el principio de sustitución de importaciones con contenido nacional, que exigía motores y otras partes de fabricación mexicana. Como resultado de ello, la creación de los nuevos modelos se detuvo parcialmente. Ya no fue económicamente

---

4/ A decir verdad, el decreto de 1972 ya introducía el sesgo favorable hacia exportaciones, como era el incentivo de reparto de mercado interno en relación a los logros de exportación.

5/ Cfr. CIDAC, ob. cit., pág. 130.

## (cuadros 5 y 6)

Cambios de propiedad posteriores al decreto de 1972 y al acuerdo de 1969-1970

Firma	Cambio	Propiedad en 1977
Ford	Segue sin cambio	100% extranjera
General Motors	Segue sin cambio	100% extranjera
Fábricas Automex	1972: Chrysler adquiere el 55% restante; cambia su nombre a Chrysler	100% extranjera
Volkswagen	Segue sin cambio	100% extranjera
Nissan	Segue sin cambio	100% extranjera
DINA	Segue sin cambio	100% gobierno mexicano
Willys Mexicana/VAM	Segue sin cambio	60% gobierno mexicano; 40% extranjera

Fuente: Florencio López-de-Silanes

## Balanza comercial automotriz, 1960-1989 (millones de dólares estadounidenses)

Año	Exportaciones automotrices			Importaciones automotrices				Comercio auto/comercio nacional (porcentaje)			
	Total	Veh.	Mot.	Total	Veh.	Partes	Bal. com.	Exp.	Imp.	Bal.	
1960	0.2	0.0	nd <sup>a</sup>	0.2	119.3	86.5	32.7	(119)	0.0	10.1	26.6
1961	0.5	0.0	nd	0.5	136.0	93.7	42.3	(136)	0.1	11.9	40.0
1962	0.8	0.0	nd	0.7	131.9	93.7	38.2	(131)	0.1	11.5	51.7
1963	0.9	0.3	nd	0.6	152.3	109.3	43.1	(151)	0.1	12.3	48.7
1964	0.5	0.1	nd	0.4	203.0	153.2	49.8	(202)	0.0	13.6	41.4
1965	0.8	0.1	nd	0.8	182.6	131.7	50.9	(182)	0.1	11.7	39.7
1966	1.0	0.0	nd	1.0	155.7	104.9	50.8	(155)	0.1	9.7	35.8
1967	2.4	0.1	nd	2.3	157.7	115.5	42.2	(155)	0.2	9.1	24.5
1968	4.3	0.0	nd	4.3	162.4	96.6	65.8	(158)	0.4	8.5	21.0
1969	17.8	0.5	nd	17.3	202.5	151.5	51.0	(185)	1.3	10.2	28.5
1970	26.6	0.2	nd	26.4	219.7	166.4	53.3	(193)	2.1	9.4	18.6
1971	45.1	1.5	5.9	37.7	188.2	133.7	54.5	(143)	3.3	8.3	16.1
1972	64.4	5.7	10.5	48.2	278.3	212.5	65.8	(214)	3.9	10.1	19.5
1973	38.4	39.7	21.5	76.9	308.4	206.9	101.5	(170)	6.7	7.9	9.4
1974	156.7	43.4	24.8	88.5	348.2	234.7	113.6	(192)	5.5	5.7	5.8
1975	184.0	9.6	35.4	139.0	807.3	489.8	617.6	(623)	6.0	12.0	17.1
1976	170.9	10.3	54.7	105.9	799.7	486.5	613.2	(629)	4.7	12.7	23.8
1977	140.2	20.3	1.9	117.9	629.9	90.9	539.0	(490)	3.0	11.0	46.4
1978	390.6	108.8	90.4	191.4	1,022.8	243.2	779.6	(632)	6.4	12.9	34.1
1979	446.2	118.2	51.6	276.4	1,477.3	451.5	1,025.8	(1,031)	5.1	12.3	32.6
1980	366.2	128.7	32.7	204.8	1,896.7	657.7	1,239.0	(1,530)	2.4	10.1	41.4
1981	339.5	113.8	61.5	164.2	2,219.4	681.6	1,537.8	(1,880)	1.7	9.3	41.7
1982	403.5	73.5	214.2	115.8	881.6	170.7	710.9	(478)	1.9	6.1	ns <sup>b</sup>
1983	945.4	159.6	602.8	183.1	413.1	36.4	376.7	532	4.4	5.4	3.9
1984	1,415.3	166.1	982.7	266.5	793.5	96.2	697.2	622	5.8	7.1	4.8
1985	1,420.6	148.8	1,039.2	232.6	932.3	171.1	761.2	488	6.6	7.1	5.8
1986	2,044.0	527.6	1,152.7	363.7	571.6	86.7	484.9	1,472	12.8	5.0	32.0
1987	3,028.8	1,317.0	1,290.9	420.9	1,089.4	117.2	972.2	1,939	14.7	8.9	23.0
1988	3,181.1	1,493.6	1,300.4	387.1	1,869.6	194.7	1,675.0	1,311	15.5	9.9	78.6
1989	3,506.0	1,567.0	1,366.0	573.0	2,124.0	161.0	1,963.0	1,382	15.4	9.1	ns <sup>b</sup>

<sup>a</sup> No disponible.<sup>b</sup> No significativo.

Fuente: Recopilada utilizando datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, y de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.



factible tomar el diseño del fabricante de origen, como el de los vehículos estadounidenses del momento con tanta rapidez como en la etapa previa de armado. El mercado dependió en gran medida de una sola tecnología.

El decreto de automóviles de junio de 1977, ponía un marcado énfasis en las exportaciones automotrices y abarcaba medidas encaminadas a evitar déficits comerciales en el sector. El decreto creaba un nuevo mecanismo: una restricción a la balanza de pagos que exigía a cada productor de automóviles, aportar exportaciones para equilibrar sus importaciones directas e indirectas, así como todos los demás pagos exteriores de la compañía. El decreto incluía un nuevo cálculo del GIN<sup>6</sup>, el cual se enfocaba en los costos directos de componentes y no en los costos de producción, como era la práctica anterior.

El coeficiente exigido de GIN, se fijó en 50% para los automóviles y en 65% para los camiones. Las cuotas de producción y los controles de precios se eliminaron. DINA enfrentaba requisitos de exportación menos estrictos, debido a su estructura de capital y a otros fabricantes, se les prohibió producir camiones pesados y motores diesel.

Los productores estadounidenses se opusieron sin éxito a la nueva reglamentación. Finalmente cinco meses después de emitido el decreto, General Motors anunció proyectos de expansión de las maquiladoras y de nueva inversión en México como parte de su estrategia de globalización.

El decreto de automóviles de 1977 fue importante por que obligaba a las corporaciones multinacionales, en especial a los tres grandes a concentrarse en estrategias de exportación desde México, en un momento decisivo del desarrollo de la producción global. Se obligó a los productores de automóviles a pensar en la posibilidad de reubicar los procesos de producción en México, para cumplir con los requisitos de exportación y además beneficiarse de los subsidios a la inversión.

---

6/ Véase, supra, pág. 84, para significado GIN.

Para 1983 la mayoría de los productores de autos, habían iniciado ambiciosos programas de inversión en México.<sup>7</sup> General Motors abrió en Saltillo dos plantas que producían autos de pasajeros y motores. En 1983 Ford inauguró su planta de motores de Chihuahua. Como resultado de la inquietud financiera, tuvieron lugar más cambios de propiedad entre el resto de los fabricantes de propiedad estatal. (cuadro 7)

(cuadro 7)

Cambios de propiedad posteriores al decreto de 1977		
Firma	Cambio	Propiedad en 1982
Ford	Sigue sin cambio	100% extranjera
General Motors	Sigue sin cambio	100% extranjera
Chrysler	Sigue sin cambio	100% extranjera
Volkswagen	Sigue sin cambio	100% extranjera
Nissan	Sigue sin cambio	100% extranjera
DINA/Renault	1978: Renault adquiere 40% de la propiedad	60% gobierno mexicano; 40% extranjera
VAM	1977: el gobierno adquiere 34% más de VAM	94% gobierno mexicano; 6% extranjera

Fuente: Florencio López-de-Silanes.

El crecimiento de las compañías de partes automotrices que generó exportaciones significativas, fue promovido por empresas conjuntas de fabricantes estadounidenses y fuertes grupos industriales mexicanos. En 1981 Ford se asoció con el Grupo Alfa para abrir Nemak, que exportaba cabezas de motor de aluminio.

7/ Las acciones para atraer la inversión extranjera, fueron intensificadas y sobre una base continua, México se unió a la nueva concepción de la relación entre empresa multinacional y el gobierno anfitrión... Para ampliar la información consultar: GODINEZ Cuellar, Ma. del Carmen. El comportamiento de la inversión extranjera en México antes y después del Tratado de Libre Comercio. Tesis profesional, 1994, subcapítulo 1.4

Un año después, otras dos alianzas de Ford, con el Grupo Vitro y con el Grupo Visa, crearon Vitroflex que produce vidrio y Carplastic que produce laminas de plástico. General Motors junto con el Grupo Condumex creó Autopartes Condumex que exporta accesorios. Estas empresas conjuntas implicaban lazos más fuertes entre las industrias automotrices estadounidenses y mexicanas, ya que uno de los objetivos principales de las compañías recién creadas, era no sólo producir para el mercado nacional, sino exportar al resto de Norteamérica.

La industria automotriz de México se benefició considerablemente con el auge económico durante los años de bonanza petrolera, entre 1977 y 1981. La producción de autos de pasajeros creció a un promedio de 25% anual durante ese período. La producción total de vehículos llegó a un punto máximo de casi 600 000 unidades en 1981, mientras que el PIB de la industria alcanzó 7.1% del BIP manufacturero.

De 1980 a 1981, más del 40% del déficit comercial mexicano provino del sector automotor. Sin embargo, la situación económica por la que atravesó el país en los siguientes años, obligó a los productores a buscar nuevos mercados en el exterior y a una mayor racionalización en la producción nacional. Durante 1982 y 1983 el PIB en términos reales disminuyó en 0.6% y 5.4% respectivamente, si bien en 1984 empieza a darse cierta recuperación, en 1985 apenas se llega a los niveles alcanzados en 1981. Las causas principales de este fenómeno son el endeudamiento excesivo del país y el curso desfavorable de los precios del petróleo en el mercado mundial, por lo que se cuestiona la solvencia nacional. El resultado de lo anterior, fue la desconfianza generalizada, la fuga de capitales, la devaluación de la moneda y la aceleración de la inflación.<sup>8</sup>

Para el sector automotriz, los resultados del período más reciente fueron una amplia capacidad instalada, un mercado interno reducido y un mercado externo más atractivo, debido al tipo de cambio subvaluado.

8/ ALVAREZ Uriarte, Miguel. Las empresas manufactureras mexicanas en los ochentas. Comercio Exterior, México, 1991, vol. 41, núm. 9, subcapítulo 1.4.

En 1982 y 1983, las ventas internas cayeron en 18.2% y 41.5% respectivamente. En consecuencia, en esos dos años el PIB de la industria automotriz sufrió una fuerte contracción y si bien en los años siguientes experimentó alguna recuperación. Al ajuste del tipo de cambio se han ido agregando varios programas y decretos orientados a fomentar la actividad exportadora en general tales como: el Pronafice (Programa Nacional de Fomento a la Industria y al Comercio Exterior), el Profier (Programa de Fomento Integral a las Exportaciones), el Decreto de Devolución de Impuestos de Importación a las Exportaciones, y el Decreto para el Fomento de la industria maquiladora, además de políticas específicas dirigidas a ciertos sectores de la economía.

En el caso de la industria automotriz, además del Decreto de 1983 (el cual trataremos más adelante) para regularla, se dio un programa de fomento a la industria nacional de autopartes, orientado para que este sector se integre en forma más activa al proceso exportador. Dentro de la política económica hacia la industria automotriz seguida por el gobierno mexicano, encontramos un factor decisivo en la explicación de la espectacular expansión del sector dentro de sus productos de exportación.

El antecedente político (del cual hablamos anteriormente) más importante al respecto es en 1977, año que se promulgó un nuevo decreto para el fomento a la industria automotriz. Ese decreto se caracterizó por impulsar el desarrollo del sector automotriz, con base en la promoción de exportaciones, esquema que ya se había intentado poner en práctica años antes con el acuerdo del exportador de 1969 y el decreto de 1972 para la industria automotriz.

El decreto de 1977 se dió en un ambiente en que las expectativas eran muy optimas sobre la evaluación futura de la economía y en particular sobre el mercado interno de automóviles. Por otro lado, la industria mundial se encontraba en pleno despliegue de su restructuración internacional, pues las principales empresas terminales y en particular las estadounidenses, habían sentido ya la necesidad de hacer frente a la intensa competencia internacional. Una de las formas como se planteo hacer frente a las presiones competitivas, es reduciendo el costo de ciertas partes o compo-

mentes automotrices mediante su producción en otras localizaciones.

El resultado de los elementos antes mencionados fue la proliferación de proyectos de inversión, dentro de los cuales, su aspecto central fue el requisito de que las empresas terminales balancearan con exportaciones de la propia industria automotriz, sus requerimientos de divisas, requerimientos tanto para cubrir las importaciones de partes y componentes necesarios para la producción de automóviles, que serían destinados al mercado nacional, como para el resto de los pagos que tuvieran que hacer en el exterior.

La expectativa de un mercado nacional en crecimiento, más la liberalización de precios, obligó a las empresas a decidirse por el desarrollo de las exportaciones, para cumplir con el desarrollo de las divisas, todas las grandes empresas terminales transnacionales respondieron al decreto con proyectos de inversión de magnitudes considerables: los activos totales de la industria terminal se multiplicaron por cuatro, en un lapso de cuatro años, pues pasaron de 24,460 millones de pesos en 1977 a 124,102 millones en 1981.<sup>9</sup>

En ese período se construyó el complejo automotriz de Ramos Arizpe con las plantas General Motors y Chrysler, las cuales entraron en operación en 1981. En años posteriores, cuando la materia prima se encontraba disponible en México o no tenía el nivel de calidad y costo requeridos, las empresas de autopartes pudieron adquirir materias primas para partes y componentes de importación.

De este modo, las empresas terminales estaban en capacidad de obtener componentes de fabricación nacional de calidad y costo equivalentes a los extranjeros, pero con la ventaja adicional de ser elegibles para los créditos por exportación. Todos esos factores dieron incentivos para el interés de las empresas terminales en tener proveedores nacionales, incluso por ampliar sus operaciones por medio de acciones conjuntas con capital nacional.

---

9/ UNGER Kurt. Las exportaciones mexicanas. Ed. FCE, México, 1990, pág. 149

El decreto de 1977 destacó por la gran repercusión que tuvo sobre la estructura de la industria automotriz. Esto no ocurre con el decreto de 1983, del cual no se derivan cambios tan espectaculares, ni en inversiones, ni en exportaciones, como las que resultaron del anterior. La crisis de la balanza de pagos mexicana de 1982, instó al gobierno a emprender medidas más enérgicas para reducir el déficit comercial de la industria automotriz.

Así el propósito del decreto de 1983<sup>10</sup> consistió en reducir las importaciones y aumentar las exportaciones. El decreto delineaba tres políticas: limitar el número de líneas y modelos producidos, aumentar el coeficiente del impuesto tanto para vehículos como para partes y utilizar un esquema de balanza de pagos que no permitiera déficit alguno

La principal medida en este sentido fue limitar la composición del presupuesto de divisas de cada empresa terminal a 30% de exportación directa para la empresa y 20% por operaciones de maquila, de manera que al menos 50% debió consistir de componentes adquiridos de otras empresas de la industria nacional de autopartes. (cuadro 8)

(cuadro 8)

Cambios de propiedad posteriores al decreto de 1983

Firma*	Cambio	Propiedad en 1990
Ford	Segue sin cambio	100% extranjera
General Motors	Segue sin cambio	100% extranjera
Chrysler	Segue sin cambio	100% extranjera
Volkswagen	Segue sin cambio	100% extranjera
Nissan	Segue sin cambio	100% extranjera
DINA/Renault-VAM	1983: DINA/Renault se fusiona con VAM. Cierra en 1986	

\* En 1990, el abasto de la mayoría de los vehículos, excepto autos de pasajeros, correspondió a fabricantes mexicanos. Los fabricantes fueron: Ford, Chrysler y General Motors para camiones pequeños; DINA para camiones medianos; DINA, Fábricas Automotrices Mexicanas (FAM), Kenworth Mexicana y Tractor de Monterrey para camiones pesados; DINA, FAM, Kenworth, Tractor de Monterrey y Victor Palkón para tractores, y DINA, Mexicana de Autobuses y Tractor de Monterrey para autobuses.

Fuente: Florencio López-de-Silanes

10/ MERCADO, Alfonso. Las exportaciones automovilísticas de México, factores favorables, obstáculos y necesidades de la política. Comercio Exterior - México 1991, vol. 41, núm. 9, pp. 847-852.

Para fines de 1988, el país había emprendido el camino de la reforma estructural y la liberalización comercial, pero la industria automotriz permanecía al margen de esta tendencia predominante. Todas las partes implicadas participaron en una serie de reuniones que dieron como resultado, la expedición de ciertos decretos en 1989, encaminados a promover el desarrollo de la industria, consolidar el proceso alcanzado durante 25 años anteriores, e incrementar la participación del sector de la economía mundial mediante la intensificación de la competitividad.

El gobierno estaba preocupado ante la alta proporción de consumidores por auto registrado: una proporción que en 1988 era casi nueve veces mayor que en Estados Unidos. Por lo tanto en agosto de 1989<sup>11</sup> un decreto otorgó ciertas exenciones de impuestos a los autos compactos populares. El gobierno renunciaría a un porcentaje de sus ingresos fiscales y los fabricantes de automóviles, sacrificarían parte de las utilidades de venta por unidad, para aumentar el número de vehículos vendidos en el mercado interno.

El crecimiento de la demanda proyectada en esta estrategia, exigió - tanto al gobierno como a las multinacionales, tomar medidas adicionales, para poner en práctica recortes fiscales y de márgenes de utilidad que podrían ampliar otros segmentos del mercado. En diciembre de 1989, el gobierno emitió un nuevo decreto que establecía diversas reglas para la industria automotriz. Un decreto aparte y más profundo sobre camiones establecía un calendario similar de liberalización gradual y dirigido a los camiones pesados, autobuses y tractores.

---

11/ En 1989 bajo el nuevo gobierno de Carlos Salinas de Gortari, se emitió por primera vez un reglamento para la interpretación de esta ley en sustitución de las disposiciones que anteriormente aclaraban algunos de sus aspectos. El nuevo reglamento permite la propiedad extranjera completa en las actividades que no están explícitamente restringidas ni en la Constitución ni en las leyes secundarias. Sin embargo, los reglamentos siguen siendo restrictivos en la medida que imponen requisitos adicionales a los inversionistas que ahora están exentas del próximo y estipulado 49% de participación extranjera. Para mayor información consultar: CIDAC, op. cit., pp. 49-50.

Las reglas incluían cambios sustantivos que entraron en vigor en noviembre de 1990, para los modelos 1991. Algunos de los cambios de estos dos decretos fueron los siguientes:

1. Se eliminaron los requisitos de contenido nacional específicos para ciertos automóviles, camiones y partes automotrices individuales. Sin embargo, aún se aplica una norma de contenido local. Un total de 36% del Valor Agregado Nacional (VAN) para los procesos de producción de todos los fabricantes de automóviles debe proceder del VAN, de la industria nacional de partes o de otros proveedores internos.
2. La norma de la balanza de pagos para los fabricantes de automóviles, fue sustituida por un mecanismo menos restrictivo, por el cual al sólo se consideran los resultados de importaciones y exportaciones. Esto eliminó la necesidad de compensar otros pagos al exterior y brinda incentivos para aumentar las exportaciones de las maquiladoras. También creó incentivos para la inversión en activos internos utilizados en la producción, ya que permite un crédito parcial para dichas operaciones.
3. Los fabricantes de automóviles tuvieron cierta libertad de escoger las unidades que deseaban producir en México y los que deseaban importar de la misma compañía. No obstante, aún existen restricciones sobre las unidades que se pueden importar. Las importaciones de partes continúan exentas de restricciones cuantitativas.
4. La industria se liberalizó en general, incluyendo eliminación de límites a las líneas y modelos por compañía, restricciones a la producción de vehículos comercializados, la lista obligatoria de partes nacionales que han de incluirse en cada vehículo y motores de gasolina obligatorios en los camiones medianos.
5. Se puso en práctica un calendario para que gradualmente se permitiera la libre entrada de fabricantes, así como de importación de camiones pesados, autobuses y tractores. Esto eliminó uno de los problemas más graves de este sector del mercado: La notoria inefi



ciencia de los fabricantes nacionales actuales. También brindó incentivos más competitivos en la estructura del mercado y en la fijación de precios.

Hasta lo que aquí llevamos expuesto, en el segundo capítulo se tiene que las industrias automotrices de Estados Unidos y México, han empezado a integrarse y sería benéfico para ambos países que este proceso se acelerara en las próximas décadas.<sup>12</sup> Para alcanzar este objetivo, México deberá ser mundialmente competitivo en productos, tecnología, calidad, durabilidad, entrega y precio. Pero antes debe tenerse cuidado con obstáculos que afectan dicha relación, un ejemplo de ello son los siguientes:

1. Diversas medidas y subsidios proteccionistas deforman la libre economía en ambos lados de la frontera. Por ejemplo, en Estados Unidos un arancel del 25% sobre camiones pequeños dificulta su importación.
2. Los reglamentos mexicanos influyen de manera determinante en la disposición de los extranjeros para invertir. México debe crear un clima favorable para la inversión extranjera, como lo permitan sus circunstancias económicas.
3. Las actuales restricciones a la oferta de productos, limitan a los fabricantes a determinadas cantidades y tipos de modelos prescritos por el gobierno, impidiendo así, el desarrollo de una libre economía de mercado. Los requisitos existentes de desempeño, estipulan ciertos niveles de contenido nacional y tipos de productos. Estos requisitos también vinculan los valores de producción con los de exportación, para corregir desequilibrios comerciales que han sido desfavorables para México durante décadas.

---

12/ VEGA Cánovas, Gustavo. México ante el libre comercio con América del Norte. COLMEX, México, 1992, pp. 391-406.

### C. ACTUAL PROGRAMA INDUSTRIAL MEXICANO Y ESTRATEGIAS DE CADA EMPRESA TRANSNACIONAL (ET)

Actualmente, la industria automotriz tiene su propio programa de integración el cual, se concentra en los siguientes puntos:

1. La integración debe dar lugar a la libre competencia de productos especializados, la especialización de productos aumenta las probabilidades de una integración exitosa. En México se producirían partes específicas, como transmisiones manuales o vehículos especiales, tanto para el mercado interno como para el de exportación. Para ofrecer al consumidor mexicano una gama completa de vehículos terminados, México dejaría que los armadores fiscales importaran el faltante de vehículos terminados, requeridos por el país. Los mercados potenciales de exportación, incluyen una expansión en el mercado de California, dada su proximidad geográfica.
2. Con la especialización en la producción de partes, la industria mexicana podría abastecer de partes originales, a las plantas matrices de armado. Una integración vertical más liberal, estimularía el desarrollo de instalaciones que actualmente no se contemplan. Las nuevas perspectivas de abastecimiento global colocan a México en la disputa por la producción en nuevas plantas de tecnología avanzada. Las demandas de tecnología aumentarían, pero obligarían a la industria matriz a poner los avances tecnológicos a disposición de la filial mexicana.
3. Las relaciones entre firmas estadounidenses y mexicanas, aumentarían notoriamente a medida que los proveedores mexicanos, requirieran tecnología nueva y avanzada para competir en el mercado global. Se prevén nuevos participantes. Algunos observadores proyectan que los vehículos producidos actualmente en Corea, Taiwan y otros lugares de Asia, podrían producirse en el futuro en plantas filiales de México. Considérese que los volúmenes de producción coreanos, aumentaron de unos 200,000 vehículos en 1970 a más de 1 millón en 1988. En el mismo período, la producción española aumento de unos 500,000 a casi 2 millones de vehículos. Esto ocurrió después de que ambos países alentaran a los fabricantes a instalar plantas de

fabricación y armado a nivel mundial.

Ahora bien, explicado el programa industrial mexicano, tenemos por otro lado, las estrategias que han tenido cada una de las empresas transnacionales, dentro de la rama automotriz.

Desde principios de la década de los setentas, las estrategias de cada empresa automotriz, han ido cambiando debido a la competencia internacional y al mercado doméstico. El caso de las filiales norteamericanas es representativo de estos cambios, debido a la ciencia y a los avances tecnológicos que se dieron. Se dice que las empresas transnacionales, cuentan con 10 plantas para exportación en su poder.

Los factores que determinan el éxito exportador de las filiales, son las estrategias particulares y 105 contactos con las empresas matrices, junto con los requisitos de precio y calidad internacional. Un ejemplo que se dio, fue el de la Planta Ford de estampado y ensamble, ubicada en Hermosillo Sonora, la cual es una respuesta a la co inversión entre General Motors y Toyota, que tiene como propósito, incrementar la aplicación de tecnologías flexibles en su proceso productivo, con el fin de competir internacionalesmente desde un país con bajos costos.

Actualmente esta planta Ford, es una de las más importantes dentro de la República Mexicana, ya que ha impulsado activamente co inversiones con productores de autopartes nacionales para exportar a Estados Unidos, Europa y Latinoamérica. Su política es también aplicada por su forma de organizar la red de proveedores, en sus filiales de Hermosillo y Chihuahua, pues ambas plantas tienen el grupo más numeroso de proveedores independientes entre las "tres grandes", incluso la firma ha fomentado parte del desarrollo de planes conjuntos entre sus plantas orientadas al mercado interno y externo. Ford es la transnacional norteamericana que incorpora mayor número de componentes producidos fuera de Estados Unidos.

La planta General Motors ha tendido a reproducir en México, el mismo esquema el cual consiste en adquirir la mayor parte de sus componentes de las plantas proveedoras. "La planta de Ramos Arizpe, de ensamble y de motores instaló varias fábricas de autopartes en el Centro y Norte de México, así

como maquiladoras en Chihuahua, Matamoros y Nuevo Laredo. El centro de estas inversiones fue de 300 millones de pesos en 1982, esta planta de ensamblaje fue diseñada para exportar camionetas pickup y carros medianos con una capacidad de 120,000 unidades por año". En general la planta produjo el 14% de la cantidad total de automóviles modelo "A" vendidos a Estados Unidos.

La planta Chrysler, ha adoptado una estrategia intermedia paralela a su planta de motores para exportación, la cual se provee por Compañías Norteamericanas, esta planta indica que se ha desarrollado un sistema de compras con proveedores independientes. Para mejorar la aplicación de tecnologías y los niveles de calidad, se ha dado una adaptación a la planta para sus camionetas y carros estándar (tales como los carros modelo K). "De 1979 a 1983, se invirtieron 310 millones de dólares por la creciente demanda interna que hubo de camionetas y carros". México es uno de los proveedores más importantes después de Canadá y Estados Unidos.

#### D. CAMBIOS TECNOLÓGICOS DENTRO DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA

Los cambios tecnológicos desarrollados por la industria automotriz mexicana en los últimos años, se caracterizan por: la automatización que es sinónimo de progreso y exportación es decir, una empresa que desee competir con otra del exterior debe forzosamente tener un alto nivel de tecnología<sup>13</sup>, como lo es la planta de Ford de Hermosillo, que cuenta con los últimos avances tecnológicos y los mayores índices de productividad en el mundo donde se cuenta con 96 robots programables que realizan el 95% del trabajo de soldadura hechas en la planta, su nivel tecnológico es superior a otras dos similares en Canadá y Estados Unidos.

Entre mayor sea el grado de automatización, mayor es el uso de técnicas tales como: Entregas Justo a Tiempo (JIT), uso de Control de Trabajo (CT) y Sistemas de Seguimiento en el Control de Calidad (QFD). Aquellas firmas que desarrollaron QFD, son elevadas no sólo en México sino también en el extranjero, cada planta debe llevar a cabo técnicas de diseño expe-

13/ ONUJI, Establecimiento y desarrollo de la industria del automóvil en los países en desarrollo. ONUJI, Nueva York, 1972, pp. 61-75.

rimental para corregir eventuales errores detectados por los consumidores en el exterior. Estas técnicas tienen por objetivo básico, el mejoramiento continuo de los estándares de calidad, productividad y tiempos de entrega.

Es importante señalar, que cada proveedor confiable debe de cumplir a tiempo con el requerimiento que se le encomiende. Por ejemplo, la planta Ford Hermosillo, demanda un esquema diverso de entregas, lo cual a cada proveedor tanto nacional como internacional, practican un sistema llamado one day at a time, que significa: "sistema de un día a la vez", en el cual las entregas JIT, se encuentran aseguradas por envíos regulares (cada semana o diez días). Otro ejemplo palpable es la Planta Ford Chihuahua y el complejo de Ramos Arizpe, el cual también lleva un esquema similar a al de proveedores de responsabilidad total.

En sí, la automatización que se da en el Centro de México y en las plantas del Norte, deben llevar un estricto esquema de entregas y de especificación del producto, pero sólo en proyectos de exportación, utilizando los sistemas JIT/TQC, con proveedores calificados de primera clase. No todas las plantas, utilizan los esquemas JIT/TQC ya que su mercado es interno como es el caso de la planta Ford de Cuautitlán.

#### E. ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA (CONTEXTO SECTORIAL)

La industria automotriz mexicana está constituida por un sector de empresas terminales que llevan acabo la producción y ensamblaje de vehículos, un sector de empresas fabricantes de autopartes y otro de empresas de la industria maquiladora automotriz. A continuación describiremos cada uno de dichos sectores.<sup>14</sup>

##### 1. Industria terminal

Esta industria terminal en México, comprende empresas dedicadas a la

<sup>14</sup>/ UNGER, Kurt. Las exportaciones mexicanas ante la restructuración industrial internacional. FCE, México, 1990, pp. 136-145.

fabricación de automóviles, camionetas, camiones ligeros y pesados, tractocamiones, autobuses integrales, así como componentes mayores como motores y transmisiones. La producción y venta de automóviles en el mercado mexicano la realizan Volkswagen, Nissan, General Motors, Ford y Chrysler, que cuentan con 31 plantas para ensamble de vehículos y producción de motores. La capacidad instalada es superior a un millón de unidades por año, mientras que el potencial para la fabricación de motores es de 2,100.000 unidades. Estas cinco empresas también participan en la producción y ventas de camiones, camionetas y camiones comerciales de menos de 9 toneladas de peso bruto vehicular.

Además, las compañías Dina, Kenworth, Mercedes Benz, Mexicana de Autobuses, Trailers de Monterrey y Víctor Patrón, cuentan con 12 plantas para ensamble de vehículos, motores y autopartes que integran el sector que produce vehículos medianos, pesados, tractocamiones y autobuses. Dentro del sector tractocamiones se han realizado importantes coinversiones que han permitido incrementos significativos de la competitividad en términos de calidad y precios. Así DINA CAMIONES esta asociada con NAVISTAR de Estados Unidos, KENWORTH MEXICANA con PACCAR y MERCEDES BENZ-MEXICO con DAIMLER-BENZ de Alemania.

En 1990, la producción de vehículos llegó a más de 830,000 unidades, nivel sin precedente en la historia de la industria automotriz mexicana. Gracias a ello, México se colocó entre los 12 primeros productores de vehículos a nivel mundial. Las ventas domésticas alcanzaron los 500,000 vehículos mientras que las destinadas a la exportación, superaron las 280,000 unidades. Con este crecimiento automotriz mexicano, tuvimos en 1991, cerca de 9 millones de vehículos, los cuales 4.3 millones son automóviles, 2.7 son camiones ligeros y pesados, 52,000 tractocamiones, 25,000 autobuses integrales y 1.8 millones son autos importados, correspondiendo 46% a automóviles y 78% a camiones.<sup>15</sup>

## 2. La industria de autopartes

---

15/ GUTIERREZ Rivera. La participación de las empresas automotrices, dentro del tratado trilateral de libre comercio entre México, Canadá y Estados Unidos. Tesis profesional, México, 1994, pág 31.

Esta industria de autopartes está conformada por más de 500 empresas, muchas de ellas, cuentan con calidad y precios para competir a nivel internacional, ya que han realizado coinversiones con productores extranjeros y han incorporado tecnologías de punta. Entre las autopartes más competitivas están las partes para motor, arneses, radios, cinturones de seguridad, diversos accesorios para autos, asientos y sus partes, mofles, limpiaparabrisas, acumuladores y amortiguadores.

La industria de autopartes, ha realizado importantes esfuerzos para incrementar sus estándares de producción y para responder a las nuevas formas de producción esbelta, es decir, en cuanto a calidad, precio y servicio. Para alcanzar una posición relevante como proveedor de equipo original de las empresas productoras de vehículos, Estados Unidos ha buscado la especialización en determinados productos mediante la asociación con empresas extranjeras que cuentan con tecnologías de punta. Estas estrategias se han realizado con el fin de mejorar y expandir sus operaciones.

### 3. Industria maquiladora

En 1990, las empresas de la industria maquiladora automotriz establecidas en México, sumaron 161 y representaron cerca del 10% del total de las plantas maquiladoras en México. La mayor parte de las compañías se ubican en la frontera norte: Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas, aunque también existen plantas en Jalisco, Estado de México, San Luis Potosí, Veracruz, Yucatán, Hermosillo, D.F., Puebla, Cuernavaca, Toluca y Aguascalientes. Las actividades de la industria maquiladora, se encuentran en la producción, ensamble, estampado y pulido de diversas autopartes. Estos productos son intensivos en mano de obra, pero se fabrican otros que se caracterizan por el uso de las tecnologías más avanzadas.

Las mayores empresas automotrices estadounidenses tienen 33 plantas maquiladoras: General Motors 22, Ford 8 y Chrysler 3. Además, el capital estadounidense participa en 136 maquiladoras.

En 1989, el empleo generado por la maquila automotriz, logró un 20% - del total en este sector y el valor generado por la actividad representó el 23.8% del total de la industria maquiladora y su producción alcanzó en 1990, una cifra cercana a US\$ 3 400 millones de dólares.



CAPITULO III  
MEDIDAS PROMOCIONALES SEGUIDAS  
POR EL GOBIERNO MEXICANO

CAPITULO III  
MEDIDAS PROMOCIONALES SEGUIDAS POR EL  
GOBIERNO MEXICANO

A. ESTRUCTURA PARA EXPORTAR

La exportación depende en gran medida de la empresa misma, por tal motivo México ha creado una serie de apoyos oficiales que facilitan el proceso exportador,<sup>1</sup> dicho proceso se puede dividir en los siguientes grupos:

1. FISCAL \* Exención del IVA  
Devolución de Impuestos ( Draw Back)
2. FINANCIERA \* Preferencial  
Promocional
3. SIMPLIFICACION \* Sistema aduanero  
ADMINISTRATIVA \* Programas de Importación Temporal  
Empresas ALTEX
4. PREFERENCIAS \* SGP  
ARANCELARIAS

1. Fiscal

1.1 Exención del Impuesto al Valor Agregado

Todas las exportaciones están exentas del IVA, según el artículo 29 de la ley correspondiente, por lo que no se podrá cargar el IVA a las exportaciones de bienes y servicios. Esta facilidad se hace extensiva también a los exportadores indirectos cuando facturen sus ventas y productos que finalmente se van a exportar o las empresas que sean 100% exportadoras. Desde luego, cuando las empresas son muy exportadoras, por lo general generan un saldo a favor, mismo que se podrá solicitar como devolución mediante un trámite ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

---

1/ REYES Díaz-Leal, Eduardo. La mentalidad exportadora. BANCOMEXT, México, - 1993, pp. 95-105.

## 1.2 Devolución de impuestos (Draw Back)<sup>2</sup>

Para los exportadores que a su vez sean importadores y que hayan pagado los impuestos al comercio exterior en las importaciones de materias primas, partes componentes que se incluyeron a productos de exportación, se les permite que presenten la solicitud de devolución del impuesto de importación correspondiente ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en el plazo que no exceda a un año, contando a partir de la fecha de importación, para que se le devuelva los impuestos en un plazo no mayor a 90 días.

## 2. Financiera

### 2.1 Financiamientos preferenciales

México ha dispuesto de recursos financieros con tasas preferenciales para estimular las exportaciones. Las tasas de financiamiento son más bajas comparativamente al resto de las tasas de interés que existen para las empresas. El objetivo es el permitir que los exportadores tengan menos costos financieros en la adquisición de materias primas y bienes de capital, en los procesos productivos y en el financiamiento a los compradores de productos mexicanos, para ser más competitivo.

Sobre el financiamiento de materias primas, se han formado fondos al acceso de cualquier exportador que quiera importar materias primas, partes y componentes que se incorporarán a productos de exportación. Estos créditos, que básicamente se otorgan en dólares americanos, cuentan con la facilidad de convertirse en un pasivo en pesos, estando ambas tasas de interés por debajo de las tasas de empasivamiento nacional.

---

2/ Se basa en el retorno de los derechos arancelarios que han gravado las mercancías importadas utilizadas en la elaboración del producto exportado. Para mayores detalles se puede consultar: LACALLE, J.M. Ed. La polígrafa, España, 1966, pág. 476.

Sobre los créditos destinados al equipamiento industrial, tienen por objeto mejorar la tecnología que mejorará la eficiencia y productividad. En relación a los créditos para producir productos de exportación, básicamente se prestan a plazos promedio de dos meses sobre un gran porcentaje del valor del pedido en firme, con que cuenta la empresa exportadora y tienen por objeto, facilitar capital de trabajo a los exportadores.

Existen otros tipos de financiamiento que tienden a apoyar las necesidades particulares de cada empresa. Estos son casi limitados, no es un monto, pero sí en sus alternativas. Todos estos créditos provienen de diferentes fondos administrados por instituciones financieras y asignados mediante la participación de los Bancos de primer piso (Bancomext, Bancomer, Banca Serfin, Banamex, etc.), los requisitos básicos consisten en que el beneficiario sea sujeto de crédito ante los ojos del Banco en el cual es cuentahabiente.

## 2.2 Financiamientos promocionales

Dentro de los esfuerzos que el gobierno está realizando para apoyar a los exportadores mexicanos, se encuentra un paquete de financiamientos promocionales denominado: ESQUEMA INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO PROMOCIONAL administrado y asignado por el Banco de Comercio Exterior "BANCOMEXT". Estos financiamientos apoyan a cualquier esquema de promoción de exportaciones, otorgando crédito hasta el 100% de los gastos promocionales.

## 3. Simplificación administrativa

### 3.1 Sistema aduanero mexicano

Hoy en día, existe el Programa de Simplificación Administrativa que el gobierno federal implementó, solamente una de cada nueve operaciones pasan a revisión aduanal (en promedio) gracias a la aplicación del semáforo fiscal.

Además un mayor número del 90% de las operaciones, no requieren presentar más documentos que la factura y la guía de embarque. Con este sistema prácticamente la corrupción se eliminó y las operaciones aduanales no tardan más de una hora. Con esta idea el gobierno inició un programa de privatización de la mayor parte de los servicios aduanales, teniendo la mayor responsabilidad del agente ó apoderado aduanal, quien es el representante legal para esos efectos del contribuyente.

### 3.2 Programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX)

Con la idea de facilitar a los exportadores que a su vez sean importadores, se publicó en el Diario Oficial del 3 de mayo de 1990 un decreto de estos programas, cuyo objetivo es el de facilitar las operaciones temporales constantes, que evidentemente se tienen que hacer para mejorar la competitividad de los productos mexicanos. Cabe aclarar, que si no se es una industria maquiladora de exportación registrada o una empresa con programa PITEX, no se pueden realizar importaciones temporales para la elaboración, transformación o reparación.

El programa PITEX, se otorga para aquellas empresas que exporten más de 500,000 dls. por año (para realizar importaciones de materias primas y partes o componentes) y para las que exporten más del 30% de sus ventas totales (para la importación de maquinaria y equipo que se utilice para producir exportaciones). Para la autorización de este programa es necesario llenar las formas fiscales y presentarlas ante la SECOFI y tendrá una duración de 5 años, con la obligación de presentar reportes de avances cada semestre.

### 3.3 Empresas altamente exportadoras

Para todas aquellas empresas que exporten más de 2 millones de dls. al año, tienen derecho a tramitar ante la SECOFI, su registro como empresa ALTEX, que le da los siguientes beneficios:

- a) Programa PITEX automático.
- b) Devolución del IVA inmediato.
- c) Una línea de crédito adicional por 500 000 dls.
- d) Preferencia en la asignación de créditos.

#### 4. Preferencias arancelarias

México como un país en vías de desarrollo, cuenta con preferencias arancelarias para los productos mexicanos en diferentes formas.

##### 4.1 Sistema Generalizado de Preferencias (SGP ó GSP)

Los países industrializados con su obligación moral de fomentar las exportaciones de los países en vías de desarrollo, requieren un instrumento unilateral el cual reduce los aranceles de importación de algunos productos elegidos por ellos, a fin de fomentar su competitividad. El SGP por cada país emite una lista que incluye los productos susceptibles de reducción de aranceles que en algunos casos (como en el de Estados Unidos, la reducción es a tasa cero) es muy baja. A continuación se tratara con más detalle esta estructura para exportar.

#### B. INCENTIVOS FISCALES PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL MEXICANO

Considerando la industrialización, como uno de los caminos principales que llevan hacia el crecimiento económico acelerado, México ha optado desde hace tiempo atrás, por hacer amplio uso de diversos incentivos fiscales como manera de canalizar hacia las actividades manufacturadas, el ahorro interno y externo de las actividades menos ligadas con los objetivos de desarrollo.<sup>3</sup>

---

3/ BRUCE Wallace, Robert. La política de protección de México. FCE, México, 1979, pp. 61-86.

## 1. Subsidios en impuestos indirectos y al General de Importación

Los subsidios son ayudas, incentivos o exenciones fiscales totales o parciales, que el gobierno federal concede en forma específica a todas las empresas de determinada actividad o bien, que realicen específicamente operaciones de venta al exterior. El gobierno federal dio un impulso decidido creando el Instituto de Comercio Exterior y por medio de este reguló diversos acuerdos acordes a la época.

Tomando en cuenta las necesidades del país y en coordinación con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el Banco de México, la Confederación de Camaras Industriales, la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio, la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, revisaron y restructuraron los estímulos fiscales a la exportación, tomando en cuenta las características de la exportación y el grado de integración de aquellos bienes y servicios, tales como materias primas, trabajo directo, combustible y energía eléctrica, que se usan en la producción nacional. En los productos a exportar, cuyo fin es el fomento de la exportación de productos manufacturados, se conceden los siguientes incentivos:

- \* Subsidios en impuestos indirectos<sup>4</sup>. Dichos impuestos son susceptibles de devolución a los exportadores de productos industriales de manufactura nacional hasta la totalidad de la participación neta federal, que gravan el producto y aquellos bienes y servicios tales como: materias primas, trabajo directo, combustibles y energía eléctrica, que se usan en conjunto con la planta y el equipo en el proceso de producción, cuando los mismos estén destinados al consumo interno y en los casos en que dichos productos se exporten, deben alcanzar un grado de manufactura nacional de 30% como mínimo.

<sup>4</sup>/ Con fecha 15 de marzo de 1971, por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se crea un acuerdo que dispone devuelvan a los exportadores de productos de manufactura nacional, los impuestos indirectos y el General de Importación, publicado en el Diario Oficial de la Federación.

\* Subsidio al impuesto general de importación.- Impuesto susceptible de devolución, causado por aquellos bienes y servicios tales como las materias primas, trabajo directo, combustible y energía eléctrica, que se usan en forma conjunta con las plantas y equipos en el proceso de producción importados, que se incluyen en el artículo exportado. El requisito para obtener la devolución del impuesto, es que el exportador haya obtenido el permiso de la Secretaría de Comercio, si es que lo requiere.<sup>5</sup>

## 2. Devolución de impuestos indirectos y el General de Importación a los exportadores de productos industriales de manufactura nacional

Tendrán derecho a la devolución, los industriales que exporten directamente sus productos manufacturados, y las empresas comerciales especializadas en comercio exterior que adquieran el producto manufacturado directamente del fabricante para su exportación, asimismo utilicen envases o empaques mexicanos para exportar productos que no se beneficien con el Decreto Presidencial del 31 de marzo de 1977, estos obtendrán, el beneficio fiscal (impuestos directos) correspondientes a los envases o empaques, previo estudio y determinación de la Secretaría de Comercio.

REQUISITOS: Para contar con la devolución de impuestos por exportación, el producto manufacturado debe estar incluido en las fracciones de la Tarifa General de Exportación, publicadas por la Secretaría de Comercio en el Diario Oficial de la Federación, conteniendo como mínimo 30% del componente nacional en su precio unitario, libre abordo, lugar de exportación o costo, seguro y flete si se utilizan en este último caso, empresas nacionales de seguro de transporte. Aparte de la devolución de impuestos indirectos por exportación, obtendrá la devolución de la parte proporcional de los impuestos de importación que se hubiesen pagado por

---

5/ Para la devolución de impuestos, La Secretaría de Hacienda y Crédito Público, ha creado el Certificado de Devolución de Impuestos (CEDI) intransferible, con vigencia de 5 años y utilizable para el pago de impuestos federales no afectos a un fin específico. Para mayor información consultar: MERCADO, Salvador. Comercio Internacional II, LIMUSA, México, 1991, pp. 24-28.



los componentes importados cuando no se acojan al Régimen de Importación Temporal). El contenido nacional se calculará considerando los siguientes elementos.

- a) Valor unitario del producto "libre a bordo", lugar de exportación o "costo, seguro y flete", si se utilizan en este último caso empresas nacionales de seguros y transportes.
- b) Valor unitario de los insumos importados calculando "costo, seguro y flete", aduana de importación.
- c) Impuestos de importación pagados por los insumos señalados en el párrafo anterior.

**FORMA DE TRAMITACION:** Se presentará ante la Dirección General de Estímulos al comercio exterior de la SECOFI, la solicitud que corresponda dentro de los 90 días naturales a partir de haberse realizado la exportación.

**MONTO DE LA DEVALUACION:** La devolución de los impuestos será en base al contenido nacional y el grado de transformación según la categoría en que esté clasificado el producto. (cuadro 1)

(cuadro 1)

Contenido nacional	Categoría según el grado de transformación			
	A	B	C	D
30 a menos de 40	25	35	45	55
40 a menos de 50	30	40	50	60
50 a menos de 60	35	45	55	65
60 a menos de 70	40	50	60	70
70 a menos de 80	45	55	65	75
80 en adelante	50	60	70	80

Asimismo, la empresa exportadora atendiendo al incremento anual de exportación que tuviere, obtendrá la devolución de impuestos indirectos. -  
(cuadro 2)

(cuadro 2)

<i>Incremento anual de exportaciones</i>	<i>Porcentaje de devoluciones</i>
5 a menos de 10	10
10 a menos de 15	15
15 en adelante	20

FORMA DE EFECTUAR LA DEVOLUCION: La devolución la hará la Secretaría de Hacienda y Crédito Público a través de la Tesorería de la Federación, después de haber sido notificada por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, por medio del Certificado de Devolución de Impuestos conocido como el CEDI. El CEDI es intransferible y tiene vigencia por 5 años, sirve para pagar todos los impuestos de tipo federal no afectos a un fin específico, tales como:

- \* Impuesto al ingreso global de las empresas.
- \* IVA.
- \* Impuestos a la importación (el gravamen general).
- \* Impuestos sobre erogaciones por remuneraciones al trabajo personal.
- \* Impuesto al timbre, etc.

### 3. Incentivos fiscales a favor de las empresas de comercio exterior

Tendrán derecho a los estímulos establecidos en el Acuerdo Presidencial del 26 de agosto de 1975, los consorcios de productores de manufacturas y las empresas de servicio que se organicen para fomentar y promover las exportaciones de sus empresas asociadas o aquellas con quienes tengan celebrados contratos. Estas empresas deberán realizar las funciones de tráfico nacional e internacional, consultoría, investigación, mercado, crédito y cobranzas, representación en el extranjero, servicio de comunicaciones de mercado y ventas.

REQUISITOS: Las empresas interesadas deben presentar ante la dirección General de Estímulos al Comercio Exterior de la Secretaría de Comercio Exterior, los siguientes documentos para solicitar el CEDI adicional:

- a) El cuestionario debidamente resuelto, que podrán obtener ante la Dirección antes mencionada.
- b) Copia certificada de su acta constitutiva con las siguientes caracterís

ticas:

1. Consortios. Estar constituidas como sociedades anónimas de capital variable, con un capital social suscrito y pagado de N\$ 5,000.00 - como mínimo, representado por acciones nominativas y estar constituidas en un 75% del capital social, por empresas industriales establecidas conforme a las leyes mexicanas.
  2. Empresas de servicios. Deberán estar constituidas como sociedades anónimas de capital variable, con un capital social como mínimo de N\$ 2,500.00 suscrito y pagado, formado por aportaciones individuales nunca superior al 20% del capital social, representado por acciones nominativas.
- c) Los contratos de prestación de servicios y mediación mercantil que - tengan celebrados y registrados ante la autoridad fiscal correspondiente; en el caso de consorcios, copias certificadas de las actas constitutivas y de la última asamblea de accionistas de las empresas que la forman.
- d) Programa de trabajo que comprenderán obligatoriamente los siguientes aspectos:
- \* Promoción en el exterior.
  - \* Capacitación de técnicos.
  - \* Captación y programación de oferta exportable.
  - \* Programa de exportación, y
  - \* Racionalización de las importaciones y exportaciones de socios y - clientes.

MONTO DE LA DEVOLUCION: El monto con derecho de devolución, no será mayor del 60% del presupuesto de gastos que impliquen el programa de trabajo presentado y la diferencia será cubierta al consorcio por la empresa asociada o aquella con quien tenga celebrado contrato de comisión mercantil. Este - 60% equivale al 4% sobre el precio LAB<sup>6</sup>planta de los productos vendidos - por sus asociados.

---

6/ Tipo de cotización ( Libre a bordo). Véase: MERCADO H., Salvador. Comercio Internacional I, LIMUSA, México, 1992, pág. 142.

#### 4. Operaciones temporales

Todas las empresas mexicanas que cuenten con instalaciones y maquinaria adecuadas que realicen operaciones al exterior, o bien, abastezcan a las zonas y perímetros libres, gozarán de este incentivo fiscal.<sup>7</sup> Las autorizaciones para dichas operaciones estarán sujetas al estudio y opinión de la Dirección General de Estudios Hacendarios y Asuntos Internacionales, donde se tomará como base, la estructura del capital de las empresas, el adecuado abastecimiento interno, su contribución a la balanza de pagos y la utilización de insumos de producción nacional. Estas operaciones de exportación se encuentran libres de los impuestos de importación y exportación de los siguientes artículos con sus respectivos requisitos:

- \* Se autorizará la exportación temporal de materias primas y productos semimanufacturados, para acabarlos o acondicionarlos en el extranjero mediante procedimientos de carácter industrial, que no sea posible realizar en el país, cubriéndose a su retorno los impuestos de importación correspondiente sobre el valor agregado en el exterior.
- \* Productos terminados.
- \* Envases conteniendo productos nacionales para retornar al país conteniendo productos extranjeros gravados.
- \* Moldes, dados, matrices.
- \* Maquinaria, aparatos y equipo para su reparación o reacondicionamiento, siempre que dichos procesos no puedan realizarse en el país, cubriéndose a su retorno los impuestos de importación correspondientes sobre el valor agregado en el exterior.
- \* Los productos defectuosos que regresan al extranjero en un plazo no mayor de 120 días a la importación de la mercancía para sustituirlos por otros iguales.
- \* Deberán obtener permiso de la Secretaría de Comercio, en caso de que la mercancía esté sujeta a este requisito.

---

7/ Con base en el acuerdo girado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de fecha de marzo de 1971 y publicado en el Diario Oficial el 17 de marzo del mismo año.

Al realizarse esta clase de operaciones, se debará garantizar mediante fianza, el monto de los impuestos correspondientes, incluyendo los adicionales más el 10% de todas ellas por posibles multas. Estos requisitos a es tas operaciones, podrán modificarse según las condiciones económicas y de la economía en general del país, si así lo requiere.

#### 5. Puertos libres mexicanos

Los industriales mexicanos pueden establecer en los puertos libres su avencimiento en el lugar y de esta manera gozar de los incentivos fiscales que otorga el Gobierno Federal y con esto elevar el nivel de vida de estas regiones e impulsar principalmente el comercio exterior.

La ley de puertos libres mexicanos, considera que: Un puerto libre como un territorio extraaduanal, donde se permite la entrada y salida de to da clase de mercancías o materias primas, sin que causen los impuestos de exportación e importación, salvo los que determine esta ley y su reglamento, donde se podrán efectuar toda clase de operaciones de carga y descarga de productos y mercancías que lleguen o salgan, así como su almacenamiento, desembarque, transformación o cualquier tratamiento de purificación, refinamiento o mezcla sin intervención aduanal.

De acuerdo a la ley de puertos libres mexicanos<sup>8</sup>, existen puertos libres en Salina Cruz y Matías Romero, Oaxaca; Puerto México, Veracruz y Topolobampo Sinaloa. El tratamiento fiscal que siguen las mercancías en los puer tos libres y los incentivos fiscales que generan consisten en:

1. Las mercancías o productos extranjeros que se introduzcan en un puerto libre, se sujetarán a lo siguiente:
  - \* Podrá entrar o salir al extranjero toda mercancía o producto sin el pago de impuestos aduanales y sin intervención de la aduana.
  - \* Las mercancías o productos extranjeros, sólo podrán salir de los pu

---

8/ Publicado en el Diario Oficial el 11 de octubre de 1946.

ertos libres a cualquier parte del país, si se pagan los impuestos de importación.

- \* Las mercancías o productos extranjeros que se introduzcan como materia prima para su industrialización, en los puertos libres, podrán salir a cualquier lugar del país si pagan los impuestos de importación sobre la materia prima neta extranjera utilizada en el producto.
- \* Si se trata de productos extranjeros que se introduzcan como materia prima para su industrialización, el producto elaborado exclusivamente con esa materia prima, podrá salir al extranjero sin el pago de impuestos de exportación y sin intervención aduanal. El porcentaje de materia prima extranjera neta empleada en el producto, lo determinará la Dirección General de Aduanas y el interesado.

2. La introducción de mercancías nacionales o nacionalizadas a un puerto libre, se sujetará a lo siguiente:

- \* Causarán impuestos nacionales o nacionalizados que se introduzcan a los puertos libres.
- \* Los productos nacionales o nacionalizados que se introduzcan a un puerto libre como materia prima, estará libre de impuestos aduanales al introducirse a cualquier parte del interior del país y se devolverán los impuestos de exportación que se causen o, se cancelará la fianza en su caso.
- \* Si el producto elaborado contiene además de la materia prima nacional o nacionalizada, materia prima extranjera, sólo podrá entrar al interior del país si se pagan los impuestos de importación por esta última.
- \* Las mercancías o materias primas procedentes de un puerto fiscal que no causen impuestos de exportación, tendrán entrada libre y no quedará sujeta a intervención aduanal.
- \* Si se trata de mercancías o materias primas procedentes de un puerto fiscal que sí causa impuestos de exportación, estará sujeto al punto 1 anterior.

Las mercancías o materias primas pueden almacenarse en las bodegas de los puertos libres sin el pago previo de los impuestos de importación, quedando a disposición de la aduana del lugar mientras se cumple con los requisitos de exportación y se pagan los impuestos respectivos.

3. Otros incentivos fiscales que tienen los industriales que se establezcan y operen en los puertos libres son:

\* Podrán entrar libremente a los puertos libres los lubricantes y combustibles y demás artículos que se consuman en los mismos por los comerciantes e industriales establecidos.

\* Los ocupantes de terrenos locales podrán introducir toda clase de materias destinadas a construir o reparar sus establecimientos comerciales, industriales o bodegas.

\* Podrán introducir del interior del país toda clase de maquinaria para ser empleada en las industrias establecidas o que se vayan a establecer.

4. En los puertos libres funcionarán almacenes de depósito, emitiéndose certificados de depósito que pueden negociarse en cualquier momento.

#### 6. Incentivos para impulsar el desarrollo regional

En el Decreto del 23 de noviembre de 1971, se declara de utilidad nacional el establecimiento y ampliación de empresas que se estime necesario fomentar, mediante el otorgamiento de estímulos fiscales, ayudas y facilidades de diversa índole, para impulsar el desarrollo regional, crear oportunidades de trabajo, elevar el nivel de vida de la población, fortalecer el mercado interno e incorporar el mayor número de habitantes al progreso nacional, aumentar exportaciones, sustituir importaciones y propiciar una planta industrial mejor integrada con elevados niveles de eficiencia. Dichos beneficios también podrán otorgarse a las empresas ya establecidas, si con ello racionalizan su producción y aumentan su eficiencia y productividad en provecho del consumo nacional o de sus exportadores.

#### SUJETOS A LOS QUE SE LES OTORGA ESTIMULOS.

Dentro de los cuales sirven a nuestro punto de estudio los siguientes:

1. Las empresas industriales que vengán a cubrir faltantes del consumo nacional, que no sean de carácter transitorio y que en último año hayan sido superiores al 20% de dicho consumo.
2. Las empresas industriales que racionalicen su producción y aumenten su eficiencia y productividad en provecho del consumidor nacional.
3. Las empresas industriales que realicen ampliaciones en su capacidad productiva.
4. Las empresas que inviertan el importe derivado de la enajenación de bienes inmuebles del activo fijo en el establecimiento o ampliación de industrias.
5. Aquellas industrias cuyo fomento sea de particular interés para el país por su contribución al desarrollo nacional o regional, a la creación de fuentes de empleo y a la mejor integración de la planta industrial.

#### DIVISION DEL PAIS EN ZONAS.

Para la aplicación de los estímulos industriales, el país se divide de la siguiente manera:

- \* ZONA 1. Integrada por el Distrito Federal y los municipios de Atizapán de Zaragoza, Coacalco, Cuautitlán, Ecatepec, Naucalpan de Juárez, Tlanepantla, Tultitlán y Texcoco, Edo. de México; los municipios de Apodaca, Garza García, General Escobedo, Guadalupe, Monterrey, San Nicolás de los Garza y Santa Catarina del Estado de Nuevo León y el Municipio de Guadalajara de Jalisco.
- \* ZONA 2. Integrada por los municipios de Tlaquepaque y Zapopan de Jalisco; los municipios de Lerma y Toluca del Estado de México; los municipios de Cuernavaca y Jiutepec de Morelos; los municipios de Cuatlancingo, Puebla y San Pedro Cholula de Puebla y el municipio de Querétaro del Estado de Querétaro.
- \* ZONA 3. Integrada por el resto del territorio nacional.



#### ESTIMULOS, AYUDAS Y FACILIDADES.

Del 50% al 100% en la zona 2 y del 60% al 100% en la zona 3 de los impuestos de importación y sus adicionales sobre máquina y equipo.

Del 60% al 100% del impuesto sobre la renta que corresponda a las ganancias derivadas de la enajenación de bienes e inmuebles del activo fijo de las empresas.

Autorización para depreciar aceleradamente las inversiones en maquinaria y equipo para efectos de pago del impuesto sobre la renta.

#### REDUCCION DE IMPUESTOS.

Del 50% al 100% en la zona 2 y del 60% al 100% en la zona 3, de los impuestos de importación y sus adicionales sobre materias primas, partes de maquinaria, equipo y refacciones.

Del 60% al 100% del impuesto sobre la renta que corresponda a las ganancias derivadas de la enajenación de bienes inmuebles del activo fijo de las empresas.

Del 10% al 25% del impuesto sobre la renta al ingreso global de las empresas que corresponda si se trata de empresas establecidas en la zona 2.

Del 15% al 40% del impuesto sobre la renta al ingreso global de las empresas que corresponda si se trata de empresas establecidas en la zona 3.

Autorización para depreciar en forma acelerada las inversiones en maquinaria y equipo para efectos del pago del impuesto sobre la renta.

#### RACIONALIZACION DE LA PRODUCCION.

Cuando las empresas cualquiera que sea la zona realicen previa solicitud, inversiones tendientes a racionalizar su producción y aumentar su eficiencia y productividad, logrando así con ello una reducción en sus precios al consumidor final en un 5% como mínimo, respecto del año anterior, podrán disfrutar de los siguientes beneficios:

- Devolución del 60% al 100% del impuesto general de importación y sus adicionales, pagados por la maquinaria y equipo, materias, partes y refacciones importados para la racionalización señalada, una vez comprobado el cumplimiento de la reducción de precios de referencia.

- Autorización para depreciar en forma acelerada, para efectos del pago de impuesto sobre la renta, las inversiones en maquinaria y equipo que se destinen al logro de racionalización.
- La reducción de los precios deberá mantenerse por un mínimo de dos años.
- Para disfrutar de la devolución del impuesto general de importación correspondiente a las materias primas, partes y refacciones por un plazo mayor al de dos años, deberá mantenerse la reducción de los precios durante el plazo que se fije la resolución particular.
- Para fijar el monto del estímulo fiscal, se toma en cuenta el porcentaje de reducción de precios que realicen.

#### AMPLIACION DE LA EMPRESA.

Cuando se trate de ampliación de empresas establecidas en las zonas 2 y 3 que se ajusten a las finalidades previstas en el artículo 1o. del decreto del 23 de noviembre de 1971, a juicio de la Intersecretarial a la que el mismo se refiere, se podrán otorgar las siguientes ventajas:

- Reducción del 50% al 100% para la zona 2 y el 60% al 100% para la zona 3, del impuesto general de importación, sobre maquinaria y equipo que se destine a la ampliación.
- Autorización para depreciar en forma acelerada, para efectos del pago del impuesto sobre la renta, las inversiones en maquinaria y el equipo que se destinen a la ampliación.

Estos estímulos, se otorgan tomando en cuenta el nivel económico de la zona en que está establecida la empresa, y la importancia que la ampliación que tenga en el aprovechamiento de los recursos humanos y naturales de la misma.

#### PLAZOS PARA LOS ESTIMULOS.

Los plazos de los estímulos, ayudas y facilidades al que se refiere el presente decreto, serán de 5 a 10 años improrrogables para las empresas que se establezcan en la zona 3, y de 3 a 7 años improrrogables para las que se establezcan en la zona 2. La duración de los plazos, se fija atendiendo a la importancia económica, nacional o regional de la actividad que se trate.

Para las empresas que se racionalicen tocante a su producción y aumenten su eficiencia y productividad, serán de 2 a 5 años improrrogables.

#### REQUISITOS PARA DISFRUTAR DE LOS ESTIMULOS DEL DESARROLLO REGIONAL.

Para disfrutar de los beneficios, las empresas deberán reunir los siguientes requisitos:

1. Poseer una estructura de capital social, conforme a la cual la participación de mexicanos represente como mínimo el 51%.
2. Sus pagos al exterior por concepto de adquisición o derecho de uso de patentes, marcas o nombres comerciales, asistencia técnica que se hagan en forma de regalías, participantes en producción, venta o utilidades o bajo otras denominaciones, sean en especie, valores en crédito o numerario, quedaran limitados al porcentaje que sobre sus ventas netas anuales fije la Comisión; el que nunca podrá ser mayor al 3%.
3. Cumplir con las normas oficiales de calidad que fije la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, o en su defecto, las que señalen en la respectiva reducción particular.
4. Tener como mínimo un 60% del contenido nacional dentro de su costo directo de producción.

#### C. FINANCIAMIENTO Y CREDITO A LAS EXPORTACIONES MEXICANAS

Los apoyos financieros<sup>9</sup> a las exportaciones, son uno de los elementos de mayor importancia para definir y mejorar la posición competitiva internacional de los productos de un país en los mercados mundiales, en el caso de los productos manufacturados de alta complejidad tecnológica o de producción, cuya calidad tiende a estandarizarse, con base en normas de aceptación general. El exportador esta en posición de ofrecer las condiciones financieras más atractivas para la colocación de su producto, es el que gana un mayor margen competitivo en su favor.

---

9/ REYES Díaz-Leal, Eduardo. La mentalidad exportadora. BANCOMEXT, México 1993, pág.162.

El financiamiento para la exportación debe considerarse como un servicio adicional, indispensable para el productor que introduce o pretende colocar sus artículos en los mercados del exterior. Pueden presentarse los siguientes casos: 1) cuando existen posibilidades de iniciar la producción de artículos susceptibles de exportarse; 2) cuando existe producción que se esta exportando, es decir, cuando el industrial ya esté exportando pero tiene necesidad de investigar y estudiar; 3) cuando existen posibilidades de incrementar la producción exportable; y 4) cuando existe producción susceptible de exportarse.

### 1. Clases y sistemas de financiamiento

#### CLASES DE FINANCIAMIENTO.

1. Financiamiento de capital de trabajo: Las empresas modernas requieren contar con recursos financieros que permitan la ampliación de sus líneas de productos. Este tipo de recursos se conoce como Capital de Trabajo y debe invertirse en materias primas o en el pago de salarios y gastos diversos de fabricación.
2. Financiamiento para la ampliación de la planta o de modernización de maquinaria y equipo: Las empresas necesitan estar en constante proceso de renovación y modernización, ya que es la base para mejorar su posición competitiva en los mercados nacional e internacional. Por esta razón es necesario contar con recursos crediticios para la modernización de maquinaria y equipo, en condiciones de plazo y tasa de interés que le permitan el desarrollo de sus operaciones.
3. Financiamiento por necesidad de disminuir su cartera por concepto de ventas a crédito: Hay empresas que advierten el problema financiero cuando ya están en una situación crítica y que por presiones del mercado, tienden a convertirse de empresas productoras o comerciales a empresas financieras.

#### SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO.

Sistemas de gran importancia dentro de una política general de las exportaciones.<sup>10</sup> Desde hace tiempo el gobierno federal mexicano, ha establecido

10/ DE LA ROSA Barajas, Cesar Alejandro. El papel del financiamiento al comercio exterior ante la apertura comercial de México. Tesis profesional, México, 1994, pp. 32-39. 124

do diversos mecanismos para conceder distintos tipos de créditos, destinados al financiamiento de las ventas al exterior, a las ventas en la zona -fronteriza norte del país y a la eliminación de importaciones:

1. El fondo para el fomento de las exportaciones de productos manufacturados: En el año de 1962, inició sus operaciones este fondo, el cual, es un fideicomiso del Gobierno Federal establecido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en el Banco de México, S.A., y administrado por un comité técnico que define el programa financiero del fondo. El objetivo principal del fondo, es colocar al exportador mexicano de artículos manufacturados y servicios, en posibilidad de competir con vendedores de otros países, en lo que se refiere a las condiciones de venta que puede ofrecer. Asimismo, el fondo protege al exportador de ciertos riesgos a que está expuesto en el extranjero y apoya al productor mexicano en sus ventas internas cuando éstas tienen por objeto sustituir importaciones de bienes de capital.
2. Financiamiento a través de Bancos de Depósito: Este sistema consiste en apoyar financieramente a las exportaciones de productos mexicanos, el cual lo constituyen las disposiciones que ha dictado el Banco de México dentro del régimen de depósito obligatorio que los Bancos de Depósito y las sociedades financieras del país deben mantener en el mismo, es decir, el sistema consiste en encauzar los recursos de las referidas instituciones de crédito, hacia el financiamiento a la exportación de productos mexicanos, ampliando plazos y reduciendo la tasa de interés.
3. Financiamiento a través del Banco Nacional de Comercio Exterior: El Gobierno de México aporta por medio del BANCOMEXT, apoyo financiero oportuno y suficiente para el desarrollo de las exportaciones mexicanas. El Banco está especializado en la atención de operaciones de comercio internacional y ofrece además el financiamiento requerido para realizar operaciones de exportación, los servicios bancarios normales de cualquier institución de crédito, sus actividades principales son: financiamiento, promoción y comercialización.

### 1.1 Fondo para el Fomento a las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX)

El programa financiero del FOMEX comprende los siguientes aspectos:

- a) Refinanciamiento de la producción o/y existencias de bienes que se destinen a la venta al exterior.
- b) Redescuento de documentos correspondientes a ventas a crédito al exterior.
- c) Otorgamiento de garantías para proteger a los exportadores o a las instituciones de crédito, contra ciertos riesgos políticos a que están expuestos los créditos derivados de exportaciones mexicanas.
- d) Compensación a los exportadores por costos elevados de garantías bancarias del extranjero.
- e) Apoyo financiero para la producción de equipos e instalaciones, cuando su venta en el mercado nacional elimine a las de procedencia extranjera.
- f) Apoyo financiero a las operaciones de compra-venta en el mercado nacional de la industria mexicana, fabricante de equipos e instalaciones que hubieren realizado en competencia con proveedores del extranjero.

#### REQUISITOS PARA GOZAR DE ESTOS ESTIMULOS QUE OFRECE EL PROGRAMA.

- a) Si se trata de la producción o existencia de bienes, destinados a la exportación o ventas a crédito al exterior de dichos bienes, que éstos sean de fabricación mexicana. Si se trata de un servicio en el extranjero, que se preste por una empresa mexicana y que su pago presente para México el ingreso de divisas. Para que un producto se considere hecho en México, deberá estar constituido por insumos de origen mexicano que estén presentes en el costo directo de producción de cuando menos el 30%.
- b) Que el pago de venta de la mercancía o de la prestación del servicio, se pacte en moneda mexicana o en dólares de los Estados Unidos de América.

- c) Cuando el pago de la mercancía o servicio se pacte en abonos, el plazo y forma de amortización del crédito y la proporción que éste represente del precio de la mercancía o servicio, deberán estar de acuerdo en todo caso, con las prácticas del mercado internacional, respecto del producto o servicio de que se trate, además el exportador debe contar con póliza de seguro que ampare el crédito respectivo contra riesgos comerciales, excepto cuando esté ya protegido por garantías adecuadas, por tratarse de un crédito entre entidades conexas o porque el seguro no sea aplicable a créditos a cargo de entidades del país destino.
- d) Las operaciones de financiamiento se efectuarán a través de Bancos de Déposito o de sociedades financieras del país.
- e) Las operaciones de garantía de créditos de exportación se realizarán directamente con los beneficiarios de la misma ya sea el exportador o la institución de crédito que lo financia.

El FOMEX cuenta con una serie de medidas encaminadas al financiamiento de la industria exportadora, algunas de estas medidas son:

1. Producción de artículos para el comercio exterior: El fondo proporciona a los bancos y a las sociedades financieras recursos para que financien la producción de manufacturas que se destinen a la venta al exterior.
2. Existencias: Este financiamiento que se otorga al exportador, debe estar respaldado con existencias de artículos manufacturados en el país destinados al comercio exterior o bien que tenga dichas existencias en el extranjero, pendientes de venta o de entrega a los compradores.
3. Ventas a crédito: El Fondo redescuenta a los bancos y sociedades financieras documentos provenientes de ventas a crédito al exterior. Los bancos y sociedades financieras que tienen establecidas líneas de crédito con el Fondo, pueden obtener en los términos de dichas líneas el redescuento automático de documentos correspondientes a ventas a plazos al exterior, siempre que los exportadores hayan cumplido con los requisitos que exige el Fondo. Las tasas de interés que paga el

exportador por estos estímulos financieros, son de carácter general, que las instituciones de crédito cargan al exportador. En efecto toma en consideración el costo de crédito, para exportadores de otros países, ya que uno de los objetivos del Fondo es colocar al exportador mexicano en situación semejante a la que tienen los exportadores de las naciones desarrolladas. Por cuanto al financiamiento de esas operaciones se refiere, el Fondo sólo determina tasas máximas, por lo que es factible que el exportador obtenga tasas inferiores a las normales que otorgan otras instituciones de crédito y con ello obtener mayores beneficios financieros.

4. Programa de garantías a la exportación: El fiduciario podrá discrecionalmente manejar su garantía para proteger a los exportadores o a las instituciones de crédito del país, contra los riesgos de pre-embarque y post-embarque a que están expuestas las operaciones de exportación de materias primas, productos semimanufacturados, manufacturados y de servicios.
5. Venta y producción de equipos e instalaciones que eliminen a las de procedencia extranjera: FOMEX puede apoyar tanto las ventas del mercado nacional de la industria mexicana (fabricante de equipos o instalaciones), como la producción de dichos bienes, cuando las ventas de esos mismos bienes sustituyan importaciones de bienes semejantes de procedencia extranjera.
6. Financiamiento de manufacturas y servicios: Tenemos en este caso el financiamiento a la preexportación, el cual es el siguiente:
  - \* Para realización de investigaciones o adaptaciones tecnológicas .- Se creó para apoyar al empresario en la realización de estudios destinados a mejorar servicios o productos ya existentes que se exporten o la elaboración de nuevos productos con mercado potencial de exportación. También podrán otorgarse para financiar programas de análisis permanente siempre que la empresa exporte cuando menos el 50% de sus ventas anuales totales.
  - \* Para capacitación técnica.- Este financiamiento apoya a la capacitación técnica en México o en el extranjero de investigadores y operarios mexicanos encargados de la fabricación de equipos o pro-



ductos destinados a la exportación , o bien, la capacitación en México de operarios extranjeros encargados de manejar equipos importados de México.

- \* Para estudio y formulación de proyectos.- Este apoyo se otorga a la pequeña y mediana empresa para financiar el estudio y formulación de proyectos que presenten licitación internacional.
- \* Para promoción de productos manufacturados.- Este documento apoya la producción de artículos manufacturados que se destinan a su venta al exterior.
- \* Para prestación de servicios y suministro tecnológico.- Financiamiento para apoyar la venta al exterior de servicios o suministro de tecnología.
- \* Operaciones para financiamiento a las campañas publicitarias en el extranjero.- Para promover la venta de productos y servicios mexicanos en el extranjero.
- \* Financiamiento puente.- Tiene por objeto que el exportador cuente con la extensión del financiamiento original, a las mismas tasas de interés, mientras recibe el pago del crédito correspondiente, siempre que la demora sea por causas ajenas al propio exportador y cuando tome con juntamente la garantía contra riesgos políticos y el seguro de crédito de post-embarque. Una vez embarcada la mercancía, el exportador endosa en propiedad los títulos de crédito a cargo del importador a la institución intermediaria, quien a su vez los redescuenta en FOMEX.

Es importante hacer notar que el pagaré a cargo del exportador sólo es necesario al momento en que se inicien gestiones judiciales en el extranjero, pero la práctica demuestra que en la mayoría de las veces es más aconsejable iniciar primero gestiones de cobro extrajudiciales con el importador. Este procedimiento tiene la ventaja de su gran flexibilidad, ya que el exportador sólo suscribirá el pagaré hasta el momento en que sea necesaria su existencia y cuanto más podrá tener una duración de 180 días.

En caso que se presente la falta de pago y sea necesario iniciar gestiones judiciales tendientes a recuperar el crédito, se entregará al exportador el título de crédito original a efecto de que lo endose en procura--

ción a los abogados que COMESEC estime conveniente. Para suplir este documento, se pedirá al exportador que expida un pagaré a favor de la institución, que sustituirá para efectos de esta y de FOMEX el documento que se devuelve al exportador. Además la institución intermediaria podrá pedir al exportador, si lo creé conveniente, que ceda en garantía el derecho de los títulos originales. Este procedimiento podrá en todos los casos, ser modificado de común acuerdo por COMESEC y la institución según las necesidades del problema.

#### MECANICA DEL FINANCIAMIENTO FOMEX.

- a) El empresario mexicano acude a un banco en demanda de una línea de crédito para exportación.
- b) El banco hace un estudio para conocer la capacidad crediticia del solicitante. El banco presenta ante FOMEX la solicitud de financiamiento anexando la documentación solicitada por este y de la que se habla.
- c) FOMEX redescuenta el documento e informa al banco que ya está depositada la cantidad solicitada.
- d) El banco informa a su cliente que ya esta disponible en su cuenta de cheques el dinero solicitado.

Es básico que el exportador conozca y maneje con fluides todos los fondos que existen en apoyo a la producción y a la comercialización. Los fondos financian indirectamente a las exportaciones, ya que dan prioridad en el otorgamiento de sus apoyos a las empresas que estén en posibilidades de exportar.

Los principales fondos son:

- \* Fondos Instituidos en Relación a la Agricultora, "FIRA".
- \* Fondo de Garantía y Fomento a la Pequeña y Mediana Industria, "FOGAIN".
- \* Fondo Nacional de Fomento Industrial, "FOMIN".
- \* Fondo de Equipamiento Industrial, "FONEI".

- \* Fondo Nacional de Estudios de Preinversión, "FONEP".
- \* Fondo Nacional de Fomento a las Artesanías, "FONART".
- \* Fondo de Fomento y Apoyo a la Agroindustria, "AGROINDUSTRIA".
- \* Fideicomiso para Crédito en Areas de Riego, "FICAR".

## 1.2 El seguro de crédito contra riesgos en la exportación

En 1970 un consorcio de 41 instituciones aseguradoras creó con el apoyo del Gobierno Federal, la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito S.A., cuyo objetivo principal es proteger a los exportadores mexicanos contra los riesgos de falta de pago de sus ventas a plazos al exterior. El seguro de crédito de exportación ha probado ser un mecanismo sumamente útil de promoción, al crear un clima de seguridad para los exportadores. Con este aumentan sus ventas a crédito al exterior sin afectar prácticamente su posición financiera, ya que en caso de pérdida, cuenta con una indemnización<sup>11</sup>.

La consideración anterior motivó a las aseguradoras nacionales para realizar un esfuerzo y crear un sistema que ofrezca una protección a los empresarios mexicanos. Dicho esfuerzo culmina con la constitución de la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S.A., (COMESSEC), que tiene como objeto asegurar el crédito de exportación contra riesgos comerciales.

### RIESGOS QUE CUBRE COMESSEC.

Riesgos de carácter comercial, originados por la incapacidad financiera del importador para cubrir sus adeudos. Entendiéndose por insolvencias, para efectos del seguro las siguientes:

- \* Insolvencia legal. Se produce al existir una declaración judicial de quiebra, suspensión de pagos o algún acto jurídico similar que impida el cobro del crédito asegurado.
- \* Insolvencia de hecho. Se tiene por presentada cuando existan evidencias de que el deudor se encuentra en una situación económica tal, que

11/ REYES Díaz-Leal, Eduardo. Op cit, pp. 125-132.

el ejercicio de una acción judicial en su contra para recuperar el crédito asegurado resultaría inútil.

- \* Presunción de insolvencia o mora prolongada. Hay insolvencia cuando transcurren doce meses desde el vencimiento del crédito y este no ha sido cobrado a pesar de las gestiones efectuadas. De no configurarse antes alguno de los dos tipos de insolvencia arriba indicados, este es el plazo límite máximo que puede transcurrir para que el seguro se haga exigible.

En las ventas al exterior, el exportador está expuesto no sólo a perder sus créditos, sino que estos no lleguen a producirse, debido a la incapacidad económica del importador para tomar posesión de las mercancías, o bien a la necesidad de tener los envíos en tránsito o de suspender la entrega de las mismas por la inminente insolvencia del destinatario. Estas contingencias son también objeto de la protección del seguro.

#### RIESGOS QUE NO CUBRE EL COMESEC.

- a) Los comercialmente llamados riesgos "políticos" (expropiación, confiscación, inconvertibilidad e intransferibilidad de moneda) son cubiertos por el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, del Banco de México.
- b) La imposibilidad del deudor de pagar el crédito asegurado a consecuencia de daños producidos por fenómenos de la naturaleza como: terremotos, inundaciones, ciclones, etc. Los daños y perjuicios derivados de pérdidas, deterioro a falta de mercancías en tránsito, así como los gastos de almacenaje, costos judiciales, etc., a que den lugar dichas eventualidades.

**SUMA ASEGURADA:** COMESEC cubre generalmente, el 85% de la suma asegurada en los créditos a corto plazo y el 75% en las operaciones a mediano y largo plazo.

**INDEMNIZACIONES:** El monto de la indemnización se determina aplicando a la pérdida neta definitiva el porcentaje de cobertura correspondiente.

**POLIZA GLOBAL:** Cubre todos los créditos, a plazo menor de un año, que el asegurado conceda a sus compradores del extranjero. Esta póliza favore-

ce la diversificación de riesgos, lo que permite cobrar al exportador primas más bajas mientras mayor sea el número de operaciones que presente al seguro.

**POLIZA INDIVIDUAL O ESPECIFICA:** Se utiliza normalmente en créditos a plazos medios y largos, que no se realizan con regularidad y que presentan características muy particulares, por lo que se hace necesario el examen detallado de cada operación.

**PRIMAS:** Existe una tarifa para póliza global y otra para póliza específica. Las tarifas están elaboradas con base a un estudio comparativo de las primas que se cobran por este seguro en otros países procurando que el exportador mexicano pague precios similares a los que rigen en las demás aseguradoras de crédito. Los factores que influyen en la determinación de las primas son: La experiencia del exportador, la calidad moral y situación financiera del comprador, y las características de la operación asegurada ( monto, plazo, etc.).

### 1.3 El factoraje internacional y el comercio exterior

Los riesgos que asumen las empresas al vender a clientes en el extranjero, son mayores debido a que es más difícil evaluar la solvencia de un cliente con información que debe ser interpretada en el contexto fiscal y mercantil particular de cada país. De la misma manera, el análisis de los estados financieros del cliente se complica debido a que las prácticas contables varían de país a país. También las condiciones de crédito tienden a ser mayores por el tiempo que se tarda en llegar la mercancía al país de destino.

El factoraje internacional, nace precisamente por la necesidad que las empresas exportadoras tienen de contratar un agente que mediante una comisión, se responsabilice de la solvencia de compradores en el extranjero y se encargue de administrar la cobranza. El factoraje internacional es un instrumento que ha mostrado un alto crecimiento de operaciones a nivel mundial por que además de facilitar las transacciones y eliminar riesgos en negocios internacionales, resuelve otros problemas de tipo financiero como puede ser la falta de liquidez.

Los empleos de factoraje extienden facilidades a los negocios internacionales por medio de un paquete que consiste:

- \* Investigación de clientes.
- \* Cobertura de crédito.
- \* Manejo de cobranza.
- \* Financiamiento.

La forma más común de ofrecer estos servicios a través de una empresa de factoraje, es subcontratando algunos elementos de este servicio con un factor del país importador. Esto es un arreglo recíproco en el que también se actúa en factor de los negocios de comercio exterior que ingresan a -- nuestro país. Por lo anterior, la relación: proveedor-factor-cliente, se - sustituye por: proveedor-factor exportado exportador-factor importador-cliente.

Los elementos que el factor exportador subcontrata con el factor importador son los siguientes:

- \* El riesgo de crédito del cliente en el país del factor importador y la obligación de pagar las facturas autorizadas después de un cierto plazo a partir del vencimiento del término estipulado. Este plazo varía entre 90 y 150 días dependiendo de las condiciones del país importador.
- \* El cobro de las facturas a los clientes.
- \* La transferencia de fondos al factor exportador en la moneda de la factura.

Los factores que operan estos negocios sobre las bases de relaciones - recíprocas, deben permanecer a una cadena o grupo, que pueden ser de varios tipos:

1. Empresa de factoraje internacional.- Con subsidiarias en otros países.
2. Red de sucursales.- Donde existe una compañía operativa central que - tiene sucursales en más de un país.
3. Independiente y exclusiva.- Consiste a una agrupación de empresas in-

dependientes con una relación significativa entre sus miembros, administrada por una oficina general y sujeta a una reglamentación interna. Sólo se admite un miembro por país.

4. Independiente.- Tiene las mismas características que la anterior pero no es exclusiva.

#### 1.4 Banco Nacional de Comercio Exterior, (BANCOMEXT)

El Banco Nacional de Comercio Exterior<sup>12</sup> fundado en 1937, es una Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo, encargada de canalizar el crédito, las garantías y servicios promocionales con que el Gobierno Federal apoya el comercio exterior de México. Bancomext otorga créditos y financiamientos<sup>13</sup> a empresas, tanto del sector público como del sector privado, productoras y comercializadoras de bienes y servicios de diverso valor agregado. La mayor parte de las operaciones crediticias las realizan la Institución a través de la infraestructura bancaria existente y los recursos que poseen de su capital, de la contratación de créditos externos y los resultantes de su propia operación.

Bancomext clasifica a las empresas de la siguiente manera:

EMPRESAS	EXPORTACION DIRECTA O INDIRECTA (MILLONES DE DOLARES)
* A desarrollar	Hasta 2
* Intermedia	De 2 a 20
* Consolidada	Más de 20

---

12/ Ibid., pp. 165-174

13/ Cfr. DE LA ROSA Barajas, César Alejandro. op cit., pp. 46-60.

Dentro de los instrumentos de apoyo para estas empresas, Bancomext cuenta con los siguientes:

#### I Apoyos de Bancomext a las empresas a desarrollar

1. Acciones promocionales.- Dentro de las cuales se encuentra el financiamiento para la realización de estudios de mercado, estudios de factibilidad técnica y financiera, estudios para el mejoramiento de productos, estudios para el desarrollo de nuevas tecnologías, publicidad, asesoría y capacitación, así como para viajes de promoción, participación en ferias internacionales y misiones comerciales y para envío de muestras.
2. Desarrollo tecnológico.- Bancomext financia la adquisición, innovación y adecuación de tecnología que requieran las empresas, asimismo apoya la realización de estudios para mejorar los productos del sector.
3. Capital de trabajo.- A fin de cubrir las necesidades operativas de las empresas, el financiamiento para capital de trabajo que otorga Bancomext se destina a:
  - a) La producción, acopio y existencias de productos e inventarios de insumos estratégicos.
  - b) Apoyar operaciones de venta al exterior.
  - c) Promover la producción y venta de insumos de exportadores indirectos.
  - d) Financiar el pago de impuestos de importación temporal.
  - e) Finalmente, para la importación de materias primas, partes y componentes, empaques y embalajes que requieran las empresas.

Cabe destacar que Bancomext recientemente puso en marcha el mecanismo de Tarjeta Exporta para capital de trabajo destinado a brindar a las empresas pequeñas y medianas de un instrumento ágil que les facilite el acceso a los recursos financieros. Esta tarjeta es otorgada a través de los intermediarios financieros por cuenta y orden de Bancomext y puede ser otorgada en dólares o en moneda nacional.



Dentro de los instrumentos de apoyo para estas empresas, Bancomext cuenta con los siguientes:

#### I Apoyos de Bancomext a las empresas a desarrollar

1. Acciones promocionales.- Dentro de las cuales se encuentra el financiamiento para la realización de estudios de mercado, estudios de factibilidad técnica y financiera, estudios para el mejoramiento de productos, estudios para el desarrollo de nuevas tecnologías, publicidad, asesoría y capacitación, así como para viajes de promoción, participación en ferias internacionales y misiones comerciales y para envío de muestras.
2. Desarrollo tecnológico.- Bancomext financia la adquisición, innovación y adecuación de tecnología que requieran las empresas, asimismo apoya la realización de estudios para mejorar los productos del sector.
3. Capital de trabajo.- A fin de cubrir las necesidades operativas de las empresas, el financiamiento para capital de trabajo que otorga Bancomext se destina a:
  - a) La producción, acopio y existencias de productos e inventarios de insumos estratégicos.
  - b) Apoyar operaciones de venta al exterior.
  - c) Promover la producción y venta de insumos de exportadores indirectos.
  - d) Financiar el pago de impuestos de importación temporal.
  - e) Finalmente, para la importación de materias primas, partes y componentes, empaques y embalajes que requieran las empresas.

Cabe destacar que Bancomext recientemente puso en marcha el mecanismo de Tarjeta Exporta para capital de trabajo destinado a brindar a las empresas pequeñas y medianas de un instrumento ágil que les facilite el acceso a los recursos financieros. Esta tarjeta es otorgada a través de los intermediarios financieros por cuenta y orden de Bancomext y puede ser otorgada en dólares o en moneda nacional.

4. Inversión fija.- La modernización de la planta productiva requiere de realizar inversiones dirigidas a ampliar y consolidar la oferta exportable. Bancomext financia la adquisición de maquinari y equipo de procedencia nacional o extranjera. Asimismo otorga apoyo para la construcción, ampliación y equipamiento de proyectos de inversión o ampliaciones de proyectos productivos. Al igual que para capital de trabajo, - Bancomext ha instrumentado la tarjeta exporta para equipamiento, cuyos créditos se otorgan a plazos de hasta 4 años y máximo por el 80% del valor del equipo adquirido.
5. Ventas de Exportadores indirectos.- El mecanismo de factoraje está dirigido a beneficiar a los proveedores de los exportadores directos, - al otorgar financiamiento en dólares o en moneda nacional para la venta de las cuentas por cobrar a cargo de exportadores directos, a fin de incrementar la línea productiva de la pequeña empresa.
6. Importación de insumos.- Bancomext otorga financiamiento en dólares o moneda nacional, para la adquisición de materias primas, partes o componentes, empaques, embalajes y refacciones en general. Este financiamiento se otorga en la modalidad de reembolso de factura de compra - del último mes y los beneficiarios son los exportadores directos, indirectos y con potencial.
7. Arrendamiento financiero.- Con este instrumento, se aprovecha la especialización de estos intermediarios para apoyar la adquisición de maquinaria y equipo de origen nacional o extranjero. Este apoyo se otorga en dólares o en moneda nacional de acuerdo con los requerimientos específicos de la micro, pequeña y mediana empresa.
8. Uniones de crédito.- A fin de ampliar la participación de nuevos intermediarios financieros, Bancomext ha incorporado a las Uniones de Crédito, a fin de que por su conducto, las empresas a desarrollar puedan obtener los apoyos financieros y promocionales que otorga esta - institución.
9. Garantías.- Bancomext ha otorgado las siguientes garantías:
  - a) Garantía de pre-embarque para cubrir a las empresas contra la falta de pago a que están expuestas durante el proceso productivo, de rivada de riesgos políticos y contra catástrofes en el país importador.

- b) Garantía de post-embarque para cubrir a las empresas contra la falta de pago a que están expuestas durante la fase de venta de sus productos de exportación, derivados de riesgos políticos, extraordinarios y contra catástrofes en el país importador.
- c) Garantía de pago inmediato e incondicional a favor de la banca comercial a fin de inducirla a canalizar mayores recursos a la micro, pequeña y mediana empresa.

## II Otros apoyos implementados por Bancomext

- \* Sistema integral de información.
- \* Detección de oferta exportable y difusión de oportunidades comerciales.
- \* Maquila y subcontratación.
- \* Licitaciones internacionales.
- \* Asesoría.
- \* Capacitación.
- \* Ferias, exposiciones y misiones comerciales internacionales.
- \* Publicaciones.

### 2. Condiciones y procedimientos a efectuar dentro de los créditos de exportación

La conciencia del fomento a las exportaciones y su significación en el proceso de desarrollo y el deseo de asumir actividades agresivas en la conquista de otros mercados, tienen como consecuencia el que los exportadores se enfrenten al problema del otorgamiento de crédito así como la preocupación de recibir pago por sus ventas al extranjero. Esto no debe detenerlo, ya que los bancos comerciales alrededor del mundo mantienen asociaciones entre sí, por lo cual un exportador puede recibir pago mediante una carta de crédito, giro u orden de pago, o algún otro término, dependiendo del acuerdo a que se llegó con el comprador.

El exportador es el responsable directo ante las instituciones bancarias del crédito que él ha otorgado a los importadores, es por eso que debe tomar en cuenta: el país al que va a exportar, el importador y el estado de la competencia a la que se va a enfrentar. Estos tres puntos son importantes para escoger la política que se debe adoptar en la cobranza. A continuación veremos las políticas antes mencionadas.

#### Remesas mediante cheques personales expedidos por el propio comprador a favor del vendedor

Los mecanismos bancarios que existen para efectuar las transferencias de fondos de un país a otro son ampliamente conocidos y consisten en: remesas mediante cheques personales expedidos por el propio comprador a favor del vendedor, quien debe solicitar en todos los casos que tales cheques sean girados en monedas de libre convertibilidad. El exportador podrá gestionar el cobro por conducto de cualquier institución bancaria, entregandoselo en calidad de cobranza o pidiéndole se lo abone de inmediato, salvo buen fin, lo cual depende de los arreglos que tenga con el banco.

Cuando haya urgencia de conocer el resultado de estas gestaciones, el banco podrá pedir a su corresponsal extranjero aviso de pago telegráfico o telefónico. Por supuesto, todos los gastos y comisiones que estas gestiones originen serán por cuenta del exportador.

#### Remesas mediante giros bancarios

Son los cheques expedidos por una institución de crédito a cargo de otro banco, ya sea de México o de un tercer país. En el caso de cheques a cargo de un banco de México, de inmediato se determina si es bueno o no. En el otro caso, normalmente el exportador podrá considerarlos válidos cuando en el país del banco girado no existan controles de cambios y sean extendidos en monedas de libre convertibilidad.

## Utilización de ordenes de pago bancarias a favor del exportador

Normalmente en estos casos no hay problema alguno, debido a que se acostumbra expresarlas en monedas de libre convertibilidad y hacerlas pagar por un banco de nuestro país. El pago que recibe el exportador es definitivo y no implica responsabilidad alguna para él, contrariamente a lo que sucede en el caso de cheques abonados en cuenta "salvo buen fin".

## Cartas de crédito documentarias

Las cartas de crédito documentarias,<sup>14</sup> son el compromiso que adquiere una institución bancaria (banco emisor) por cuenta de una firma (solicitante, importador o comprador), ante otra firma (beneficiario, exportador o vendedor), por conducto de otra institución bancaria (banco notificador) de pagar determinada suma o aceptar letras a favor del exportador, contra la presentación de determinados documentos y el cumplimiento de las condiciones estipuladas en la carta de crédito. Los tipos más usados de cartas de crédito documentarias son:

1. Cartas de crédito irrevocables confirmadas.- Son las que reúnen la máxima garantía para el beneficiario. Estos documentos constituyen el compromiso irrevocable de pago, no solamente del banco extranjero que las emite o establece (en lo sucesivo designado como "banco emisor" o "corresponsal"), sino también del banco local (en este caso un banco mexicano), que las confirma y por este hecho se hace solidariamente responsable de dicha obligación y que compromete a efectuar el pago en sus oficinas. También es posible que la carta de crédito sea confirmada por otro banco extranjero, generalmente en los Estados Unidos, Inglaterra, Francia, etc. Se supone que en este caso, el banco confirmador es de reconocida solvencia y que su confirmación refuerza la responsabilidad del banco emisor.
2. Cartas de crédito irrevocables no confirmadas.- Este documento constituye el compromiso irrevocable que asume un banco extranjero (emi-

---

14/ Cfr. REYES Díaz-Leal, Eduardo, ob cit., pp. 126-130.

sor) de pagar el importe especificado en la carta de crédito, al recibir en sus oficinas los documentos respectivos, siempre y cuando estén extendidos de acuerdo con las condiciones de la misma. Usualmente esto implica que dicho banco se reserva el derecho de hacer el pago final y dar por liquidada la operación, solamente hasta después de recibir los documentos correspondientes, comprobando a su satisfacción que éstos están en orden y que los requisitos estipulados también se han cumplido.

Ya que esta carta de crédito no lleva garantía o responsabilidad de algún otro banco, la institución emisora puede solicitar a su banco local que la "notifiquen" (que la transmita al beneficiario), con esto se evitan dudas por parte del exportador con respecto a la autenticidad de un documento proveniente de un banco extranjero que pudiera ser desconocida para él. Dentro de este tipo de cartas de crédito usaremos el término "negociar" y no "pagar", puesto que lo haría el banco notificador sería precisamente "negociar" o "descontar" la letra y documentos extendidos al amparo de la carta de crédito, entregando su importe al beneficiario, salvo buen fin.

3. Cartas de crédito revocables.- Este tipo de cartas de crédito ofrece una protección o garantía de pago muy relativa, ya que puede revocarse (cancelarse) o modificarse en cualquier momento, sin previo aviso al beneficiario, bastando para ello con que el solicitante pida su revocación o modificación al banco emisor. Sin embargo, cuando el banco notificador autorizado para negociar ha recibido alguna documentación antes de recibir la orden de revocación, ésta no surtirá efectos por lo que a dicha documentación se refiere.

4. Cartas de crédito irrevocables transferibles.- Estas cartas de crédito pueden cederse o traspasarse totalmente a una sola empresa, o bien parcialmente a varias compañías, en caso que se permitan embarques parciales. Estas transferencias deben de hacerse exactamente en los mismos términos y condiciones señalados en la carta de crédito original, pudiendo cambiarse únicamente el valor del crédito, el precio unitario de la mercancía y el período de validez o de embarque, pero sin exceder ni el valor, ni la vigencia original de la carta de crédito.

5. Cartas de crédito irrevocables revolventes condicionadas.- En las cartas de crédito revolventes se puede tener la modalidad de ser "acumulables" si es que el solicitante tiene la intención de que se pague el total de las disposiciones periódicas autorizadas, aun cuando estas no se ejerzan en su oportunidad o bien por ser "no acumulables" esto es, cuando desee que sólo se pague determinada suma periódicamente, sin que se puedan acumular las disposiciones no utilizadas. - Para aceptar la expedición de una carta de crédito "revolvente," los bancos precisan determinar el riesgo máximo en que puede incurrir el solicitante en función del importe y número de veces que se puede utilizar.
6. Cartas de crédito "back to back".- Es el establecimiento de una carta de crédito que una persona o firma solicita, ofreciendo como garantía o respaldo, otra carta de crédito abierta a su favor previamente. A diferencia de las cartas de crédito transferibles, la back to back no representa una garantía efectiva para el banco a quien se le solicita el establecimiento de la segunda operación, ya que puede suceder que por causas ajenas a su control (retrasos en realizar los embarques, errores en la preparación de los conocimientos de embarque u otros documentos), el beneficiario no pueda obtener la negociación de la carta de crédito a su favor y por lo tanto no tenga los medios para liquidar la que él solicitó. Con las cartas de crédito back to back, se pretende crear solvencia económica en una persona o empresa que usualmente no la tiene, buscando con ello que un banco acepte establecer otra carta de crédito.

#### Aspectos a seguir dentro de la revisión de la carta de crédito a favor del exportador

Independientemente de la naturaleza y modalidad de la carta de crédito que el exportador mexicano reciba a su favor y según indicamos al principio sobre cartas de crédito documentarias, conviene hacer todo lo posible por evitar demoras, gastos de cables y gestiones innecesarias que retrasan y encarecen los embarques al exterior. Con este propósito se sugiere que al recibir una carta de crédito y en base con los acuerdos celebrados con su cliente, el exportador deberá revisar entre otros puntos: -

letras de cambio, facturas comerciales, conocimientos de embarque, póliza de seguro, certificado de origen calidad, análisis, peso, listas de empaque, etc.<sup>15</sup>

#### Control de cambios

Mecanismos de regulación del mercado de cambio por un organismo oficial mediante el cual se pretende contrarrestar el desequilibrio de la balanza de pagos. Los tipos de control de cambio más conocidos son:

- \* Absoluto
- \* Doble mercado
- \* Múltiple
- \* Licitaciones

\* Absoluto.- El Estado requisita la totalidad de las divisas que adquieren los residentes de un país.

\* Doble mercado.- Obliga a los exportadores a entregar al Estado sólo una parte de las divisas provenientes de las exportaciones, por ejemplo el 80%, permitiéndoles vender el resto en el mercado libre (20%).

\* Múltiple.- Se asignan a las divisas precios diferentes en función de sus usos diversos.

\* Licitaciones.- Venta de divisas al mejor postor.

La ley de control de cambio, exige que el exportador firme un compromiso de venta de divisas (CVD) con un banco. Esto significa que el exportador debe entregar las divisas producto de la exportación, mismas que le serán convertidas al tipo de cambio controlado en moneda nacional. Es importante señalar que pueden llevarse a cabo otras operaciones no tradicionales de comercio exterior, como operaciones de trueque e intercambio compensado, en donde simplemente se compensan las ventas al exterior con

---

15/ Cfr. CIDAC, op cit., pp. 138-140



compras. Estos mecanismos requieren de una gran coordinación entre los exportadores e importadores y los productos que se intercambian, lo cual los hace difíciles, pero resuelve el problema de escasez de divisas.

## 2.1 Nacional Financiera, S.N.C.

Como resultado de la reforma del Estado y con base al Plan Nacional de Desarrollo, tendientes a impulsar la modernización del sistema financiero, se instrumentó Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN) con un proceso de cambio estructural, el cual se definió en tres etapas: reestructuración (1989), consolidación (1990) y crecimiento para apoyar la recuperación económica (a partir de 1991).

Para lograr que las micro y pequeñas empresas puedan tener elevados niveles de eficiencia y competitividad, se requiere que se les apoye con adecuados recursos financieros, tecnológicos, administrativos y fiscales. En 1993, el 98% del total de la demanda crediticia, se canalizó al sector privado a través de diversas acciones realizadas: a) crédito ágil y oportuno para que las empresas operen mejor, adquieran e inviertan en la preservación del medio ambiente; b) garantías complementarias para acceder al crédito institucional; y c) apoyo para que las empresas puedan asociarse para trabajar en común. Lo anterior se constituyó, para tratar de incorporar a las empresas a los procesos de globalización de la economía bajo un esquema de fomento, buscando de esta manera, consolidar la promoción de inversiones de los sectores: industrial, comercial y de servicios.

Es así que NAFIN, en su condición de instrumento promotor de la política económica del Gobierno Federal, tiene asignada la tarea de ser el Banco de desarrollo, orientado a identificar y promover la ejecución de acciones que modernicen y fortalezcan la infraestructura empresarial, apoyando la producción, distribución de bienes y servicios, principalmente de las empresas micro, pequeñas y medianas de los sectores privado y social, poniendo atención especial en el área de manufacturas, para que de esta manera propicie un desarrollo regional equilibrado. Además de organi

zarse con la Banca Comercial y otros intermediarios, los gobiernos estatales y organismos empresariales.

El objetivo fundamental de NAFIN, es apoyar las iniciativas empresariales para modernizar sus actividades productivas, así como respaldar a las empresas, cubriendo todas las etapas de un proyecto. Los instrumentos financieros de NAFIN, no se limitan a la canalización de créditos, sino que comprenden cinco áreas estratégicas que corresponden al nuevo modelo de Banca de Desarrollo: 1) la promoción de proyectos de inversión y de programas de fomento; 2) la óptima canalización de recursos; 3) la captación de ahorro; 4) la internacionalización financiera y económica; y 5) la inducción de nuevas formas de financiamiento.

En relación al otorgamiento crediticio, este se ha visto fortalecido por la puesta en marcha de políticas de simplificación de programas y esquemas de descuento, así como acciones de descentralización, promoción y difusión de la oferta crediticia, pero sobre todo los nuevos mecanismos de otorgamiento masivo de recursos como es el constituido por la tarjeta empresarial. Con el fin de agilizar los trámites y brindar un acceso más sencillo a los apoyos crediticios, los 39 programas financieros se redujeron a 6, reflejando las prioridades que se desean respaldar:

1. Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP).
2. Modernización.
3. Desarrollo tecnológico.
4. Infraestructura regional.
5. Estudios y asesorías.
6. Mejoramiento del medio ambiente.

## 2.2 Programa para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP)

El programa PROMYP, responde a uno de los principales objetivos de la Política Nacional Financiera: la atención a la micro y pequeña empresa. La definición

ción del tipo de establecimiento según su tamaño, se basa en los parámetros marcados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, que consideran el número de personal ocupado y el ingreso anual por ventas con la base en el salario mínimo vigente. Los sujetos de apoyo del PROMYP son las personas físicas o morales que clasifiquen como micro o pequeñas empresas con participación patrimonial mayoritaria mexicana, que desarrollen actividad industrial, comercial o de servicios, y las uniones de crédito que requieran de financiamiento para satisfacer necesidades comunes de sus asociados, cuando estos se dediquen a actividades industriales, comerciales o de servicios.

Los apoyos financieros del PROMYP, atienden las siguientes prioridades de fomento: creación de fuentes de empleo, principalmente entre la población de menores ingresos; aumento de la oferta de bienes de consumo básico; desarrollo regional y desconcentración de la actividad económica; mejoramiento del medio ambiente a través de la disminución de efectos contaminantes; incremento de la capacidad competitiva; y generación y/o ahorro de divisas.

El PROMYP otorga descuento de créditos en moneda nacional o extranjera a empresas micro y pequeñas, cuyos productos, artículos o servicios que coticen en los mercados externos. Tales créditos susceptibles de descuento, con sus respectivas modalidades son:

#### CAPITAL DE TRABAJO

- \* Se utiliza para el financiamiento en la adquisición de materias primas, materiales de producción, pago de sueldos y salarios, así como gastos de fabricación y operación.
- \* Financiamiento en la compra de materias primas nacionales y/o extranjeras, así como la adquisición de productos terminados o mercancías de origen nacional.
- \* Coadyuban a que las empresas solicitantes optimicen la administración de su capital de trabajo.

#### ADQUISICION DE MAQUINARIA, EQUIPO Y MOBILIARIO

- \* Se utiliza para la adquisición de maquinaria, equipo y mobiliario que requieran las empresas que desarrollen actividades industriales, comerciales y de servicios; para construir, ampliar, mejorar o modernizar su capacidad instalada.
- \* Susceptibles de financiarse son los gastos de importación, transportación e instalación.
- \* Se financiará el importe de la maquinaria, equipo y mobiliario de origen nacional y/o extranjero ya adquirido, siempre y cuando la antigüedad de sus operaciones, no exceda de 12 meses.
- \* A partir de la fecha de operación, la acreditada cuenta con tres meses para realizar la inversión y presentación de documentación comprobatoria.

#### CONSTRUCCION DE UNIDADES INDUSTRIALES, LOCALES O DE SERVICIOS

- \* Los recursos se destinan a la adquisición, construcción o modificación de inmuebles como son naves industriales, bodegas, locales comerciales o de servicios.
- \* El PROMYP no financia la adquisición de terrenos solos o excesivos a la necesidad operativa de la empresa solicitante.
- \* Son susceptibles de apoyo, los proyectos para instalar, modificar o ampliar inmuebles que tome en renta la empresa solicitante.
- \* Si la empresa ya realizó la inversión, esta procede con una antigüedad no mayor de doce meses.
- \* En el caso de adquisición de inmuebles, la empresa solicitante tiene un plazo de tres meses para comprobar el destino que a los recursos del PROMYP.

#### REESTRUCTURACION DE PASIVOS

- \* Serán susceptibles de reestructurarse aquellos pasivos cuyas tasas de interés y/o plazos de amortización sean desfavorables, respecto a las condiciones que ofrece PROMYP.
- \* Que los recursos se hayan destinado a solventar necesidades o a realizar inversiones propias del giro de la empresa.
- \* La empresa cuenta con un plazo de 30 días, a partir de la fecha de operación del descuento, para recabar y presentar al intermediario fi

nanciero la documentación comprobatoria del destino del crédito.

#### APOYO A LAS UNIONES DE CREDITO

- \* En esta modalidad, un banco como intermediario financiero solicita a Nacional Financiera a través del PROMYP, el descuento de algún crédito que otorgó a una unión de crédito, quien a su vez destina dichos recursos a realizar operaciones en común en beneficio de sus socios que clasifiquen como micro y pequeñas empresas.
- \* Los tipos de crédito que una unión de crédito puede recibir son para: apoyo de capital de trabajo para adquisición de maquinaria, mobiliario y equipo, y para adquisición, construcción o adaptación de instalaciones físicas.

#### TARJETA EMPRESARIAL

- \* Es un financiamiento automático para las empresas que atienden el PROMYP, cuyas disposiciones no son acumulables para efecto de los límites máximos de financiamiento que hayan obtenido.
- \* Este sistema se refiere a la apertura de una línea de crédito revolving y automática, que los intermediarios financieros autorizados, establecen en favor de las empresas acreditadas.

#### FACTORAJE FINANCIERO

- \* Es un sistema de financiamiento automático y masivo para las empresas, a través del descuento de títulos de crédito y derechos de crédito relacionados con proveeduría de bienes, de servicios o de ambos, con la finalidad de dotarlas de liquidez y fortalecer su capital de trabajo.
- \* Las disposiciones que realicen las micro y pequeñas empresas a través de este sistema no son acumulables para efecto de los límites máximos de financiamiento que hayan obtenido a través del resto de los esquemas del PROMYP.

#### ARRENDAMIENTO FINANCIERO

- \* La opción de realizar operaciones vía arrendamiento financiero, les permite el uso de activos fijos que requieran en la operación normal de su empresa.

\* Nacional Financiera reembolsará a la arrendadora financiera que reconozca como intermediaria financiera, a inversión que esta haya efectuado para adquirir el activo fijo objeto del financiamiento.

NAFIN, al operar como institución de segundo piso, canaliza casi la totalidad de sus recursos a través de la red de intermediarios financieros. El acelerado crecimiento de la red y el monto de crédito canalizado por estos intermediarios financieros no bancarios, propició que en el segundo semestre de 1993, NAFIN instrumentara un programa de consolidación de intermediarios financieros no bancarios, el cual busca establecer administrativamente, financiera y operativamente a estos intermediarios.

Durante 1993, NAFIN enfocó sus acciones al desarrollo de nuevos mercados y a la innovación de instrumentos para apoyar el financiamiento y a la capitalización de las empresas. Cabe señalar que los instrumentos de captación, además de ser innovadores en el mercado, permitieron un menor costo de fondeo a la institución y por lo tanto mejores condiciones de financiamiento a las empresas. En 1993, la micro y pequeñas empresas representaron el 98% del total de las empresas apoyadas por el PROMYP. Las empresas sustentadas con los recursos de este programa fueron principalmente las micro empresas, las cuales experimentaron un crecimiento del 54% respecto a 1992, y por la pequeña cuyo incremento fue del 6%<sup>16</sup>.

NAFIN consideró indispensable establecer un programa con el propósito de profundizar en las medidas tendientes a facilitar el acceso de los recursos financieros de la Banca de fomento para la micro, pequeña y mediana empresa. Surgiendo de esta manera, el Programa Especial de Impulso Financiero a sus empresas, el cual consistió en la instrumentación de diversas medidas de apoyo. De igual forma, en 1993 Nacional Financiera participó en 54 sociedades, aportando capital de riesgo por 248 millones de nuevos pesos. Dichas aportaciones se canalizaron a proyectos estratégicos y de desarrollo regional de las ramas textil, servicios, productos metálicos y agroindustrias, principalmente. Quedando canalizados de la

---

16/ ELIZALDE Barron, Marcela. Perspectivas de la industria textil mexicana frente a la zona de libre comercio de América del Norte. Tesis profesional, México, 1995, pp. 85-86.

siguiente manera: 21% servicios, 18% agroindustria, 24% textil, 4% hule y plástico, 7% cerámica y papel, 4% bienes de capital y 22% otros<sup>17</sup>. Por lo anterior y para avanzar en la eliminación de barreras estructurales para el acceso al crédito institucional, se establecieron los siguientes instrumentos:

1. Sistema de garantía con fianza.
2. Sistema automático de garantías masivas.
3. Conversión de crédito quirografario a crédito de fomento.
4. Reestructuración de pasivos.
5. Financiamiento para aportaciones accionarias.
6. Financiamiento para trabajadores y empleados que realizan aportaciones de capital en su empresa.
7. Utilización del mercado de valores para el financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa.
8. Estímulo a la asociación entre empresas mexicanas.
9. Apoyo a alianzas estratégicas con empresas extranjeras.
10. Apoyo al mejoramiento de la infraestructura de intermediarios.
11. Plazos de gracia acordes con la maduración del proyecto.
12. Revisión de la tasa en dólares.
13. Mayores descuentos a intermediarios.

### 2.3 Unión de crédito

Dentro de las alternativas con las que cuentan las pequeñas y medianas empresas para la obtención de un financiamiento que le es negado por las diferentes instituciones crediticias se encuentran las uniones de crédito. Las uniones de crédito son organizaciones cuyo propósito fundamental es agrupar personas físicas o morales, dedicadas a actividades agropecuarias, industriales, comerciales o mixtas; con el objeto de obtener créditos a bajo costo en forma oportuna, para realizar o incrementar sus actividades productivas, así como obtener otros beneficios derivados de actividades realizadas en común por los socios.

---

17/ NACIONAL FINANCIERA. Informe anual 1993, México, pág. 25.

La gama de actividades que desarrollan las uniones de crédito es amplio, ya que no sólo proporcionan a sus miembros el financiamiento que requieren, sino también les facilitan materias primas o maquinaria, instalaciones o tecnología mediante compras en común, que en forma individual les sería difícil adquirir. Las uniones de crédito operan en ramas de la economía en que se ubiquen las actividades de sus socios, como son:

\* Facilitar el uso de crédito y prestar su garantía o aval, en los créditos que contraten sus socios.

\* Recibir préstamos exclusivamente de sus socios, de instituciones de crédito, de seguros y de fianzas del país o de entidades financieras del exterior, así como de sus proveedores.

\* Adquirir acciones, obligaciones y otros títulos semejantes y aún mantenerlos en cartera.

\* Promover la organización y administrar empresas industriales o comerciales para la cual podrán asociarse con terceras personas. Estas operaciones deberán realizarse con recursos provenientes de su capital pagado y reservas de capital o préstamos que reciban para este fin.

\* Comprar, vender y comercializar insumos, materias primas, mercancías y artículos diversos, así como alquilar bienes de capital necesarios para la explotación agropecuaria o industrial, por cuenta de sus socios o terceros.

\* Encargarse por cuenta propia, de la transformación industrial o del beneficio de los productos obtenidos o elaborados por sus socios.

\* Realizar por cuenta de sus socios, operaciones con empresas de factoraje financiero, así como recibir bienes en arrendamiento financiero destinados al cumplimiento de su objeto social<sup>18</sup>.

---

18/ BANCOMEXT. Instituciones de crédito intermediarias. Manual de descuento, México, pág. 2.



Las uniones de crédito manejan tasas de interés preferenciales, garantías o avales, además de agilizar las operaciones de financiamiento por medio de la banca de desarrollo (Bancomext y Nafin). Para establecer una unión de crédito, es necesario contar con un estudio de la viabilidad que será presentado ante la Comisión Nacional Bancaria para obtener la autorización de poder operar como Organización Auxiliar de Crédito. Dicha autorización debe cubrir los siguientes requisitos:

- A) Denominación de la sociedad donde se indica que se trata de una unión de crédito, S.A. de C.V., y especificar el nombre de la persona física o moral que habra de integrarla, así como el ramo en que operará y el área geográfica donde habrán de desarrollar sus actividades tanto la unión como sus socios.
- B) El número de socios no deberá ser menor de 10 personas físicas o morales, los cuales especificaran además de sus datos personales, maquinaria y equipo disponible, recursos propios y capital contable, volumen anual de compras, ventas y producción, indicando utilidades y número de trabajadores.
- C) Se establecerá el capital pagado y capital social (capital sin derecho a retiro y capital con derecho a retiro), mencionando la serie o series en que estará dividido, indicando el importe, el cual no excederá del 10% del capital social de la unión por socio, y número de accionistas.

A las uniones de crédito, entre otros aspectos les está prohibido:

- \* Realizar operaciones de descuento, préstamos o créditos de cualquier clase con personas que no sean socios de la unión, excepto con las instituciones de crédito, compañías de seguros, compañías de fianzas, así como de sus proveedores.
- \* Emitir cualquier clase de valores, salvo las acciones de la unión y los títulos de crédito a que están autorizados por la ley.

- \* Entrar en sociedades de responsabilidad limitada y explotar por su cuenta: minas, plantas metalúrgicas, fincas rústicas, y establecimientos mercantiles o industriales, salvo los autorizados por la ley.
- \* Adquirir derechos reales que no sean de garantía, muebles e inmuebles - distintos a los permitidos por las uniones.
- \* Otorgar fianzas, garantías o avales, salvo que sean a favor de sus socios o las garantías autorizadas por la ley.
- \* Operar sobre sus propias acciones<sup>19</sup>.

Por lo anterior, la importancia de las actividades que desarrollan - las uniones de crédito para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa es vital, tal demanda se reflejó en las estadísticas de BANCOMEXT y NAFIN. Estas instituciones han tratado de ampliar la participación de los intermediarios no bancarios, como resultado de esto, en 1993, BANCOMEXT se consolidó como banca de segundo piso, al canalizar 90.7% del financiamiento, a través de los intermediarios financieros, de los cuales, las uniones de crédito han incrementado su participación.

Para el buen funcionamiento y desarrollo de los créditos otorgados a través de los intermediarios financieros, es importante que exista compromiso real en el cumplimiento de las obligaciones, no sólo de estos, sino de los empresarios también, ya que el empresario, además de aprovechar el crédito, se debe al mismo tiempo recuperar, en caso contrario, se hará efectivo el aval o se cargará a su cartera vencida. Cabe mencionar, que una de las causas que genera la cartera vencida, son precisamente la pequeña y mediana empresa, debido a que al invertir sus créditos, estos no obtuvieron suficientes utilidades para fortalecer y capitalizar a sus empresas. Por lo que, tanto los intermediarios financieros - en este caso - las uniones de crédito- como las empresas, quedan en difícil situación, a

---

19/ ELIZALDE Barron, Marcela. Perspectivas de la industria textil mexicana frente a la zona de libre comercio de América del Norte. Tesis profesional, México, 1995, pág. 91.

la que tenían antes de iniciar operaciones.

Tal situación, provocó que la banca de desarrollo detuviera los programas de impulso y apoyo a las uniones de crédito. A lo que las uniones pidieron que se reconsiderará la decisión tomada principalmente por Nacional Financiera. Tratando de llegar a un acuerdo, NAFIN aprobó la creación de fondos de rescate para evitar que las grandes uniones de crédito se descapitalizaran aún más, tras los problemas que enfrentaron por el otorgamiento irresponsable de créditos por la falta de liquidez que sufrieron las micro, pequeñas y medianas empresas financiadas. Dicho modelo funcionó mediante dos mecanismos:

1. CUENTA CORRIENTE.- Con cargo automático en favor de NAFIN, que eventualmente se accionaría ante cualquier problema de una unión con esta banca de desarrollo y pagarla hasta 30 días los vencimientos de cada unión.
2. FONDOS DE INVERSION PATRIMONIAL.- Que virtualmente protegería a NAFIN, hasta por tres meses de una eventualidad de pago.

El esquema mencionado respondió a una propuesta realizada a la banca de desarrollo por las uniones de crédito. De tal forma, que la normatividad de NAFIN ya no se aplicaría de manera generalizada, sino de acuerdo con la situación particular de la cartera de cada unión y con base en el crecimiento del Índice Nacional de Precios al Consumidor. De esta forma cada unión abrió su propia cuenta corriente de cargo automático en un banco comercial en nombre de NAFIN, y estableció su propio Fondo de Inversión Patrimonial en la tesorería de esta institución.

El impulso a las uniones de crédito se creó con la finalidad de que la banca de desarrollo en colaboración con estos intermediarios financieros, continúen apoyando el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas, a fin de que este estímulo propicie la organización de productores de bienes y servicios en la adquisición de maquinaria y materias primas, almacenaje, comercialización y distribución de productos, y de esta forma puedan adquirir mejores niveles de competitividad, calidad y producción que les permitan participar tanto en el mercado nacional como en el internacional.

#### D. TRAMITACION ADUANAL

Podrá ser gestionado personalmente por los interesados mediante los servicios de agentes aduanales<sup>20</sup> o a través de apoderados. Estos sólo podrán tener la presentación de una persona, ante una sola aduana y dentro de un ejercicio fiscal. Se gestiona a nombre de una sola empresa cuando lo haga quien tenga la presentación legal de ella. Los apoderados serán personas que reúnan los siguientes requisitos: a) ser ciudadano mexicano por nacimiento y b) sustentar examen en la ciudad de México para demostrar conocimientos de la Ley Aduanera y de su aplicación, especialmente de las tarifas de importación y exportación.

##### De los poderes para el tramite aduanal

Cuando los apoderados sean llamados para una sólo operación, deberán contar con un poder especial, si las operaciones son dos o más, entonces es necesario que cuenten con su poder general.

##### Responsabilidad solidaria del exportador y su representante

El fisco federal puede reclamar tanto al exportador como al agente aduanal o a los apoderados designados para el trámite, el pago de los impuestos, derechos, multas o cualquier otro crédito que por motivo del despacho de mercancías en exportación se cause.

##### Objeto de los impuestos aduaneros

Las mercancías, materias de exportación, son el objeto de los impuestos y derechos aduaneros, constituyen en la garantía de estos y responden directa y preferentemente ante el fisco por el importe de dichos impuestos y derechos, y de las multas y gastos a que dieren lugar.

---

20/ Las funciones y requerimientos de un agente aduanal, las podemos encontrar en la Ley Aduanera y su Reglamento así como en el artículo 32 de nuestra Carta Magna.

### Impuestos aduaneros

Para determinar los impuestos que deban pagarse por la exportación, es necesario consultar la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Exportación

### Exportación por aduanas interiores

Cuando la exportación quiera hacerse por aduanas interiores<sup>24</sup>, o sea que no se encuentren en las fronteras o litorales del país, como es el caso de las Aduanas de Guadalajara, Torreón y México, D.F., el interesado presenta pedimento de exportación por sextuplicado y al final del mismo, se hará contar la aduana por donde vayan a salir del país las mercancías, así como la persona que se encargará de tramitar el embarque.

#### 1. Operaciones de importación y el comercio internacional

La importación de mercancías continúa jugando un papel preponderante dentro de la economía nacional, pues constituye una fuente de abastecimiento de faltantes en la producción doméstica, un medio idóneo para limitar movimientos especulativos por parte de acaparadores, un indicador de las nuevas actividades industriales y los procesos tecnológicos que requiere el desarrollo del país.

**CONTROLES A LA IMPORTACION:** La política de importaciones de México, se ajusta a los alineamientos descritos. Para llevar a cabo el control selectivo de sus importaciones, se vale de los controles directos e indirectos a la importación, de cuya manipulación depende de la estructura de las importaciones, por lo que es necesario hacer un breve análisis de esos instrumentos para conocer sus alcances como medios de la política mexicana comercial.

\* **Controles directos:** Son todos aquellos instrumentos de la política comercial, que tiende a limitar o restringir la importación de mercancías de una nación. En este tipo de controles entran las restricciones cuantitativas o licencias previas, que consisten en la solici

<sup>24</sup> Las aduanas para efecto del comercio internacional se clasifican en: marítimas, fronterizas, interiores y aeropuertos internacionales.

tud de permisos a las autoridades gubernamentales en forma previa a la introducción física de las mercancías.

\* Controles indirectos.- Son todos aquellos instrumentos que se emplean como medios e incentivos que tienden a favorecer o perturbar una iniciativa en materia de importación y exportación. Dichos controles ejercen su acción sobre los precios de las mercancías, permitiendo la libertad de acción de los consumidores. Dentro de los principales instrumentos indirectos se cuentan los aranceles, las exenciones y subsidios.

1. ARANCELES. Son los derechos aduanales que causa la importación y exportación de mercancías del exterior a través de una zona aduanera, siendo los impuestos a la importación la forma más común de los aranceles aduanales.<sup>22</sup> Los aranceles se consideran como medida restrictiva indirecta, por que al instituirse un arancel sus efectos se reflejan indirectamente en las demandas de otras mercancías y como consecuencia en su volumen de producción y en sus precios.

En México el método más practicado para conocer el efecto sobre las importaciones a través del arancel, ha consistido en el cálculo del coeficiente medio arancelario, que no es otra cosa que la relación entre la recaudación efectiva y el valor de la importación; también se le denomina coeficiente impositivo, ya que indica el dato de los impuestos pagados por las importaciones efectuadas y por tanto, sólo refleja la conducta del importador y más concretamente lo que el consumidor está dispuesto a pagar al adquirir los bienes importados.

Prosiguiendo con este tema, nos encontramos con los elementos arancelarios, dichos conceptos los tenemos ligados a la teoría del comercio exterior por medio del arancel: A) valoración de mercancías, B) Dumping y C) obstáculos no arancelarios o protección para-arancelaria.

---

<sup>22</sup>/ MERCADO H, Salvador. Op. cit, pág. 164, T. II

A) La valoración aduanera.

Los derechos arancelarios tienen un fin indirecto ( el fiscal) y los directos (la protección y la selección). La recaudación de estos derechos puede revestir tres formas:

- \* Derechos específicos, cuando por el peso, el número de unidades o el volumen de la mercancía, se grava a esta con una cantidad determinada. Este es el sistema recaudatorio más fácil. La aduana se limita a medir y aplicar el gravamen. Su inconveniente radica en que si con cierta periodicidad no se reajustan los montantes de los derechos, la alteración de los precios de las mercancías, por inflación o por aparición de nuevos procedimientos técnicos, acaba impidiendo que los derechos arancelarios ejerzan su primordial función protectora.
- \* Derecho "ad valorem", gravan sobre el valor de la mercancía. El sistema de derechos "ad valorem" es más justo pero de más difícil compromiso. Es preciso evitar que el importador falsee la declaración del valor de la mercancía. Para ello son necesarias unas normas de valoración aduanera.
- \* Derechos mixtos, cuando se grava una mercancía de dos formas a la vez es decir, sobre su valor (ad valorem) y específicamente por unidad, peso o volumen. Este sistema tiene por objeto, impedir la caída de un mercado por la competencia exagerada de un concurrente con precios normalmente bajos.

B) "Dumping"

La expresión procede del verbo inglés "to dump", cuyo significado es vaciar de golpe, arrojar fuera, malbaratar. Es preciso definir el dumping según el GATT. El artículo 6º del tratado constitutivo del GATT, se titulaba: derechos antidumping y derechos compensatorios. El GATT condena el dumping y lo define como la introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a precios inferiores a su valor normal cuando no alcance el precio practicado en operaciones comerciales normales para un producto similar, destinado al consumo en el país exportador.

A falta de tal precio en el mercado interior de este último país, se entenderá que es normalmente inferior al precio del producto exportador si fuera inferior al precio comparable más elevado para la exportación de un producto similar hacia un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales o inferior al costo de producción de este producto en el país de origen, más un complemento razonable para los gastos de venta y beneficio.

El problema del "dumping" desafía en gran medida al comercio internacional y ha provocado en la mayor parte de los países una reacción defensiva que, generalmente ha cristalizado en la puesta en marcha de derechos "antidumping", cuyo objeto es neutralizar los efectos de esa maniobra. Estos derechos no deben ser superiores al margen del "dumping", afectado por el producto que los promueva. La consideración de la existencia de "dumping" y consecuentemente, la puesta en marcha de los derechos "antidumping", corresponden a la política arancelaria de los Estados.

#### C) Obstáculos no aduaneros a la importación.

Entre las medidas para-arancelarias que los Estados imponen para restringir la importación están las siguientes: 1) Restricciones a la importación por medio de contingentes o de derechos antidumping o compensatorios; 2) Procedimientos aduaneros, mediante especiales trámites de este tipo (clasificación distinta, definición del valor de aduana, requisitos en la presentación documental de las mercancías etc.); 3) Política fiscal discriminatoria (impuestos de lujo, etc.); 4) Comercio de Estados (mercancías que sólo puede importar la administración o por delegación de esta, siguiendo sus instrucciones) y 5) Reglamentaciones anteriores, tales como las que afectan a la seguridad y salud pública, envase y embalaje, marcado, etc.). Al iniciar una operación exportadora, el empresario debe tener en cuenta, además del arancel del país de destino, los posibles obstáculos para-arancelarios que afecten a sus productos como consecuencia de reglamentos administrativos y prácticas aduaneras del país destino.



2. EXENCIONES Y SUBSIDIOS, Estos controles los establece el Estado, con - en fin de estimular el crecimiento de algunas industrias domésticas. - Generalmente se conceden exenciones y subsidios tanto para la importación como para la exportación. Los subsidios se pueden conceder en forma de francos desembolsos de efectivo, de exenciones de impuestos, de contratos gubernamentales con privilegios especiales o del algún otro tratamiento favorable. En el caso de México, la concesión de exenciones y subsidios otorgados por el Estado a infinidad de ramas industriales, le ha significado un fuerte sacrificio fiscal, que no siempre ha sido compensado con los fines de promoción y fomento de la actividad productiva interna.

Para una concreta aplicación de los niveles arancelarios deben conocerse perfectamente bien las elasticidades de la demanda de los artículos a importar, sin embargo el cálculo de esta medida implica serias dificultades, por lo que al desconocerse en forma correcta, la aplicación del nivel impositivo en la mayoría de los casos no es adecuado y se aparta muchos de los fines que se persiguen con su establecimiento. Además, el manejo de los aranceles es difícil por que carecen de flexibilidad. Esto quiere decir, que un arancel una vez establecido, debe aplicarse tal como es aunque cambien las condiciones de demanda y oferta de las mercancías a las que se aplica el impuesto, siendo necesario una legislación tardada para modificar un arancel, lo impide efectuar con la rapidez necesaria las adquisiciones de bienes a los requerimientos de la economía en general y de sus sectores en particular.

Por lo anterior se está de acuerdo con la opinión externada en el sentido de que los "instrumentos de control selectivo de las importaciones, lejos de ser excluyentes son complementarios, por lo que es necesaria su aplicación simultánea a condición de que sea perfectamente coordinada". Sin embargo, otra cifra muy diferente resultaría si consideramos - existe un "coeficiente teórico o barrera arancelaria", que en última instancia representa el grado de protección que otorga la Tarifa y esta dada por la incidencia de los aranceles, y otros recargos que aquella tiene involucrados y que por tanto realmente revela la política arancelaria vigente.

Las tendencias anotadas, han dado lugar a que los efectos restrictivos del arancel no sean suficientes, por lo que es necesario recurrir a los controles directos, ya que aquellos son un control indirecto que actúa a través de los precios, cuyo efecto se refleja en una evaluación en el costo de las importaciones; mientras que los controles limitan físicamente el monto de la exportación.

EL DEPOSITO FISCAL Y LA IMPORTACION: Existen mercancías de importación que son necesarias para la producción nacional y con el fin de no frenar el desarrollo de nuestra industria, en ocasiones no se cuenta con los recursos de capital suficientes, sobre todo cuando es necesario tener un inventario variado y de cierto valor en artículos de procedencia extranjera, esto podría acarrear serios problemas financieros al no satisfacer oportunamente dichos inventarios de materias primas, materiales, máquinas, etc. Depositar dicha mercancía extranjera en un almacén fiscal, permite al productor nacional tener a la mano las existencias suficientes y no interrumpir su producción en un momento dado, teniendo como ventaja principal pagar los impuestos de importación y cumplir con algunos requisitos, por ejemplo: el permiso de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en forma proporcional, es decir, como vaya retirando las mercancías de estos almacenes.

La Ley Aduanera establece en su artículo 96 y siguientes:

"Artículo 96. El régimen de depósito fiscal consiste en el almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacional en almacenes generales de depósito autorizados para ello y bajo el control de las autoridades aduaneras, el cual se efectúa una vez determinados los impuestos a la importación o a la exportación en el plazo autorizado, que no excederá de dos años, podrán retirarse del depósito la totalidad o parte de las mercancías para su importación o exportación definitiva pagando previamente los créditos fiscales correspondientes".

"Una vez que las mercancías queden en depósito fiscal, las aduanas reconocerán personalidad para cualquier trámite relacionado con las propias mercancías a la empresa concesionaria o a quien la misma empresa au-

Las tendencias anotadas, han dado lugar a que los efectos restrictivos del arancel no sean suficientes, por lo que es necesario recurrir a los controles directos, ya que aquellos son un control indirecto que actúa a través de los precios, cuyo efecto se refleja en una evaluación en el costo de las importaciones; mientras que los controles limitan físicamente el monto de la exportación.

**EL DEPOSITO FISCAL Y LA IMPORTACION:** Existen mercancías de importación que son necesarias para la producción nacional y con el fin de no frenar el desarrollo de nuestra industria, en ocasiones no se cuenta con los recursos de capital suficientes, sobre todo cuando es necesario tener un inventario variado y de cierto valor en artículos de procedencia extranjera, esto podría acarrear serios problemas financieros al no satisfacer oportunamente dichos inventarios de materias primas, materiales, máquinas, etc. Depositar dicha mercancía extranjera en un almacén fiscal, permite al productor nacional tener a la mano las existencias suficientes y no interrumpir su producción en un momento dado, teniendo como ventaja principal pagar los impuestos de importación y cumplir con algunos requisitos, por ejemplo: el permiso de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en forma proporcional, es decir, como vaya retirando las mercancías de estos almacenes.

La Ley Aduanera establece en su artículo 96 y siguientes:

"Artículo 96. El régimen de depósito fiscal consiste en el almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera o nacional en almacenes generales de depósito autorizados para ello y bajo el control de las autoridades aduaneras, el cual se efectúa una vez determinados los impuestos a la importación o a la exportación en el plazo autorizado, que no excederá de dos años, podrán retirarse del depósito la totalidad o parte de las mercancías para su importación o exportación definitiva pagando previamente los créditos fiscales correspondientes".

"Una vez que las mercancías queden en depósito fiscal, las aduanas reconocerán personalidad para cualquier trámite relacionado con las propias mercancías a la empresa concesionaria o a quien la misma empresa au-

torice bajo su responsabilidad, con la simple conformidad asentada en el documento en que se haga la gestión".

#### Requisitos para depositar y retirar mercancías de un almacén fiscal

##### I DEPOSITO:

- a) Cuando dicha mercancía no haya causado abandono en dominio fiscal - (en importación y exportación a los tres meses causa abandono, a partir de la fecha en que se haya terminado la descarga).
- b) Que dichas mercancías se encuentren en dominio fiscal.
- c) Que a las mercancías ya se les haya practicado reconocimiento aduanero.
- d) Conformidad de los almacenes generales de depósito en recibir dicha mercancía.

Las mercancías que estén amparadas por un pedimento de importación - se podrá solicitar su depósito fiscal total o parcial:

- a) Cuando el depósito se lleve a cabo en almacenes de la misma localidad donde se encuentra la aduana que autorice la operación.
- b) Cuando el depósito de mercancías ya conocidas en puerto de entrada, deban ser intervenidas por una aduana interior, cuando se quiera depositar en otra localidad, la aduana marítima o fronteriza, podrán conceder el envío de dichas mercancías.

Las aduanas podrán hacer reconocimientos aduaneros de mercancías en depósito fiscal, cuando lo estimen necesario, o bien, segundos reconocimientos cuando la aduana lo requiera. Las aduanas requerirán todos los requisitos de una importación de mercancías, como son: pedimento de importación, factura comercial, conocimiento de embarque, declaración del vendedor cuando lo requiera, permiso de alguna secretaría si lo requiere o bien, certificado de origen, etc.

Una vez cumplidos estos requisitos indispensables, se autoriza su depósito fiscal, cabe hacer mención que con circular No. 301-4-36 de fecha 19 de abril de 1951, girada por la Secretaría de Industria y Comercio, se autoriza a los almacenes de depósito fiscal a recibir mercancías sin permiso de la secretaría mencionada, cuando la requiera, a reserva de que lo cumpla el interesado cuando haga su retiro.

## II RETIRO:

- a) Dichas mercancías podrán retornar al extranjero libres de impuestos aduaneros.
- b) Las mercancías podrán ser retiradas para su consumo, previo pago de impuestos de importación que les correspondan y previa autorización de la aduana correspondiente.

El retiro de ambos casos puede ser parcial o total, por medio de una solicitud de extracción de mercancías, el cual será autorizado por la aduana.

### Ventajas del depósito fiscal

- 1) Los impuestos de importación que se deberán pagar serán los que correspondan a la tarifa en vigor, en la fecha en que la mercancía haya entrado al país, independientemente de que dicha tarifa pudiera ser modificada.
- 2) Se protege de futuras prohibiciones o restricciones para importar con fechas posteriores a la de entrada a depósito fiscal.
- 3) Pagar los impuestos de importación en un período de un año, susceptible de prorrogarse por otro año más, mientras no se disponga de la mercancía.
- 4) Pagar los impuestos de importación en forma proporcional a los retirados de las mercancías.
- 5) Pueden depositarse mercancías extranjeras, sin permiso de importación y esto obtenerlo después.

- 6) Pueden efectuarse compras en grandes cantidades o bajos precios y de esta manera protegerse de futuras alzas de precios.
- 7) Cuentan con seguros que cubren las responsabilidades que puedan resultar en las bodegas como son los robos, pérdidas, deterioros, etc., que puedan resultar por descuido, culpa, negligencia de los empleados, bodegueros, etc.
- 8) Se puede obtener financiamiento dentro del almacenamiento de mercancías amparadas por los Certificados de depósito que expiden los Almacenes Generales de Depósito.

#### Certificado de depósito y el bono de prenda

Certificado de depósito es el documento que acredita la propiedad de mercancías o bienes depositados en el almacén que ha expedido este título de crédito. Bono de prenda, "acredita la constitución de un crédito prendario sobre las mercancías o bienes indicados en el Certificado de Depósito correspondiente".

Sólo los almacenes generales de depósito están autorizados para expedir esta clase de títulos. Los requisitos del Certificado de Depósito y Bono de Prenda son: la mención de ser "certificado de depósito" y "bono de prenda" respectivamente; la designación y la firma de almacén; el lugar del depósito; la fecha de expedición del título; el número de orden, que deberá ser igual para el certificado de depósito y para el bono o bonos; mención de haber sido constituido el depósito con designación individual o genérica de las mercancías de especificación de las mercancías o bienes depositados; el plazo del depósito, etc.

#### Obligaciones de los almacenes de depósito

Restituir los mismos bienes o mercancías depositadas, en el estado en que los hayan recibido, respondiendo sólo de su conservación aparente y de los daños que se deriven de su culpa. No consentir el retiro de mercancías sin la comprobación legal del pago de los impuestos o derechos respectivos, en caso contrario serán responsables para con el fisco. La duración del depósito de mercancías sujetas a pago de impuestos fiscales, no excederá del plazo que señale la Secretaría de Hacienda o del plazo de dos años cuando no sea señalado.

## 2. Trámites de despacho aduanal

### EN TRAFICO TERRESTRE

En la generalidad de los casos, la mercancía es manejada por un agente aduanal que la recibe en territorio extranjero, la examina y determina su clasificación arancelaria cruzándola después a territorio mexicano, donde es entregada a los almacenes fiscales de la aduana, quedando entonces bajo dominio fiscal.

De acuerdo con la clasificación de las mercancías, se elabora el pedimento de importación respectivo, que se somete al jefe de la aduana, quien nombra al vista encargado de la inspección respectiva. El vista efectúa el reconocimiento de la mercancía y esta de acuerdo con la clasificación hecha por el agente aduanal, el cual asienta su conformidad en el pedimento, indicando haber efectuado la inspección y señalado así los requisitos adicionales que la mercancía deberá cubrir de acuerdo con las disposiciones de la Ley Aduanera y de la Tarifa de Importación.

Se continúa el trámite presentando los documentos adicionales requeridos, haciendo el pago de los derechos aduanales causados, cargos de manejo, apertura de cajas, maniobras, almacenaje, etc. Una vez cubiertos todos los requisitos, el jefe de almacenes fiscales expide el documento que autoriza la salida de la mercancía, quedando a disposición del agente aduanal, quien la reexpedirá al interesado.

### EL TRAFICO POSTAL

Al llegar la pieza a la oficina de correos correspondiente, se turna a la sección aduanal de la misma en donde un vista efectúa el examen y la clasificación de la mercancía, expidiendo una boleta en la que se indican los derechos aduanales a cubrir, así como los requisitos adicionales a cumplir. La oficina postal envía un aviso al consignatario de la mercancía, notificando que esta se encuentra en dominio fiscal pendiente de determinar el despacho. Es necesario acudir a la oficina de correos a efectuar el pago de derechos, presentar en su caso el permiso de importación correspondiente y cubrir los demás cargos y gastos. Una vez cubiertos estos trámites, las mercancías se entregan al consignatario.

### TRAFICO AEREO

La agencia aduanal consignataria de las mercancías o el propio departamento aduanal de la empresa transportadora de esta lo tuviera, recibe en los almacenes fiscalizados asignados a la misma, el cargamento del envío aéreo amparado por manifiesto de carga correspondiente. El jefe de la aduana nombra un vista encargado del despacho, quien con la colaboración de un empleado de la agencia aduanal o línea aérea, llamado cotizador, efectúa la inspección y clasificación de las mercancías, elaborando una boleta.

### 3. Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA)

El sistema de clasificación aduanal denominado Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, ha sido adoptado ya por 40 naciones y regirá el 80% del intercambio mundial del producto. Este sistema armoniza la clasificación de mercancías en la mayor parte de países que tienen en sus manos el comercio internacional. Mediante este esquema se da una clasificación universal a las mercancías, la cual opera para todos los países, de tal forma que un determinado producto tiene la misma clave aduanal en un país que en otro. De esta forma el sistema permite simplificar las operaciones entre compradores y vendedores a nivel internacional, e incluso, llega a la utilización de sistemas computarizados interconectables mundialmente.

La nomenclatura de este sistema modifica ligeramente el nivel de los diferentes indicadores arancelarios, por el mayor desglose de las mercancías en su nuevo esquema de clasificación. Además, se dispone de una clasificación para operaciones especiales, donde entran las importaciones de la industria maquiladora, así como de material de ensambles por la industria automotriz. En el Sistema Armonizado, lo único que cambia es el número de fracciones, dado que es una evolución de la nomenclatura, detallándola en mayor grado, para lograr una mejor identificación de los productos para su manejo aduanero.



Las principales diferencias entre la NCCA y el SA se pueden observar - en el siguiente cuadro:

99 capítulos (1 al 99)	97 capítulos. Numericamente
XXI secciones	XXI secciones
1011 partidas	1241 partidas-5019 subpartidas
4 reglas generales	6 reglas generales
Partidas a nivel internacional	Partidas a nivel internacional
4 dígitos	4 dígitos
Fracción arancelaria	Subpartidas a nivel internacional
Númérica/literal	6 dígitos
Subpartidas	Subpartidas 1° y 2° nivel
Literal/númérica	Fracción arancelaria: numérica
Notas legales de sección y capítulo	Notas legales de sección y capítulo
Notas de partida	Notas de partida y subpartidas
(Notas explicativas-índice alfabético-criterio de clasificación. Publicadas: julio 1955 CCA).	(Notas explicativas-criterios de clasificación-otros criterios. Artículos del convenio -7-1.B y -8-1.2.3).

NCCA= Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera.

SA= Sistema Armonizado.

El sistema armonizado consta de:

- a) Nomenclatura polivalente: Como tal, el SA está concebido para clasificar las mercancías transportables, incluso si tales mercancías no fueran efectivamente objeto de intercambios internacionales. Es una nomenclatura polivalente, por que los 5019 grupos de mercancías con códigos de 6 cifras, se pueden utilizar con distintas finalidades.

b) Nomenclatura estructurada: El SA constituye una estructura legal y lógica con un total de 1.241 partidas, agrupadas en 97 capítulos, a su vez articulados en 21 secciones dentro de las cuales la sección XVII está constituida por material de transporte.

#### 4. Principales organismos que intervienen en la importación y exportación

##### 1. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

En materia de comercio exterior tiene las siguientes funciones:

- \* Fomentar el comercio exterior del país.
- \* Estudiar, proyectar y determinar los aranceles y las restricciones para los artículos de importación y exportación, en consulta con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- \* Intervenir en las ventas cuando los productos nacionales las realicen directamente a compradores radicados en el extranjero.
- \* Organizar y patrocinar exposiciones, ferias y congresos de carácter comercial e industrial.

Los órganos de esta Secretaría que están relacionados con el comercio exterior son: a) Dirección General de Comercio, b) Dirección General de Industria y c) Dirección General de Estadística.

##### 2. Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHYCP).

En materia de comercio exterior tiene las siguientes funciones:

- \* Estudiar y formular los proyectos de leyes y disposiciones que establecen los impuestos a la importación, exportación y materias conexas.
- \* Cobrar los impuestos, derechos, productos y aprovechamientos federales en términos de dichas leyes.
- \* Dirigir los servicios aduanales de inspección.
- \* Intervenir en todas las operaciones en que se haga uso del crédito público.

\* Dirigir la política monetaria y crediticia.

Los órganos de esta Secretaría relacionados con el comercio exterior son: a) Dirección General de Aduanas, b) Dirección General de Estudios Hacedarios, c) Comisión Ejecutiva de Aranceles y d) Comisión General de Aranceles.

### 3. Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).

Sus objetivos principales en materia de comercio exterior son:

- \* Promover, desarrollar y organizar el comercio exterior de México, actuando como auxiliar del Gobierno en materia de política comercial.
- \* Financiar la producción de artículos de exportadores para sustituir importaciones.
- \* Crear o apoyar la formación de empresas para la comercialización de los principales productos de exportación, con miras a defender los precios de ventas en el exterior.
- \* Cuidar el mejoramiento de la calidad de los productos.
- \* Intervenir en el financiamiento de importaciones esenciales para la economía del país.
- \* Realizar operaciones de intercambio compensado y en general estudiar el comercio exterior de México.

Los servicios que otorga BANCOMEXT, S.N.C son: Servicios especializados en cartas de crédito y órdenes de pago y el servicio especializado en cobranzas en el extranjero y dentro del territorio nacional.

### 4. Banco de México.

En materia de comercio exterior ejerce las siguientes funciones:

- \* Regula la emisión y circulación de monedas y los cambios sobre el exterior.
- \* Forma y maneja las reservas que se requieren para los objetos antes mencionados.
- \* Actúa como agente financiero del Gobierno Federal en las operaciones de crédito externo o interno.
- \* Emite y atiende empréstitos públicos.

- \* Participa en representación del Gobierno y con la garantía del mismo - Fondo Monetario Internacional de Reconstrucción y Fomento.
- \* Elabora y publica el estado mensual de la balanza comercial y de pagos del país.
- \* Controla las exportaciones de metales preciosos.

Sus organismos relacionados con el comercio exterior son: a) Fondo para el fomento de las exportaciones de productos manufacturados, b) Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), c) Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), d) Secretaría de Marina, e) Secretaría de Gobernación y f) Secretaría de Energía (SE), entre otras.

#### 5. Comisión de aranceles y controles al comercio exterior.

Esta comisión es la encargada de opinar y proponer la fijación, aumento, disminución o eliminación de impuestos a la importación y establecer o eliminar los permisos previos a las compras en el exterior, así como a las exportaciones. Del mismo modo podrá proponer la prohibición de importaciones o incluso de las ventas de mercancías al extranjero, cuando se trate de medidas de seguridad nacional, salud pública, sanidad agropecuaria o aprovechamiento y conservación de especies. Dicha comisión será también quien emita opiniones para determinar impuestos adicionales (cuotas compensatorias) definitivas a la importación de mercancías que ingresen al país bajo prácticas desleales.

También tiene entre sus tareas, la identificación, fijación o eliminación de trabas no arancelarias al libre flujo de mercancías. En las negociaciones se encarga de analizar los aranceles y preferencias que se conceden al país o que se dan a otras naciones, así como emitir en caso de duda, opiniones sobre las fracciones arancelarias en que deben clasificarse los productos que son objeto de negociación. La comisión se encargará de revisar el proceso de racionalización de la apertura y castigar todos aquellos actos de comercio exterior que contravengan las disposiciones legales y dañen nuestro mercado.

## 6. Consejo Nacional de Promoción al Comercio Exterior.

Este nuevo consejo, quedará integrado por las dependencias que regulan el comercio exterior mexicano, así como las asociaciones privadas que representan a las empresas dedicadas a esta actividad. Con ello se intenta retomar la función de promoción de las exportaciones que tenía el antiguo Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), así como la intención de coordinación de este sector que tenía la Comisión de Promoción del Comercio Exterior (Compex).

Las funciones principales de este consejo son las de promover y coordinar; ambas retomadas de las instituciones antes mencionadas, modificando por supuesto la estrategia bajo la cual se pusieron en marcha en el pasado a fin de hacerlas más efectivas y darles un mayor alcance. Entre las primeras medidas concretas que tendrá este consejo, se encuentra la restructuración de la política arancelaria, a fin de adecuarla a las nuevas condiciones económicas de estabilidad. Del mismo modo la reorganización del sistema aduanero dentro de sus leyes, ordenamientos y administración.

## 5. Sistema legal que rige el comercio exterior de México

- \* La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- \* Ley Aduanera de los Estados Unidos Mexicanos.
- \* Sistema Tarifario Mexicano.
- \* Sistema armonizado de designación y codificación de mercancías.
- \* Ley del Impuesto al Valor Agregado.
- \* Aplicación del Código de Comercio a las Operaciones Internacionales.
- \* Sistema General de Preferencias.
- \* Arbitraje Comercial.
- \* Reglamento de la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera.

CAPITULO IV  
PROYECCIONES DEL COMERCIO  
EXTERIOR DE MEXICO

## CAPITULO IV PROYECCIONES DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

### A. PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1995-2000

El objetivo principal del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, es el de promover un mayor crecimiento económico el cual redunde en el bienestar social de los mexicanos, reduciendo así el desempleo abierto y el otorgamiento de un empleo de calidad. De ahí la importancia de promover políticas generales y sectoriales que desarrollen el crecimiento económico; dichas políticas deberán ser permanentes para evitar nuevas crisis que frenen el progreso.

El Plan supone una intensa relación con el resto del mundo a través del comercio, la inversión y la transferencia de tecnología, buscando así suscribir nuevos acuerdos comerciales con otros países, de modo que aseguremos el acceso de nuestros productos a mercados más dinámicos. Una vez superada la crisis, el crecimiento de las exportaciones y de la inversión continuarán - siendo los pilares que sustenten una expansión sana y eficiente de la demanda interna.

Dentro del Plan surge el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo que publicará la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en el cual se especificarán las acciones para la consecución de los objetivos señalados. Entre otros aspectos se incluirán:

- \* Modernizar y fortalecer la regulación del sector financiero y a los organismos superiores.
- \* Propiciar una mayor captación de ahorro mediante la oferta de una mayor diversidad de instrumentos en condiciones atractivas de plazo y rendimiento.
- \* Promover una asignación más eficiente de los recursos hacia las actividades productivas, mediante el fomento de una mayor competencia y mediante la reducción de los costos de transacción y de operación.

- \* Promover un mayor acceso de la población de menores recursos a instrumentos de ahorro que les garanticen rendimientos atractivos.
- \* Alentar la capitalización de las instituciones financieras con capitales internos y externos, en los términos permitidos por la ley.
- \* Fortalecer el marco jurídico para la solución justa y expedita de controversias y conflictos.

Tocante a la inversión y ahorro interno, el reto estriba en lograr que los flujos de capital hacia México se conviertan en un instrumento de apoyo a nuestro desarrollo y evitemos los riesgos derivados de una dependencia excesiva del ahorro externo de corto plazo. Para este propósito se buscará:

- \* Existan condiciones de estabilidad y certidumbre en la evolución económica y financiera del país, mediante las políticas fiscal, monetaria, cambiaria y financiera.
- \* El tipo de cambio real sea estable, congruente con una expansión dinámica de las exportaciones y un saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos financiable en el corto plazo.
- \* Los rendimientos reales de la inversión en México sean estables y atractivos, tanto para los inversionistas nacionales como para los del exterior.
- \* La inversión nacional reciba el mismo trato que la inversión extranjera para evitar por un lado, que la inversión externa reciba subsidios a costa de la economía nacional y por el otro lado, que la inversión en México no sea atractiva para los inversionistas extranjeros.
- \* Los recursos del exterior se orienten sobre todo a la inversión productiva directa, eliminando los obstáculos regulatorios que sin justificación legal, existen todavía para la participación foránea en la actividad productiva.
- \* Promover las condiciones que alienten pasos más largos de la captación financiera, en especial la realizada a través de instrumentos emitidos por el gobierno para desestimular las fugas súbitas de capitales.



- \* Brindar seguridad jurídica y certidumbre a la inversión productiva directa, nacional y extranjera.

Dentro de lo que se refiere al uso eficiente de los recursos para el crecimiento tenemos: Empleo y producción (máximo empleo productivo y capacitación), actualización tecnológica (mayor competitividad internacional), desregulación y fomento de la competencia interna y externa (desregulación y fomento de la competencia y promoción de las exportaciones de bienes y servicios), infraestructura e insumos básicos (modernización de medios de transporte).

Hablando con más detalle sobre de las exportaciones de bienes y servicios, tenemos que para que la situación macroeconómica permita una expansión sostenida de la actividad económica y del empleo, se requiere contar con finanzas públicas sanas, con una política cambiaria que coadyuve a la competitividad de la economía y al equilibrio de la balanza de pagos y con una política monetaria conducente a la estabilidad de precios. Ahora bien, en atención a estas consideraciones, las acciones en materia de comercio exterior se enfocarán a:

- \* Alcanzar una mayor reciprocidad por parte de otros estados, a la apertura comercial de México. Sancionar con todo rigor y eficacia las prácticas desleales de comercio que afectan a nuestros productores y combatir con mayor eficacia el contrabando.
- \* Procurar un tipo de cambio real estable que promueva las exportaciones y la sustitución eficiente de importaciones, en los términos señalados antes para la conducción de la política cambiaria.
- \* Facilitar y simplificar los mecanismos de apoyo a las exportaciones y a través de la banca de desarrollo promover el acceso de los exportadores al financiamiento competitivo, en especial de las pequeñas y medianas empresas.
- \* Adecuar los instrumentos de promoción de las exportaciones para incorporar a sus beneficios, como exportadores indirectos a las pequeñas y medianas empresas.

- \* Descentralizar la operación de los instrumentos de fomento a las exportaciones.
- \* Promover el acceso directo de los exportadores nacionales al financiamiento del exterior, cuidando que el endeudamiento externo corresponda un aumento de la generación de divisas para servir la deuda controlada.
- \* Promover el desarrollo de la infraestructura aduanera y simplificar los trámites aduanales.
- \* Fortalecer los mecanismos de información de mercados externos y de oportunidades de coinvertición foránea en el país.
- \* Propiciar una menor dispersión arancelaria y de la protección efectiva en general entre sectores, ramas y actividades productivas, en un marco de reciprocidad en las negociaciones comerciales en otros países.

#### B. ACTUALES RELACIONES MEXICO-ESTADOS UNIDOS (INDUSTRIA AUTOMOTRIZ)

En nuestros días ya que México cuenta con partes moderadamente competitivas (cuadro 1), muchas de ellas son partes de tecnología moderada y requieren inyección adicional de tecnología, materiales mejorados e inversiones de capital para lograr un nivel competitivo. Dentro de este contexto, México cuenta con familias de productos (vehículos o partes) en las que las características económicas y la situación geográfica de México, ofrece un potencial importante para alcanzar ventajas competitivas:

- Camiones pesados y autobuses/componentes.
- Reconstrucción de partes de alto valor.
- Vehículos especializados y conversiones: vagonetas, limusinas, carros de bomberos, carrocerías y equipos especiales para camiones.

Pero por el otro lado en aquellos casos en que sea práctico invertir en partes no competitivas y lograr así una ventaja competitiva, será importante hacerlo. Esto se debe a que México es generalmente no competi-



- Sistemas avanzados complementarios del motor (turbocargadores, interenfriadores, inyección de combustible, etc.).
- Paneles de plástico para carrocerías moldeados en compresión.
- Piezas inyectadas en plástico (defensas, partes interiores, asientos, tableros de instrumentos).
- Ensamble de módulos electrónicos (probable negocio para maquila).

Las plantas armadoras en México son relativamente pocas, al igual - que sus naciones de origen<sup>1</sup> y el número de plantas de autopartes es considerablemente más alto, muchas pertenecen a un sólo país: Estados Unidos. Es en la rama automovilística donde este país y México están logrando una mayor integración económica.

### 1. Maquiladoras de autopartes en el noroeste de México

De las 2121 empresas que integran la industria maquiladora de exportación de México, 171 corresponden a la rama de equipos y accesorios automotrices. De ellas 48 se localizan en el interior del país y 123 en la frontera norte<sup>2</sup> de estas 120 se ubican en el noroeste del país. (cuadro 2)

Las maquiladoras establecidas en Baja California dependen de empresas matrices situadas en San Diego y Los Angeles y las ubicadas en Ciudad Juárez de matrices del noroeste de Estados Unidos. Las maquilas ubicadas en Sonora tienen sus matrices en diversas partes, más aún que las de Chihuahua. (cuadro 3)

---

1/ General Motors de México, Ford Motor Company, Chrysler de México, Dina Camiones, Famsa Mercedes Benz México, Kenworth, Mexicana de Camiones, Trailers de Monterrey, Víctor Padrón, S.A., Mexicana de Autobuses, Fábrica Nacional de Autobuses, Véase Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C., núm 337, enero de 1994.

2/ Secofi, información preliminar inédita, 1994.

(cuadro 2)

MAQUILADORAS DE EXPORTACIÓN Y UNIDADES DE LA RAMA AUTOMOVILÍSTICA  
EN LOS ESTADOS DEL NOROESTE DE MÉXICO

Entidad	Maquiladoras de exportación (1994)	Unidades de la rama automovilística (1988)	Plantas maquiladoras de autopartes (1994)
Baja California	795	36	35
Chihuahua	315	14	53
Sonora	192	20	31
Baja California Sur	10	*	-
Sinaloa	-	20	1
Nayarit	-	5	-
Totales	1 312	95	120

\* Dato que el INEGI no proporciona por cuestiones de confidencialidad.  
Fuente: Elaboración propia con base en Secofi, información preliminar inédita, 1994, e INEGI, *La industria automotriz en México*, México, 1992.

(cuadro 3)

LUGAR DE ORIGEN DE LAS MATRICES DE LAS MAQUILADORAS DE EXPORTACIÓN  
UBICADAS EN EL NOROESTE DE MÉXICO

Baja California <sup>1</sup>	Chihuahua <sup>1</sup>	Sonora
California <sup>1</sup>	Michigan	Pennsylvania
New Jersey <sup>4</sup>	Ohio	Michigan
Illinois <sup>4</sup>	New Jersey	Wisconsin
Ontario, Canadá	Nueva York	New Jersey
	Wisconsin	Minnesota
	Missouri	Ohio
	Washington	Illinois
	Minnesota	Iowa
	Nuevo México	Missouri
	Texas	Connecticut
	California	North Carolina
		Indiana
		Nueva York
		Massachusetts
		Nevada
		Arizona
		Texas
		Louisiana
		Nuevo México
		Colorado
		Georgia
		California
		Ontario, Canadá
		Corea del Sur

1. En esta ciudad la rama industrial preponderante es la electrónica (33%), madera y metales (16.3%), productos químicos (8.2%), juguetes (4.7%) y otros (16%). 2. En este estado las ramas industriales preponderantes son, por orden de importancia: electrónica, textil, productos químicos, madera, piel y transporte. 3. De Los Angeles proviene 80% de las maquilas. 4. De ese estado proviene 13% de las maquilas. 5. Las maquilas que provienen de ese estado son marginales con respecto al resto de estados de la Unión Americana.  
Fuente: Secofi, *Directorio de la Industria Maquiladora de Exportación*, México, 1990.

La dispersión de las matrices de las maquiladoras de Baja California, Chihuahua y Sonora se relaciona directamente con el patrón de localización en territorio nacional. (cuadro 4)

#### LA FORD EN HERMOSILLO

La planta ensambladora de la Ford en Hermosillo comenzó a edificarse en 1985 y en tres años después entró en operación. Esta empresa tiene otras plantas en México, aunque la de Hermosillo presenta dos características particulares: se le considera "la armadora de mayor calidad en el mundo y la de mayor eficacia".

En México, la industria de autopartes ocupa a poco más de 400,000 trabajadores, 70,000 en la industria terminal, 145,000 en la de autopartes, 120,000 en la maquiladora y 80,000 en las distribuidoras.<sup>3</sup> La balanza comercial de esta industria ha sido tradicionalmente deficitaria. Esto es aún más grave en empresas específicas que hacen del mercado nacional su objetivo fundamental.

Para intentar eliminar ese déficit, en 1983 se emitió un decreto para obligar a la industria automovilística en su conjunto a financiar sus importaciones con divisas propias.<sup>4</sup> Sin embargo, a partir de 1989 el déficit volvió a aparecer. De 1989 a 1994 esa industria invirtió 10,500 millones de dólares y generó 210,000 empleos. Las compañías que más han invertido son Chrysler, Nissan y Ford.

---

3/ La jornada, 10 de octubre de 1993, En México hay más de 1,000 distribuidores de vehículos y más de 10,000 distribuidores de refacciones. El Financiero, 15 de noviembre de 1993.

4/ MERCADO, Alfredo y Taeko Taniura. Las exportaciones automovilísticas de México, factores favorables, obstáculos y necesidades políticas. Comercio Exterior, vol. 41, núm. 9, México septiembre de 1991.

(cuadro 4)

DISTRIBUCIÓN DE LAS PLANTAS MAQUILADORAS EN GENERAL Y DE LA RAMA  
AUTOMOVILÍSTICA EN PARTICULAR, 1994

Entidad	Maquila <sup>1</sup> en general	Maquila de autopartes
<b>Baja California</b>		
Tijuana	528	15
Mexicali	125	15
Tecate	91	2
Ensenada	49	2
Rosarito	5	1
<b>Baja California Sur</b>		
La Paz	10	-
Cabo San Lucas	1	-
<b>Sonora</b>		
Nogales	76	12
Agua Prieta	32	4
Hermosillo <sup>1</sup>	19	2
San Luis Río Colorado	25	3
Puerto Peñasco	2	1
Magdalena de Kino	2	2
Santa Ana	2	1
Caborca	-	1
Cananea	4	1
Huatabampo	1	-
Baviácora	1	-
Ures	1	-
Huepac	1	-
Arizpe	1	-
Benjamín Hill	1	-
Imuris	3	1
Naco	1	-
Navojua	1	-
Pitiquito	1	-
Ciudad Obregón	1	1
Empalme	7	1
Guaymas	1	-
<b>Sinaloa</b>		
Los Mochis <sup>2</sup>	2	1
Guasave	3	-
Culiacán	1	-
Mazatlán	1	-
<b>Nayarit</b>		
Compostela	1	-
Tepic	2	-
<b>Chihuahua</b>		
Ciudad Juárez	244	35
Chihuahua <sup>1</sup>	50	13
Ciudad Jiménez	7	1
Parral	2	-
Casas Grandes	3	1
Palomas	2	-
Cusuhitámoc	5	1
Buenaventura	5	-
Delicias	8	1
Guadalupe	1	-
Meoqui	2	1
Ojinaga	1	-
Rosales	2	-

1. Cuenta además con una planta ensambladora de automóviles de la Ford. 2. La maquila de autopartes que se registra en Los Mochis hay que tomarla con reserva porque el directorio de la Secofi no la registra, pero algunas fuentes dan cuenta de ella, como es el caso de Antonio Salinas Chávez, "Sinaloa: los límites de la prosperidad económica", *Comercio Exterior*, vol. 41, núm. 10, México, octubre de 1991, p. 924. 3. Cuenta además con una planta productora de motores de la Ford.  
Fuente: Secofi, *Directorio de la industria maquiladora de exportación, 1990*, y *Actualización de la industria maquiladora de exportación, marzo de 1994*.

En la actualidad, la Ford vende en México casi la misma cantidad de autos que en Estados Unidos. Empero, la integración de sus productos con insumos nacionales es muy baja, sobre todo en la armadora de Hermosillo, dedicada totalmente a la exportación y por la propia lógica de la producción en que se inscribe el proceso de esa rama industrial automovilística. (cuadro 5)

Las plantas armadoras y las maquiladoras de autopartes están ligadas a sus empresas matrices, incluso cuando el proceso de trabajo está descentralizado.

(cuadro 5)

PLANTAS MAQUILADORAS DE EXPORTACIÓN POR ENTIDAD FEDERATIVA

Estado	1983	%	1990	%	1994	%
Baja California	211	35.1	771	40.0	795	37.5
Baja California Sur	4	0.7	13	0.7	10	0.5
Coahuila	41	6.9	146	7.6	183	8.6
Chihuahua	159	26.5	368	19.1	315	14.8
Jalisco	13	2.2	40	2.1	43	2.0
Estado de México	3	0.5	19	1.0	30	1.4
Sonora	81	13.5	155	8.0	192	9.0
Tamaulipas	71	11.8	240	12.4	304	14.3
Nuevo León	3	0.5	72	3.7	83	3.9
Durango	-	-	-	-	53	2.5
Yucatán	-	-	-	-	25	1.1
Otros	14	2.3	105	5.4	88	4.1

Fuente: Elaboración propia con base en Secofi, Información preliminar inédita, 1994. También Ernesto Quintanilla, "Tendencias recientes de la localización de la industria maquiladora", Comercio Exterior, vol.41, núm.9, septiembre de 1991.



## 2. Corredores industriales delineados por la industria automotriz

Es riesgoso inferir tendencias de corredores industriales<sup>5</sup> a partir de un fenómeno que apenas empieza a desplegarse y sobre todo con base en una industria tan volátil como la maquiladora. Sin embargo, cuando esas tendencias se jerarquizan y se vislumbran los procesos más generales en los que se inscriben, el ejercicio de perspectiva adquiere bases más firmes de sustentación analítica.

La maquila de exportación se centraliza al igual que en Baja California y Chihuahua, en las ciudades más pobladas del centro y sur del país. De las 2121 plantas establecidas en la nación, 1626 (72%), se asientan en la frontera norte y 595 (28%), en el resto del país. Baja California, Chihuahua, Sonora y Baja California Sur, cuentan con 1312 (62%) de un total de 2121. Ese porcentaje es idéntico si sólo se hace referencia a las ciudades fronterizas de esos estados con respecto al resto de las ciudades de la frontera norte. Las ciudades de las entidades mencionadas, van trazando lo que parece ser futuros corredores industriales, aunque sea discutible hablar de industrialización, cuando se refiere a maquila. (cuadro 6)

El Golfo de California parece ser el gran obstáculo para que se encuentren en La Paz los corredores industriales que vienen del noroeste de Estados Unidos, pero estos alcanzan ya la costa continental de ese golfo. Así lo demuestra la localización de la maquila de autopartes y los centros automovilísticos en la Ciudad Juárez, Chihuahua y Hermosillo. Al igual que en el sistema La Paz-Los Cabos, esos corredores se despliegan en una lógica desencadenada por el ámbito de la Cuenca del Pacífico y su in-

---

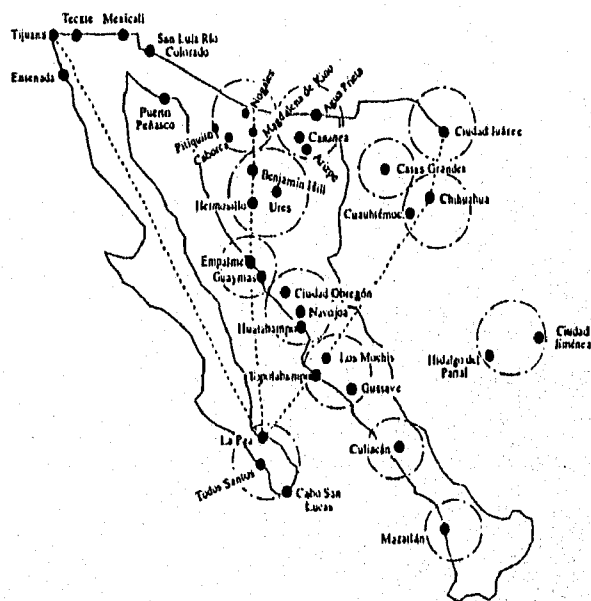
5/ El corredor industrial no debe entenderse aquí como una línea continua de localización industrial, en el cual se ubican diversas empresas, si no una localización directa de empresas que tienen continuidad en relaciones organizacionales, productivas, tecnológicas, etc. En la actualidad, dadas las nuevas tecnologías en la informática que permite la descentralización de los procesos productivos, los circuitos de esos procesos se dan de forma disgregada pero no desarticulada.



Ese despliegue contrasta mucho con la localización de la maquila de autopartes ubicada en Baja California que, a diferencia de Sonora y Chihuahua, no tiene ninguna empresa armadora de autos o fabricante de motores.

(mapa 1)

LOCALIZACIÓN DE PLANTAS MAQUILADORAS DE AUTOPARTES



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Dirección de la Industria Maquiladora de Exportación, marzo de 1994.



En México los principales receptores fronterizos de los corredores industriales que nacen en el noroeste de Estados Unidos son Ciudad Juárez, Chihuahua y Nogales, Sonora. En la primera la General Motors, la Ford y la Chrysler operan directamente maquiladoras (no se incluye aquí desde luego a las plantas de motores y ensambladoras de autos de la Ford en las ciudades de Chihuahua y Hermosillo, respectivamente). Este corredor tiene una articulación intermedia importante en Texas. Nogales por su parte, es un receptor más directo de uno de los corredores industriales que desde la costa del Atlántico se desplaza hacia la costa del Pacífico, pues es un ramal del que nace en Nueva York y desemboca en Los Angeles.

El ramal que articula a Nogales parte de Denver y pasa por Phoenix, Arizona. Esto explica por qué Ciudad Juárez y Nogales tienen un número considerable de maquiladoras con matrices en Texas y Arizona, sus respectivos estados limítrofes en la frontera. Si se considera la ruta de corredores industriales, el número de maquiladoras y de las grandes empresas automovilísticas que operan, se podría decir que el núcleo automovilístico más poderoso en México es el ubicado en el estado de Chihuahua.

Este corredor puede llegar a desembocar en Los Cabos o vincularse e Hermosillo desviándose en la ciudad de Chihuahua, conformando así, junto con Nogales y Ciudad Juárez, un poderoso circuito industrial automovilístico. La tendencia del corredor de Ciudad Juárez a extenderse hasta Los Mochis la determinan las maquiladoras de la General Motors en Casas Grandes y Ciudad Cuauhtémoc. Falta ver qué relaciones se pueden establecer con la maquila de autopartes que supuestamente opera en Los Mochis.

Sin embargo, no hay duda de que este corredor desemboca en la ciudad sinaloense. Un poco al norte de Los Mochis, en Ciudad Obregón, Sonora, se localiza una maquiladora de partes de ensambla cables y arneses para automotores. Esta planta tiene su matriz en Coleman, Wisconsin. Por tanto, la vinculación de esa planta con el complejo industrial automovilístico ubicado entre Ciudad Juárez y Chihuahua es evidente. El producto que se ensambla en la primera es el que generalmente ensamblan en Chihuahua la General Motors, Ford y Chrysler.

Existe evidencia, asimismo, de que el otro corredor industrial del noroeste de Estados Unidos a Nogales ya ha llegado a Guaymas. En Empalme, ciudad conurbada con Guaymas, opera una maquiladora de autopartes cuya matriz está en Tucson, Arizona, y cuyo capital invertido es totalmente mexicano. El corredor Guaymas-Hermosillo-Nogales es el más dinámico en la localización reciente de maquilas de autopartes y de maquila en general. Y si ya se ha dicho que en Chihuahua se encuentra el complejo industrial automovilístico más importante de México, las perspectivas para Sonora son mucho más promisorias, sobre todo si se concreta el corredor industrial México-Estados Unidos-Canadá que irá desde Nogales hasta Alberta, pasando por Arizona, Utah, Idaho y Montana<sup>6</sup>, y si se consolida la alianza tecnológica, productiva y comercial entre la Ford y la Koyo Kogyo.

Entre Guaymas y Los Mochis puede darse el otro posible cierre del corredor industrial que viene del noreste de Estados Unidos. Lo importante en la actualidad es la localización entre esas ciudades de un corredor que se extiende un poco hasta el sur, en Guasave. En éste ya se ubican nueve maquiladoras de exportación en los más diversos ramos industriales y agroindustriales.

La rama automovilística se despliega en el noroeste de México en el marco de la globalización económica, pero particularmente en el entorno de la competencia económica entre Estados Unidos y Japón. Dentro de este tema tenemos que en el sector de automóviles populares donde la competencia entre Estados Unidos y Japón son muy fuertes, el gobierno de Reagan (en su momento) negoció con Japón para la realización de algunas restricciones a las exportaciones japonesas, a fin de evitar una guerra de precios que aún en nuestros días podemos apreciar.

Las restricciones de exportación que tuvo Japón, lo motivaron para romper las barreras de movilidad y entrar con modelos compactos e intermedios, donde los márgenes son mayores y los beneficios son menos dependientes de los volúmenes de ventas, por lo que ha incrementado la competencia en esa zona de mercado. Esto ha ocasionado que las empresas norteamericanas como la General Motors, Ford y Chrysler tengan acuerdos de colabora-

---

6/ La jornada, 22 de octubre de 1992, y 4 y 25 de octubre de 1993.

ción con empresas japonesas.<sup>7</sup>

### C. SITUACION ACTUAL DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ MEXICANA

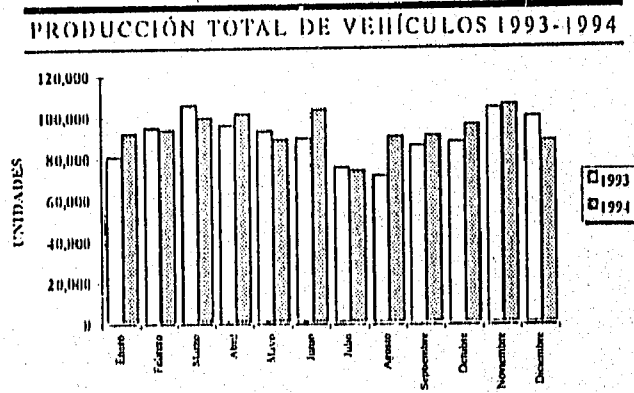
El desempeño mostrado por la industria automotriz mexicana la convierte en un sector de alta prioridad en la estrategia de desarrollo industrial de México. En 1994, representó el 2% del producto interno bruto nacional y el 8% del producto interno bruto del sector manufacturero; además participo con el 17% de las exportaciones totales y con el 21% de las exportaciones manufactureras.

#### 1. Año 1994

##### \* La producción.

La producción total de vehículos en 1994 ascendió a 1,122,112 unidades cifra que representa un incremento del 3.8% respecto a las 1,080,572 unidades producidas durante 1993. (cuadro 7)

(cuadro 7)



Fuente: SECTO I, DGEI, Dirección de la Industria Automotriz y del Transporte con datos proporcionados por AMIA, Oficina Informativa de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C. y ANPAAC. Boletín Estadístico

7/ GUTIERREZ Rivera. La participación de las empresas automotrices dentro del tratado trilateral de libre comercio, entre México, Canadá y Estados Unidos. Tesis profesional, México 1994, pág.73

Durante el año de referencia, los segmentos de automóviles y camiones reportaron tasas de crecimiento del 2.5% y 8.4% respectivamente. Cabe señalar que el segmento de automóviles participó con el 76% de la producción total de vehículos durante 1994. (cuadro 8)

(cuadro 8)  
**PRODUCCIÓN TOTAL DE VEHÍCULOS 1993-1994**  
 (UNIDADES)

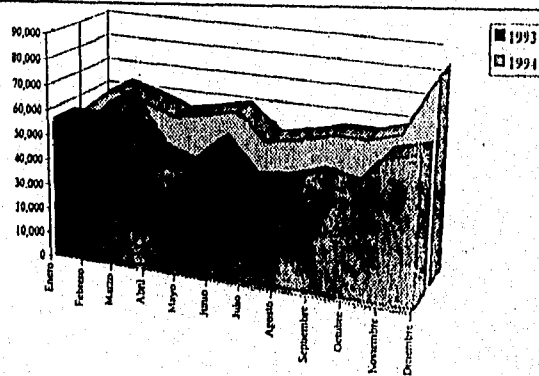
AÑO	TOTAL	AUTOMOVILES	CAMIONES (*)
1993	1,080,572	815,090	245,482
1994	1,122,112	855,973	266,139

(\*) Incluye camiones comerciales, ligeros, medianos y pesados, tractocamiones y autobuses integrales.  
 Fuente: SECOFI, DGI. Dirección de la Industria Automotriz y del Transporte, con datos de AMIA, Órgano Informativo de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C. y ANPACT, Boletín Estadístico.

**\*.Ventas domésticas.**

Durante 1994, las ventas domésticas de vehículos mostraron un comportamiento favorable, al reportar 690.684 unidades, lo que significa un crecimiento de 16.7% en relación a las 591,730 unidades registradas en 1993. (cuadro 9)

(cuadro 9)  
**VENTAS DOMÉSTICAS DE VEHÍCULOS**



Fuente: SECOFI, DGI. Dirección de la Industria Automotriz y del Transporte, con datos tomados de AMIA, Órgano Informativo de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C. y ANPACT, Boletín Estadístico.

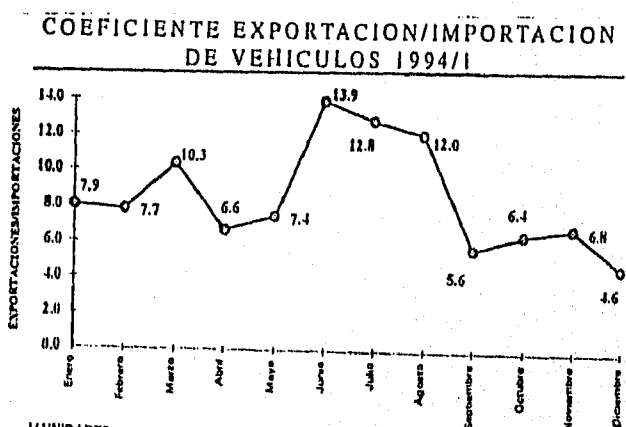


\* Exportaciones e importaciones.

Durante el período de referencia, las exportaciones sumaron 575,552 unidades, cantidad 16.6% mayor a las 493,623 unidades exportadas en 1993. En el mismo período, las importaciones alcanzaron 75,503 unidades. Es importante señalar que por cada vehículo importado durante - 1994, se exportaron 8 unidades.

Es notable el hecho de que en 1994, por vez primera, las exportaciones superaron a las ventas en el mercado doméstico, ya que se exportaron 575,552 unidades, las cuales representaron el 51.3% de la producción total. (cuadro 10)

(cuadro 10)



1/ UNIDADES  
Fuente: SECOFI, DGTI, Dirección de la Industria Automotriz y del Transporte, con datos de AMIA, Órgano Informativo de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C. y ANPACT, Boletín Estadístico.

En 1994, el sector de automóviles participó con el 87.4% de las exportaciones totales de vehículos. Cabe destacar de que México es uno de los principales exportadores de motores en el mundo, durante 1994 se exportaron 1.6 millones de motores, 29.8% más que en 1993. (cuadro 11)

(cuadro 11)  
**EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ TERMINAL**  
**TIPO DE PRODUCTO**  
 1993-1994  
 (UNIDADES)

	AUTOMOVILES	CANTONES	TOTAL VEHICULOS	MOTORES 1/
1993	445,587	48,036	493,623	1,285,039
1994	503,588	71,964	575,552	1,668,381

1/ Incluye las 5 principales empresas de la Industria Terminal y Renault de México.  
 Fuente: SECTO I. DGTI. Dirección de la Industria Automotriz y del Transporte, con datos tomados de: AMIA.  
 Órgano Informativo de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C., ANPACT, A.C., Boletín Estadístico Mensual e INA, A.C.

Asimismo, las exportaciones de partes y componentes automotrices reportaron un crecimiento del 22.9% en 1994, al registrar 4.8 miles de millones de dólares contra 3.9 miles de millones de dólares en 1993.  
 (cuadro 12)

(cuadro 12)

**EXPORTACIONES DE AUTOPARTES, 1993-1994**  
**PRINCIPALES PRODUCTOS (MILES DE DOLARES)**

	PARTES O PIEZAS P/MOTORES	PARTES SUeltas P/AUTOM.	MUELLES Y SUSIENCIAS	MOTORES P/AUTOS	CHASIS CON MOTOR	OTROS	TOTAL
1993	316,752	1,888,961	106,036	1,302,179	131,313	229,914	3,978,155
1994	401,798	2,106,949	125,719	1,777,786	212,767	263,710	4,891,729

Fuente: INEGI. Estadísticas del Comercio Exterior de México, Vols. XVI N° 12 y XVII N° 12.

México es un importante proveedor de autopartes para los Estados Unidos, en el siguiente listado, se muestra la participación de las exportaciones mexicanas en el total de importaciones que realizó Estados Unidos de algunos componentes automotrices, durante 1994:

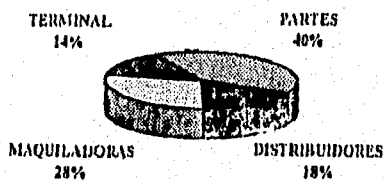
<b>PROVEEDOR PRINCIPAL</b>	
TUBOS PREFORMADOS	99%
CINTURONES DE SEGURIDAD	89%
LINIA PARABRISAS	78%
CABLES PARA RUEDAS	76%
RADIOS PARA VEHICULOS	68%
<b>SEGUNDO PROVEEDOR</b>	
HOJAS O PLACAS DE ACERO PARA MOTORES	47%
PARABRISAS Y VIDRIOS LATERALES	37%
VOLANTES Y CAJAS DE DIRECCION	37%
EQUIPOS DE AIRE ACONDICIONADO	27%
PISTONES	27%
<b>TERCER PROVEEDOR</b>	
DEFENSAS	15%
BALANCINES	14%
MUELLES	13%
DISCOS PARA AUTOMOVILES	8%
DEMAS PARTES Y ACCESORIOS PARA VEHICULOS	6%

**\* Empleo.**

En 1994, la industria automotriz empleó a más de 455,000 trabajadores, participando con el 18.1% del empleo total del sector manufacturero. - El segmento de autopartes contribuyó de manera importante, representando el 39.6% del empleo automotriz total. (cuadro 13)

(cuadro 13)

**DISTRIBUCION DEL EMPLEO EN EL SECTOR AUTOMOTRIZ  
1994**



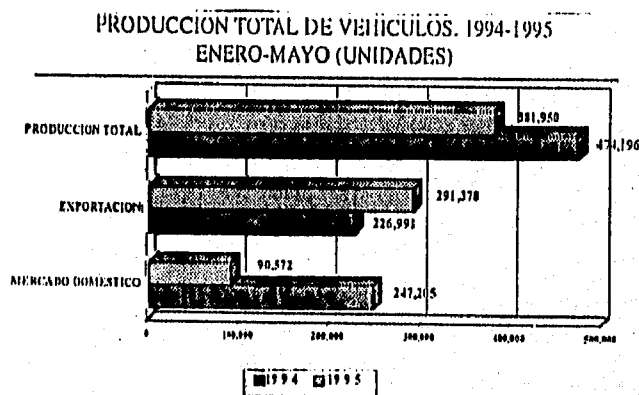
Fuente: SECOFI, DGFI, Dirección de la Industria Automotriz y del Transporte, con datos proporcionados por las empresas registradas ante SECOFI, la Industria Nacional de Autopartes, A.C., la Dirección General de la Industria Mediana, Pequeña y de Desarrollo Regional y la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores, A.C.

## 2. Acumulado

### \* Enero-mayo 1995: producción.

La producción total de vehículos en los primeros cinco meses de 1995 registró 381,950 unidades, cifra que representa un decremento del 19.5% respecto a las 474,196 unidades producidas durante el mismo período de 1994. Cabe señalar que la producción destinada al mercado externo representó el 73.6% del total de vehículos producidos en dicho período y además registró un crecimiento 28.4% superior con respecto a los meses de enero a mayo de 1994. (cuadro 14)

(cuadro 14)

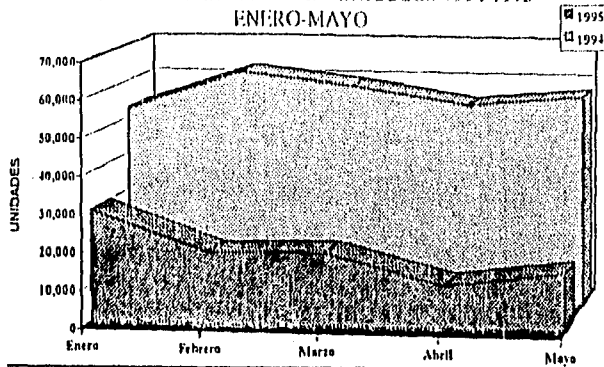


Fuente: SECOFI-DGFI, Dirección de la Industria Automotriz y del Transporte, con datos de AMIA, Organismo Informativo de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C. y ANPACT, Boletín Estadístico

### \* Ventas domésticas.

Las ventas domésticas de vehículos en el período enero-mayo de 1995 descendieron a 93,753 unidades, representando un decremento del 66.9% en relación a las 283,698 unidades vendidas en el mismo lapso de 1994. (cuadro 15)

(cuadro 15)  
VENTAS DOMESTICAS DE VEHICULOS 1994-1995  
ENERO-MAYO

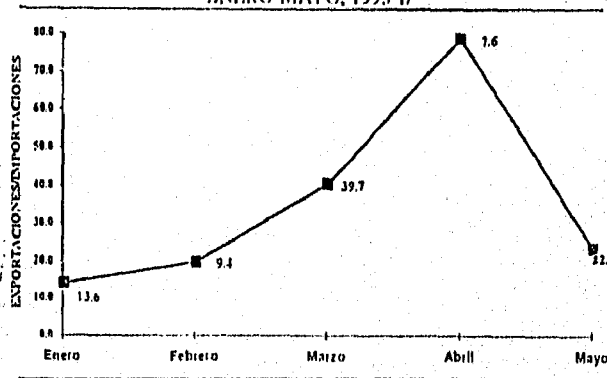


Fuente: SECOFI DGI. Dirección de la Industria Automotriz y del Transporte, con datos de AMIA. Organismo Informativo de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C. y ANPACT, Boletín Estadístico.

\* Exportaciones e importaciones.

En los primeros cinco meses de 1995 se exportaron 291,378 unidades, cantidad 28.4% mayor a las 226,991 unidades exportadas en el mismo período del año anterior. Las importaciones alcanzaron las 11,873 unidades, - 59.4% menos que las registradas en los primeros cinco meses de 1994. Cabe señalar que por cada uno de los vehículos importados durante este período, se exportaron 25 unidades. (cuadro 16)

( cuadro 16)  
COEFICIENTE EXPORTACION/IMPORTACION DE  
VEHICULOS  
ENERO-MAYO, 1995 I/



I/ Unidades.  
Fuente: SECOFI DGI. Dirección de la Industria Automotriz y del Transporte, con datos de AMIA. Organismo Informativo de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, A.C. y ANPACT, Boletín Estadístico.

### 3. Inversión y nuevos proyectos

#### \* Inversión total.

Durante 1994 la inversión en la industria automotriz ascendió a 2,231 millones de dólares, de los cuales 1,362 millones de dólares correspondieron a la industria terminal y 869 millones de dólares a la de autopartes. (cuadro 17)

#### \* Nuevos proyectos de inversión.

Varias importantes empresas automotrices extranjeras se han establecido en México durante este año, tal es el caso de Nippondenso Co., LTD y Scania de México.

( cuadro 17)

AÑO	TOTAL	INDUSTRIA TERMINAL	INDUSTRIA DE AUTOPARTES
1993	2,156	1,206	950
1994	2,231	1,362	869

Fuente: SECOFI, DGI, Dirección de la Industria Automotriz y del Transporte, con datos proporcionados por las cinco principales empresas de la industria terminal y por INA, A.C.

**NIPPONDENSO:** Es una compañía de origen japonés, líder mundial en tecnología para la producción de partes y componentes automotrices. El 16 de febrero de 1995 se iniciaron las obras de su planta en Apodaca, Nuevo León, que se destinará a la fabricación de instrumental para tableros de automóviles. Con una inversión total de 30 millones de dólares, la empresa generará alrededor de 300 empleos y exportará el 80% de su producción total. Inicialmente proveerá a Chrysler, Ford, General Motors y Volkswagen.

**GENERAL MOTORS DE MEXICO, S.A. DE C.V.:** El 28 de marzo de 1995 inauguró los edificios de refacciones e ingeniería en su planta de Toluca, Edo. de México. Con una inversión de 16,5 millones de dólares generará alrededor de 418 empleos. La empresa estima alcanzar un valor de 95 millones de dólares por ventas de refacciones.

**CHRYSLER DE MEXICO, S.A. DE C.V.:** El 28 de abril inauguró en la ciudad de Saltillo, Coahuila, una nueva planta de fabricación de camiones, la cual generará 1,800 empleos con una inversión de 330 millones de dólares.

#### 4. Desempeño de la industria automotriz en el marco del decreto

La aplicación del decreto para el fomento y modernización de la industria automotriz, que enfrentó su aparición en 1991, ha propiciado el fortalecimiento de la industria automotriz mexicana. En el transcurso de 1994 los resultados favorables observados en esta industria confirman el cumplimiento de las disposiciones de dicho ordenamiento.

#### \* Valor agregado nacional.

Durante 1994 la industria terminal realizó compras brutas a proveedores por 2,653.8 millones de dólares. (cuadro 18)

(cuadro 18)  
VALOR AGREGADO NACIONAL DE PROVEEDORES, 1994  
(MILLONES DE DOLARES)

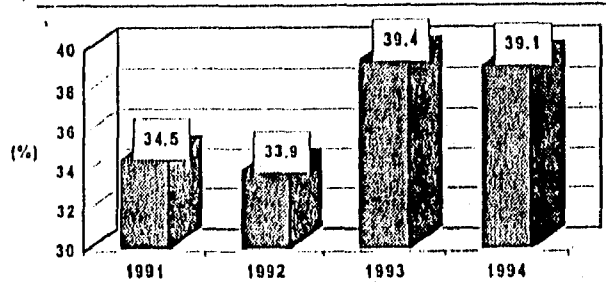
CONCEPTO	VARIABLE	1994
Compras brutas a proveedores	(VP)	2,653.8
Exportaciones promovidas netas	(TP)	962.1
Importaciones incorporadas	(IP)	934.3
VAN DE PARTES Y COMPONENTES	(VAN <sub>p</sub> )	2,681.6
VAN TOTAL	(VAN <sub>t</sub> )	6,858.9
PORCENTAJE INCORPORADO DE VAN <sub>p</sub>	(VAN <sub>p</sub> /VAN <sub>t</sub> )	39.1

Fuente: SECOFI, DGTI, Dirección de la Industria Automotriz y del Transporte, con datos tomados de los informes auditados presentados por las empresas de la Industria Terminal.

El cumplimiento del porcentaje requerido de valor agregado nacional de proveedores ha sido altamente satisfactorio. Este porcentaje ascendió de 34.5% en 1991 a 39.1% en 1994; lo que significa un incremento de más de 4 puntos porcentuales en tan sólo cuatro años. Cabe mencionar que para el cálculo de dicho porcentaje algunas empresas se apegaron al valor referencia de acuerdo con lo establecido en el TLC de América del Norte. (cuadro 19)

(cuadro 19)

VALOR AGREGADO NACIONAL DE PROVEEDORES  
1991-1994 (%)



Fuente: SECOFI, DGI, Dirección de la Industria Automotriz y del Transporte, en base a los reportes auditados de las empresas de la Industria Terminal

Cabe mencionar que en el año de 1994 la Secretaría de Comercio Y Fomento Industrial otorgó registro como proveedor nacional a 144 empresas, de las cuales 45 correspondieron a nuevos entrantes. Asimismo se autorizó el registro como empresa de la industria nacional de autopartes a 148 fabricantes, de los cuales 25 fueron nuevas inversiones. Por otra parte 35 maquiladoras independientes se convirtieron en proveedores nacionales de conformidad con las nuevas disposiciones del TLC. En lo que va de 1995, la Secretaría registró 191 empresas que proveen a la industria automotriz, de estas 89 corresponden a la figura de proveedor nacional y el resto a la de fabricante de la industria nacional de autopartes. Del total de registros autorizados, 22 corresponden a nuevas empresas y 4 maquiladoras que cumplen con los requisitos que señala la legislación automotriz vigente para obtener el registro de proveedor nacional. (cuadro 20)



(cuadro 20)

PROVEEDORES DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ  
TERMINAL  
EMPRESAS REGISTRADAS

CONCEPTO	TOTAL	EMPRESAS NUEVAS	MAQUILADORAS CONVERTIDAS A PROVEEDOR NACIONAL
1991			
PROVEEDOR NACIONAL	141	45	33
INDUSTRIA NACIONAL DE AUTOPARTES	148	25	
TOTAL	292	70	33
1993 *			
PROVEEDOR NACIONAL	89	21	1
INDUSTRIA NACIONAL DE AUTOPARTES	102	1	
TOTAL	191	22	1

\* Informacion al mes de junio de 1993  
Fuente: SECOE DGEI, Direccion de la Industria Automotriz y de la autopartes, con datos proporcionados por  
las empresas registradas ante SIJ 011

\* Balanza comercial ampliada.

Durante 1994 la industria terminal realizo exportaciones totales por - 8,924.2 millones de dolares, las cuales superaron en 28.5% los 6,944.98 millones de dolares registrados en 1993. Las operaciones de enajenacion de divisas registraron una disminucion de 40.3% respecto a 1993 registrado un 96.4 millones de dolares en 1994. Por su parte el monto de divisas transferidas por maquiladoras fue de 242.3 millones de dolares en 1994, representando una disminucion del 37% con respecto a 1993.

Las exportaciones promovidas de autopartes ascendieron 962.1 millones de dólares, lo cual equivale a un incremento del 23.5% en relación a 1993. El monto total de divisas transferidas entre empresas de la industria automotriz disminuyó 1.8% al registrar 1,300.8 millones de dólares en 1994. De este monto, el 74% correspondió a cesiones de divisas, el 19% a divisas generadas por maquiladoras y el 7% a enajenaciones de divisas. Como resultado de lo anterior, el saldo total de la balanza comercial aplicando las disposiciones del TLC que registró la industria automotriz terminal en el año de 1994, ascendió a 1,294.6 millones de dólares, esta cifra se incrementa a 3,353 millones de dólares al considerar los 2,058.4 millones de dólares correspondientes a saldos de años anteriores. (cuadro 21)

Como respuesta al crecimiento observado en las exportaciones de productos automotrices y el menor margen de compensación en la balanza comercial de partes y componentes importados por parte de la industria terminal derivado de las disposiciones del TLC durante 1994, la industria auto

(cuadro 21)

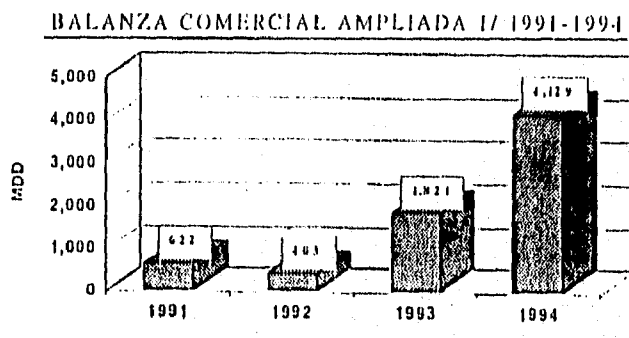
BALANZA COMERCIAL AMPLIADA 1994  
(MILLONES DE DOLARES)

CONCEPTO	VARIABLE	1994 TOTAL
EXPORTACIONES TOTALES	(X + TP)	8,924.2
IMPORTACIONES TOTALES	(KI + IP)	7,752.5
BALANZA COMERCIAL CORTA	(S)	1,656.4
TRANSFERENCIAS	(T)	96.1
20% MAQUILADORAS	(W)	242.1
30% INVERSION	(I)	75.9
SALDOS DEL AÑO ANTERIOR	(SB)	2,058.4
BALANZA COMERCIAL AMPLIADA	(SA)	4,129.4
IMPORTACION DE VEHICULOS NUEVOS	(H)	- 970.3
COMPENSACION	(U)	193.9
SALDO TOTAL		3,353.0
SALDO TOTAL -SIN INCLUIR SB-		1,294.6

FUENTE: SECEL, DEL DIRECCION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y DEL TRANSPORTE, EN BASE A LOS INFORMES AUDITADOS PRESENTADOS POR LAS EMPRESAS DE LA INDUSTRIA TERMINAL.

motriz terminal registró un saldo de balanza comercial ampliada de 2,071 millones de dólares. Al incluir los 2,058.4 millones de dólares correspondientes a saldos acumulados por las empresas en los años anteriores, este monto se eleva a 4,129.4 millones de dólares. Por su parte la importación de vehículos ascendió a 970.3 millones de dólares. (cuadro - 22)

(cuadro 22)



1/ Incluye los saldos acumulados en años anteriores (SII).  
Fuente: SICEO, Dirección de la Industria Automotriz y del Transporte, en base a los reportes anuales de las empresas de la industria terminal.

#### D. PRODUCTOS FINANCIEROS DERIVADOS

Los productos financieros derivados, de moda desde hace algunos años, están ocupando, día tras día, espacios siempre más amplios en las diferentes áreas de las finanzas internacionales y los seguros no han estado exentos de esta "invasión" después de tantos siglos durante los cuales se han movido dentro de un marco de conservadurismo, lo que les ha permitido atender las necesidades de sus usuarios dentro del entorno tecnológico de los tiempos. Durante la década de los 80's se crea una verdadera tormenta de innovaciones financieras en el mercado de valores, y es a partir de ahí, que "sin ellos" hoy, prácticamente, no es posible vivir, cuan

do menos en todo lo relacionado con el mundo financiero.

Se han adoptado estos nuevos instrumentos financieros denominados "derivados" como "futuros, warrants, opciones, swaps", etc., y se tiene la firme creencia de que cualquier institución con carácter financiero deberá - a menos que no lo haya ya hecho- introducir en su organización una "cultura" hacia estos productos que están en condición de resolver, por su gran flexibilidad, muchos problemas vinculados con los riesgos financieros. Y los riesgos, para mencionar algunos, son de tipo de cambio, de emisión de deuda, de índice de precios, de tasas de interés o de bienes de consumo (commodities), como pueden ser granos, oleaginosas, carne, metales, energéticos, madera, alimentos, considerando además que como consecuencia de la globalización de economías y finanzas, también los riesgos se consideran internacionalizados.

En una operación con derivados se establecen las condiciones para la entrega o, en su caso, para la liquidación de un activo por lo que es obvio pensar que, por medio de ellos, es posible reducir el factor incertidumbre que dicho activo tenga en el futuro; así se ofrece la posibilidad de administrar el riesgo; en virtud de lo anterior puede establecerse que los derivados, al igual que en los seguros, también el factor riesgo es básico.

El principal valor económico de los derivados estriba en su capacidad de completar los mercados financieros permitiendo al inversionista, crear nuevos instrumentos, los cuales sean capaces de originar rendimientos aun en situaciones inseguras de una economía. Y los derivados cumplen con la misma función de un seguro, considerando que sus precios de equilibrio del mercado reflejan las expectativas de los precios futuros de los activos subyacentes; además, la directa correlación existente entre el valor de mercado de un producto derivado y su correspondiente activo subyacente proporciona al producto la característica de proteger. Algunas clases de derivados son los siguientes:

OPCIONES: Son contratos que otorgan el derecho pero no la obligación de comprar o vender un bien subyacente bajo ciertas condiciones; el contrato que da derecho de comprar el bien se denomina opción de compra (call option), mientras que el que da derecho de venta se denomina opción de venta (put option). Los contratos son totalmente estandarizados, se habla de "precio de ejercicio" (strike price), que es el precio al cual puede comprarse o venderse el activo subyacente en el momento en que se ejerce el derecho. Se emiten para el público inversionista, son garantizados por un instituto de compensación (clearing house), tienen fecha de expiración y el precio o costo del contrato se denomina prima. Se encuentran opciones sobre tasa de interés, sobre acciones, divisas, futuros de bonos del tesoro americano, entre otros. Existen dos tipos de opciones: las europeas, que sólo pueden ejercerse a su vencimiento y las americanas, que pueden ejercerse en cualquier momento antes de la fecha de vencimiento.

WARRANTS: En el caso de México, el Diario Oficial de la Federación (DOF) - de fecha 3 de septiembre de 1992, establece las disposiciones de carácter general aplicables a los documentos denominados títulos opcionales -warrants- y así los define: los títulos opcionales son aquellos documentos susceptibles de oferta pública y de intermediación en el mercado de valores, que confieren a sus tenedores, a cambio del pago de una prima de emisión, el derecho de comprar o el derecho de vender al emisor un determinado número de acciones a las que se encuentran referidos (acciones de referencia), de un grupo o canasta de acciones (canasta de referencia), o bien de recibir del emisor una determinada suma de dinero resultante de la variación de un índice de precios (índice de referencia) a un cierto precio (precio de ejercicio) y durante un período o en una fecha establecidos al realizarse la emisión. El emisor tendrá la obligación de liquidar los títulos opcionales en especie o en efectivo, según se estipule en el acta de emisión. Se trata de un instrumento parecido a la opción, pero la diferencia estriba en lo siguiente: son contratos no estandarizados, sólo pueden ser emitidos por casas de bolsa, instituciones financieras y empresa; no son garantizados por una clearing house y generalmente el plazo es superior al de las opciones.

FUTUROS: Un contrato de futuros "es un compromiso" para entregar o recibir una cantidad y calidad específica de un bien subyacente en una fecha futura y en un lugar establecidos de ante mano. También en este caso se establecen cantidad y calidad del producto o bien subyacente; el precio se determina mediante la demanda y la oferta en el mercado; fecha y sistema de liquidación. Los participantes del mercado de futuros pertenecen a dos categorías: los vendedores-compradores y los especuladores. Hoy en día los mercados de futuros de todo el mundo ofrecen una gran variedad de instrumentos sobre tasa de interés de alta liquidez.

SEGUROS: Los warrants pueden considerarse como un seguro para el inversionista para protegerse contra las eventualidades del mercado accionario, tienen una gran similitud con los contratos de seguros y al igual que una prima de seguros, se determinan en función de la siniestralidad. El precio de un warrant puede considerarse en función de : a) la volatilidad del precio del bien subyacente; b) plazo de vencimiento; c) la relación que existe entre el precio del ejercicio y el de mercado. Las instituciones de seguros se enfrentan con riesgos en la inversión de sus reservas en el mercado de valores, riesgos que tienen una estricta relación con la fluctuación de las acciones por lo que los warrants se presentan como instrumentos útiles para hacer frente a dichos riesgos y constituyen un avance muy significativo de las leyes del seguro del país el hecho de que en el DOF del primero de noviembre de 1995, relacionado con las reglas para la inversión de las reservas técnicas de las instituciones y mutualistas de seguros, en el Cap. V se autorice la inversión en warrants y demás productos derivados, hasta un máximo equivalente la prima pagada; antes de las reglas habla de inversiones cubiertas mediante contratos de compraventa de futuros del índice nacional de precios al consumidor.

Por otro lado, un contrato de opciones tiene una gran similitud con una póliza de seguros. Así por ejemplo, una persona pagará una prima a una institución de seguros si quiere comprar un seguro de accidentes personales y la prima estará de acuerdo a la actividad del solicitante, y algún otro registro de menor importancia. En caso de ocurrir algún accidente mortal la institución pagará al beneficiario la cantidad pactada en el seguro, en caso de no accidente no habrá devolución alguna. Ahora lo que hizo la institu

ción de seguros, fue vender una "opción", pero con la diferencia de que de haberse vendido la opción y no por parte de la institución aseguradora, no se hubiera incurrido en todas las operaciones de la misma (constitución de la reserva, eventual reaseguro, etc.). Y resulta así claro, que una opción funciona como una póliza de seguros en el sentido de que un accionista de una empresa X, el cual quiere proteger su precio de venta, adquiere el derecho de vender sus acciones a un precio dado durante un período determinado y como una institución de seguros determina un costo (prima) por asumir el riesgo de una eventual caída de la acción de la empresa mencionada.

En lo referente a futuros es conocido que en fecha reciente en Estados Unidos se han estado vendiendo -y no por medio de instituciones de seguros- futuros y opciones como seguros catastróficos y, al crearse estos nuevos instrumentos se está dando a la industria del seguro la misma eficiencia e integridad de la reputación ganada por el mercado de cambios. Así, el mercado americano ofrece a los participantes del mismo, la gran oportunidad de transferir riesgos y dicha transferencia denominada "protección" (hedging), ofrece la posibilidad a asegurarse y reasegurarse, de manejar realmente sus exposiciones al suscribir los riesgos del mercado. Se trata de contratos estandarizados en términos y regiones cubiertas, período en el cual los siniestros pueden ocurrir y ser reportados, tipos de pérdidas y líneas de seguros susceptibles de ser cubiertas. Así, por ejemplo, por catástrofe se entiende todo tipo de pérdida que se origina por viento, granizo, terremoto, alborotós populares, inundaciones, etcétera.

Para finalizar, no habrá ningún desplazamiento de los seguros tradicionales en favor de los derivados, sin embargo y no obstante lo ocurrido en algunas instituciones aseguradoras europeas que no usaron en la debida forma algunos de los derivados, todo indica que la nueva tecnología financiera será usada por la industria aseguradora en forma creciente y acorde con las disposiciones legales de cada país, ya sea como complemento a lo tradicional, ya sea por sí misma; México ya ha dado una primera muestra muy significativa en este sentido a través de las reglas de inversión.

## CONCLUSIONES

Estados Unidos es nuestro principal socio económico, y con él se producen las interacciones primordiales de nuestro país con el exterior, es por ello que el interés estratégico que México tiene con este país, es el de asegurar la fluida y respetuosa cooperación en todos los ámbitos de las relaciones, y disminuir los riesgos que conlleva la intensidad de los intercambios, así como formar un nuevo entendimiento que articule y promueva los intereses de México frente a Estados Unidos, fortaleciendo de esta manera las consultas de alto nivel sobre asuntos bilaterales y la ampliación de la cooperación financiera, comercial, científica y económica entre los dos Estados.

Para lograr lo antes mencionado, México ha estimulado en gran medida, las exportaciones automovilísticas, los mecanismos de intervención han evolucionado y es así que el resultado neto de este esfuerzo, son las ventajas inherentes de México (costo de la mano de obra, manufactura flexible a bajos volúmenes, cercanía con los Estados Unidos y ventajas en algunos materiales) resultando en precios más bajos de los vehículos y autopartes mexicanos. Si se mantiene la competencia entre las diferentes plantas terminales para el mercado mexicano, los precios de los vehículos reflejarán la reducción en costos, así México habrá sido integrado al sistema automotriz de Estados Unidos.

Ahora bien, en medida que sean reducidos los aranceles y otras barreras, se deberá implantar un proceso de seguimiento para permitir identificar los aranceles de materiales y los requerimientos de contenidos locales para autopartes que resulten excesivamente altos, y por lo tanto, no permitan a las autopartes mexicanas competir con las importadas. Las acciones requeridas, no deberán llevarse a cabo de una manera generalizada (para todas las partes), sino que deban ser estudiadas una por una, tomando en cuenta los factores económicos de cada parte específica en relación con los competidores mundiales correspondientes en ese momento. Se darán excepciones solamente en aquellos casos en que las empresas demuestren tener un plan para alcanzar la competitividad mundial, en un período que no rebase los tres años.



Las políticas establecidas por México, pueden también ofrecerle oportunidades de crecimiento, pero pueden desbordar a las instituciones internacionales y generar fenómenos a los cuales un Estado Nacional tiene pocos instrumentos efectivos de respuesta; flujos enormes de recursos financieros entran y salen de los mercados nacionales de manera cotidiana. El rápido movimiento de esos capitales amenaza con provocar inestabilidad, - aún en las economías más grandes del planeta. Ello nos reclama un esfuerzo adicional para elevar el ahorro interno y depender más de nuestras propias fuerzas, no sólo como respuesta a un fenómeno económico, sino como defensa de nuestra soberanía.

Hoy en día, en el ocaso del siglo XX y el nacimiento del siglo XXI, - México es convulsionado por la internacionalización de su planta productiva y la necesidad de conquistar el porvenir. Ello exige que la búsqueda - de crecientes niveles de productividad, se conviertan en una labor cotidiana y que las prioridades para 1996 sean entre otras: la recuperación económica, la generación de empleos, el alivio a los deudores y la banca, - la consolidación del proceso desinflacionario, todo ello se logrará mediante retos presentes y futuros que estemos dispuestos a cumplir, como: -

- 1) Calificación del personal en la planta productiva. La mano de obra mexicana es de primera clase por su habilidad y moldeabilidad; sin embargo, tiene una serie de deficiencias: la principal es su escasa escolaridad, - frecuentemente de muy mala calidad; los conocimientos que se imparten son muy superficiales, muy generales, orientados a la memorización y divorciados casi por completo de la adquisición de conocimientos y habilidades - que vayan preparando para el trabajo productivo.

- 2) Rescate de la demanda por parte de las empresas nacionales. La demanda sufrió una caída espectacular en 1995, como consecuencia de varios factores: el primero, derivado de la modernización de las plantas, que ha permitido producir más con menos mano de obra; el segundo, que el contingente de desempleados se ha incrementado por el cierre de varias empresas que no han podido resistir la competencia; el tercero, el que los salarios reales no sólo no se hayan incrementado, sino que generalmente han disminuido y finalmente, que la creciente participación de los productos importados en el mercado doméstico, haya reducido las ventas de los productos nacionales.

3) Confrontación del problema financiero. Las empresas nacionales ante la necesidad de modernizarse, recurrieron en fuertes cantidades a la obtención de créditos. Aquellas con acceso a los mercados financieros internacionales, contrajeron créditos en dólares ante el aliciente de tasas de interés más bajas; las que no tuvieron ese acceso, se apalarcaron en pesos, con lo que al sobrevenir la devaluación de diciembre de 1994, sus costos financieros se vieron multiplicados. Las empresas, sobre todo medianas y pequeñas no pudieron cubrir sus obligaciones con sus acreedores (bancos o proveedores), estableciendo una cadena de "no pagos". Los bancos se vieron en la necesidad de constituir reservas por estos créditos de dudoso cobro, con lo que se elevaron las tasas de interés activas y se redujo la capacidad de crédito; ambos factores contribuyeron a agravar todavía más el problema, es así que necesitamos más créditos blandos para generar mayor trabajo.

4) Aprovechar las oportunidades que ha abierto la devaluación de nuestro signo monetario. Con un peso subvaluado y con una caída dramática del mercado doméstico, la exportación se ha convertido en una necesidad y en una gran oportunidad, que se magnifica por el hecho de que tenemos abiertos los mercados, entre otros, los de Estados Unidos y Canadá. 5) Incorporación de pequeñas y medianas empresas al esfuerzo exportador y a la recuperación de parte del mercado doméstico, perdido por la apertura del comercio exterior. Son las micro, pequeñas y medianas empresas las que crean más fuentes de trabajo por unidad de capital; el apoyarlas, fortalecerlas y promover su asociación ayudará a la creación de más puestos de trabajo, siempre y cuando se logre un ritmo de crecimiento económico muy superior al de la población.

6) Creación de un programa transexenal e integral, no parches a corto-plazo. No es con planes aislados como se hará crecer la participación de los empresarios mexicanos en el mundo, sino con un plan que incluya desde la planeación hasta los apoyos financieros. La competencia internacional por ganar los mercados, hace necesario que los planes y programas que se apliquen en comercio exterior no se den en forma aislada y por períodos cortos, ya que surgen planes excelentes que muchas veces no se ponen en marcha simplemente por que termina el sexenio y cambian los funcionarios.

7) Construcción de una infraestructura nacional. Dicha construcción - tanto en carreteras, caminos rurales y almacenes, es muy necesaria para la estimulación de la inversión y el acercamiento del productor a los centros de consumo. 8) Apoyo a todos los sectores productivos nacionales. - Cualquier sector (agropecuario, industrial, pesca, etc.), es necesario para el crecimiento tanto del empleo, como de la economía nacional, es por ello que la facilidad de otorgar crédito a los sectores productivos es de gran importancia.

Los ocho retos mencionados, no podrán ser efectivos sino aceptamos - nuestra realidad y tratamos de cambiarla. Es necesario dentro de este contexto y para progresar y terminar con la crisis que afecta a millones de mexicanos, el tomar en cuenta lo siguiente: tanto el pueblo mexicano, como los inversionistas nacionales y extranjeros deben contar con CREDIBILIDAD por parte del gobierno mexicano, esta credibilidad en el gobierno se dará siempre y cuando, sea el propio gobierno el que de señales de estabilidad y de permanencia mediante: 1) hechos, planes, acuerdos, discursos, etc., reales; 2) un gabinete representativo que cuente con la participación de ex-funcionarios (previamente investigados), para no cometer errores; 3) una reestructuración del cuerpo policiaco, así como el esclarecimiento de asesinatos políticos y de enriquecimiento por parte de ex-presidentes y ex-funcionarios. Sin confianza y sin credibilidad, el país no - saldrá adelante, y cualquier rumor especulativo, continuará desestabilizando a México.

Por otra parte, México es un país rico en recursos naturales, cuenta con arquitectura, arte, medicina, etc., de primer mundo, sólo falta voluntad y trabajo duro, así como honestidad, para terminar con la corrupción, ya que el problema no es de leyes sino de actitudes, y es así que se lograrán niveles no altos pero sí decorosos de vida en México.

## BIBLIOGRAFIA

- ARROYO Crotte, Carlos.  
Historia de los aranceles aduanales mexicanos y su influencia en nuestro comercio exterior mexicano.  
W.S. S 148 págs.
- BANCOMEXT.  
Comercio exportador.  
Edt. FCE., México, 856 págs.
- BANCOMEXT.  
Comercio de manufacturas y semimanufacturas.  
BANCOMEXT, México, 453 págs.
- BANCOMEXT.  
Industria de autopartes.  
BANCOMEXT, México, 1987, 236 págs.
- BANCOMEXT.  
La promoción de las relaciones económicas comerciales entre México y los E.U.A.  
BANCOMEXT, México, 277 págs.
- BANCOMEXT.  
Manual práctico del exportador.  
BANCOMEXT, México, 191 págs.
- BANCOMEXT.  
Principales exportaciones de México.  
BANCOMEXT, México, 417 págs.
- BOSCH García, Carlos.  
La base de la política exterior estadounidense.  
Edt. UNAM, México, 1975, 165 págs.
- BRAUN, Oscar.  
Comercio internacional e imperialismo.  
Edt. Siglo XXI, 3ra. edición, Buenos Aires: México, 1977. 129 págs.
- BRUCE Wallace, Robert.  
La política de protección de México.  
Edt. FCE. México, 1979, 476 págs.
- CALLAHAN, James.  
American foreign policy in mexican relations.  
New York. 1967, 644 págs.
- CANO, Luebbert.  
Comercio exterior y desarrollo económico.  
Edt. PESA, México, 108 págs.

- Centro de Estudios económicos del sector privado.  
Mecanismo de promoción a las exportaciones en México y otros países.  
Centro de Estudios económicos del sector privado, México, 337 págs.
- CASO, Angel.  
Documentación mercantil y aduanal.  
Edt. mexicanas, México, 423 págs.
- CIDAC.  
Hacia una política industrial.  
Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C., México, 1988, 435 - págs.
- CIDAC.  
Integración industrial México- Estados Unidos.  
Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C., México, 1992, 534 - págs.
- DALE, Story.  
Industria, estado y política en México.  
Edt. Grijalbo, México, 1990, 143 págs.
- DE LA ROSA Barajas, Cesar Alejandro.  
El papel del financiamiento al comercio exterior ante la apertura comercial de México, 1989-1994.  
Tesis profesional, México, 1994, 99 pág.
- GODINEZ Cuellar, Ma. del Carmen.  
El comportamiento de la inversión extranjera en México antes y después del TLC (caso concreto de la industria automotriz).  
Tesis profesional, México, 1994, 98 págs.
- GUTIERREZ Rivera.  
La participación de las empresas automotrices dentro del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos.  
Tesis profesional, México, 1994, 99 págs.
- HABERLER Gott, Fried.  
El comercio internacional: teoría de las relaciones económicas internacionales.  
Edt. LABOR, España. 504 págs.
- HELLER, JACK y KENNETH M., Kauffman.  
Incentivos fiscales para el desarrollo industrial.  
Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, 1965. 287 págs.
- HERNANDEZ Vela, Edmundo.  
Perspectivas actuales de las relaciones México y Estados Unidos.  
Edt. UNAM, México, 1980. 124 págs.
- KINDLEBERGER, Charles.  
Economía internacional.  
Edt. Aguilar, Madrid España, 1982, 264 págs.

- KURT, Unger.  
Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional.  
Edt. COLMEX, México, 1990, 354 págs.
- LACALLE, J.M.  
El negocio de la exportación.  
Edt. La Polígrafa, Barcelona España, 1966, 423 págs.
- LANCE, Oscar.  
Economía política II.  
Edt. FCE., México, 1966. 236 págs.
- MADDISON, Angus.  
Progreso y economía política.  
Edt. FCE., México, 1973, 357 págs.
- MAHFUZUR, Rahman.  
Exports of manufactures from developing countries.  
Universitaire Rotterdam. 140 págs.
- MARTINEZ Cortiñar, R.  
Diccionario enciclopédico de economía.  
Edt. PLANETA, España. 1980, 8 vols.
- MENDEZ S., José.  
Problemas económicos de México.  
Edt. Interamericana, México, vol. I. 1987, 320 págs.
- MERCADO H., Salvador.  
Comercio internacional de importaciones y exportaciones.  
Edt. LIMUSA, México. 1989, 534 págs.
- MERCADO H., Salvador.  
Comercio internacional II.  
Edt. LIMUSA, México, 1991.
- NACIONES UNIDAS.  
Estudios sobre el comercio de manufacturas de los países en desarrollo.  
N.U. Nueva York. 1969. 77 págs.
- ONUDI.  
Establecimiento y desarrollo de la industria del automóvil en los países en desarrollo.  
Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, Nueva York, 1972, 35 págs.
- REYES Díaz-Leal, Eduardo.  
La mentalidad exportadora.  
BANCOMEXT, México, 1993, 60 págs.

- ROLDAN, Eduardo.  
La economía mexicana.  
Edt. UNAM, México, 1979, 76 págs.
- SEMINARIO SOBRE EL ESTABLECIMIENTO Y DESARROLLO DE LA INDUSTRIA DEL AUTOMOVIL EN LOS PAISES EN DESARROLLO.  
Informe y actas del seminario celebrado en Karlovy Vary.  
N.U., Nueva York, 2 vols. 1969, 60 págs.
- SOLIS, Leopoldo.  
La realidad de la economía mexicana.  
Edt. SIGLO XXI, México, 1980, 356 págs.
- SZEKELY, Gabriel.  
México- Estados Unidos.  
Edt. COLMEX, México, 1986, 215 págs.
- TELLO C. y REYNOLDS C.  
Las relaciones México- Estados Unidos.  
Edt. FCE., México, 1981. 431 págs.
- TARDIFF, Guillermo.  
Historia general del comercio exterior mexicano.  
Edt. mexicana, México, 100 págs.
- VEGA Cánovas, Gustavo.  
México ante el libre comercio con América del Norte.  
Edt. COLMEX, México, 1992.
- VEGA Cánovas, Gustavo.  
México-Estados Unidos.  
Edt. COLMEX, México, 1985, 152 págs.
- VIOLANTE, Alejandro.  
México: una economía en transición.  
Edt. LIMUSA, México, 1985. 311 págs.

## HEMEROGRAFIA

- ALFARO, Victor.  
Hacia una promoción integral del comercio exterior de México.  
Núm. 4-5, Revista mensual, 1991, año II, México.
- ALVAREZ Uriarte, Miguel.  
Las empresas manufactureras mexicanas en los ochentas.  
Núm. 9, septiembre 1991, vol. 41, México.
- BANCOMEXT.  
Industria de autopartes.  
BANCOMEXT, SECOFI. México, 1987, 158 págs.
- CALDERON Martínez, Guillermo.  
La política de comercio exterior para 1991.  
Mundo de la exportación, revista mensual, núm. 4-5, 1991, año II, México.
- ESCAMILLA Lugo, Abel.  
Depósito fiscal.  
Capital, núm. 80, diciembre 1994, año 7, México.
- GOMEZ B., Mireya.  
Actividad industrial.  
CAPITAL, núm. 80, diciembre 1994, año 7, México.
- MERCADO, Alonso y Taeko Tainura.  
Las exportaciones automovilísticas de México: factores favorables, obstáculos y necesidades de política.  
Comercio Exterior, núm. 9, septiembre 1991, vol. 41, México.
- Revista capital.  
Perspectivas económicas 1995.  
CAPITAL, núm. 80, diciembre 1994, año 7, México.
- RIOS Hernández, Roberto.  
Ecos del VI Informe de Gobierno.  
CAPITAL, número 80, diciembre 1994, año 7, México.
- SECOFI.  
Evolución de la industria automotriz mexicana.  
Boletín trimestral SECOFI, julio 1995, México.
- VAZQUEZ Tercero, Héctor.  
Análisis de las exportaciones de los últimos 10 años.  
Mundo de la exportación, Núm. 4-5, Revista mensual 1991, año II, México.
- VIGUERAS Arteaga, Xóchilt.  
Inversión extranjera.  
CAPITAL, núm. 80, diciembre 1994, año 7, México.



## DOCUMENTOS

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- Manual del exportador.
- Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994.
- Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000.
- Programa de 100 días de Promoción a las Exportaciones 1991.
- Folleto: ¿Qué es el TLC?