

17
2el.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
ARAGON**

**IMPORTANCIA DE LA ESTRATEGIA DE
FOMENTO A LAS EXPORTACIONES
DENTRO DE LAS PERSPECTIVAS DE
CRECIMIENTO ECONOMICO EN MÉXICO;
1990-1996**

TESIS QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIATURA EN RELACIONES
INTERNACIONALES

P R E S E N T A

MA. GUADALUPE CUAHUEY VIVALDO

DIRECTOR DE TESIS

LIC. RODOLFO VILLAVICENCIO LOPEZ

SAN JUAN DE ARAGON, FEBRERO DE 1997



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
Escuela Nacional de Estudios Profesionales
Aragón

IMPORTANCIA DE LA ESTRATEGIA DE FOMENTO A LAS
EXPORTACIONES DENTRO DE LAS PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO
ECONÓMICO EN MÉXICO: 1990-1996

Licenciatura en Relaciones Internacionales

MA. GUADALUPE CUAHUEY VIVALDO

Director de Tesis
Lic. Rodolfo Villavicencio López

San Juan de Aragón, febrero de 1997.

AGRADECIMIENTOS

El haber culminado este trabajo significó un esfuerzo, no sólo mío, sino de muchas personas que siempre estuvieron a mi lado y que en todo momento me brindaron su apoyo, a todos ellos, mil gracias.

A DIOS:

Por estar junto a mí para iluminar y guiar mis pasos con el don del conocimiento y permitir que mi camino fuera menos difícil de andar.

A MIS HERMANOS:

Blanca e Israel por el cariño, apoyo moral y solidaridad que siempre tuve de ellos.

A LA U.N.A.M.:

A esta Institución que me brindó la gran oportunidad de prepararme. Particularmente, a la Escuela Nacional de Estudios Profesionales Aragón y a mis profesores, quienes durante cuatro años me permitieron adquirir un mundo de conocimientos y disfrutar muchos momentos de alegría.

A MIS PADRES:

Mariña y German por todo el amor, comprensión y apoyo que me han mostrado a lo largo de mi educación; gracias por lo mucho que sacrificaron para mi bienestar; pero sobre todo, gracias por creer en mí.

A MI QUERIDA LAURA:

Dedico mi trabajo, porque la mejor enseñanza que pudo haberme dejado es no rendirme en los momentos más difíciles en que la vida nos pone a prueba.

**IMPORTANCIA DE LA ESTRATEGIA DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES
DENTRO DE LAS PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO;
1990-1996**

INDICE

| | |
|---|------------|
| Introducción | 1 |
| 1. Entorno económica internacional | 5 |
| 1.1 Globalización económica | 6 |
| 1.2 Conformación de bloques regionales de comercio | 10 |
| 1.3 Desarrollo de prácticas neoproteccionistas dentro del comercio internacional | 17 |
| 1.4 El proceso de liberalización económica mundial | 23 |
| 2. La política de apertura comercial en México | 29 |
| 2.1 Antecedentes | 30 |
| 2.2 Fundamentos del modelo neoliberal en México | 39 |
| 2.3 Importancia de la adhesión mexicana al GATT | 46 |
| 2.4 Papel del fomento a las exportaciones y la diversificación de mercados | 52 |
| 2.5 Estrategia mexicana ante la conformación de bloques económicos | 57 |
| 3. Caracterización de la estrategia de fomento a las exportaciones | 67 |
| 3.1 Función de las dependencias públicas e instrumentos de fomento dentro de la promoción de exportaciones | 68 |
| 3.2 Participación de la iniciativa privada dentro de la estrategia de fomento a las exportaciones | 81 |
| 3.3 Instrumentos de fomento a las exportaciones | 85 |
| 3.3.1 Incentivos fiscales | 86 |
| 3.3.2 Incentivos aduanales | 89 |
| 3.3.3 Mecanismos promocionales | 98 |
| 3.3.4 Régimen de maquila (Industria maquiladora de exportación) | 101 |

| | |
|--|------------|
| 4. Importancia de la promoción de exportaciones dentro de las perspectivas de crecimiento económica en México | 108 |
| 4.1 Importancia del fomento al comercio exterior | 109 |
| 4.2 Efectos de la estrategia de fomento a las exportaciones sobre el comportamiento de la balanza comercial en México | 118 |
| 4.3 Inversión extranjera en México y su influencia en el comercio exterior | 130 |
| 4.4 Perspectivas de crecimiento a largo plazo | 138 |
| Conclusiones | 143 |
| Bibliografía | 148 |
| Hemerografía | 148 |
| Otros documentos | 150 |
| Anexos | 151 |

INTRODUCCION

En la última década, la situación económica de México y del mundo se ha transformado de manera importante. En el ámbito internacional, debido a los grandes avances tecnológicos y a la creciente competencia, se da la conformación de bloques económicos regionales. A nivel interno, México adopta a inicios de los años 80, una serie de medidas tendientes a fortalecer la endeble economía mexicana. Tales medidas significaron en la práctica el cambio de un modelo de desarrollo orientado al mercado interno, por otro orientado al exterior, lo cual se constituyó en el elemento más importante dentro de las reformas internas que plantearon como objetivo principal, volver más eficiente y competitiva la economía del país.

Como consecuencia de lo anterior, la política económica adoptada a partir de 1983 ha conducido a una apertura comercial agresiva, caracterizada por el interés de México en acceder a los mercados de otros países, transformando con ello, su actitud hacia el comercio exterior.

Es al comienzo de la presente década cuando esta postura cobra más fuerza, debido al mayor interés de los sectores productivo, industrial y empresarial por participar en la dinámica de comercio exterior mexicano. Derivado de ello, el Gobierno Federal en su preocupación por dar respuesta a las inquietudes de estos sectores, decidió alentar y apoyar el sector exportador mediante la creación de una serie de instrumentos que permitieran acceder a nuevas oportunidades comerciales a quienes se interesaran y que a su vez, asegurara la competitividad a largo plazo en los mercados internacionales.

Los instrumentos a los que hacemos referencia se constituyeron en la parte más importante de la estrategia de fomento a las exportaciones, la cual se concretizó en la creación de los programas de fomento a las exportaciones mejor conocidos como: el Programa de Importación Temporal Para Producir Artículos de Exportación (PITEX), el Programa de Empresas de Comercio Exterior (ECEX), el Programa de las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) y el Programa de Devolución de Impuestos de Importación, DRAW BACK.

Además de los programas mencionados, el Gobierno Federal y el sector exportador, y de manera muy particular, los exportadores, crearon organismos, tanto de carácter público como privado, que en los últimos seis años han permitido resolver problemas de carácter operativo, técnico y administrativo relacionados con la actividad exportadora; además, han promovido medidas de carácter general en el ámbito aduanero, fiscal, comercial y regulatorio; y también han apoyado iniciativas concretas de exportación.

El hecho de que México decidiera adoptar una estrategia agresiva de fomento a las exportaciones se debió principalmente a la necesidad de obtener una vasta entrada de divisas que permitiera equilibrar la balanza de pagos, fomentando al mismo tiempo la inversión extranjera; lo anterior con la firme creencia de que las aportaciones de la actividad exportadora se constituirían en la base de la reactivación económica del país.

Derivado de lo anterior, puede decirse que la tarea a la que se ha enfrentado México es la de acentuar su esfuerzo industrial y profundizar en los instrumentos de política comercial que repercutan en la promoción de las exportaciones, permitiendo por un lado, abandonar el sesgo antiexportador y por el otro, reunir las condiciones necesarias para competir a nivel internacional.

De esta manera, considerando que actualmente la actividad exportadora se ha constituido en un elemento clave dentro de la actual política económica del país, el presente trabajo tiene como objetivo principal analizar y destacar la medida en que la estrategia de fomento a las exportaciones se ha constituido en una alternativa viable para lograr el crecimiento económico frente a la crisis por la que atraviesa el país, dando a conocer los principales instrumentos de fomento a las exportaciones que México ha adoptado desde el inicio de la presente década. De igual manera, se pondrá en evidencia el vínculo que existe entre estrategia de fomento y crecimiento económico.

Lo anterior con base en la premisa de que una instrumentación eficiente de mecanismos de fomento a las exportaciones frente a la actual apertura comercial, reviste particular importancia para alentar la inversión productiva y captación de divisas mediante la colocación de productos mexicanos en los mercados internacionales, corrigiendo con ello desequilibrios en la Balanza de Pagos que permitan impulsar el crecimiento económico de México.

Cabe señalar que la hipótesis mencionada se fundamenta en los lineamientos de la corriente Neoliberal que apoya abiertamente la liberalización económica con la eliminación de todo tipo de trabas, tanto comerciales como financieras. En sentido estricto, esta teoría sustenta un cambio en el modelo de desarrollo económico, el cual deja de ser proteccionista para dar paso a otro de carácter librecambista.

Para efectos de estudio, la presente investigación se ha dividido en cuatro capítulos, dentro de los cuales en el primero se consideró hacer una semblanza del actual contexto internacional señalando las principales tendencias económicas que lo caracterizan; la forma en que se lleva a la práctica el comercio en las distintas regiones del mundo y, el proceso de liberalización económica mundial. Lo anterior con fin de comprender el contexto externo que orilló a nuestro país a pensar en un cambio a nivel interno.

En el segundo capítulo se hablará de la política económica actual, abordando los antecedentes y su base teórico-ideológica, así como los cambios estructurales propiciados por ella tal como el ingreso de nuestro país al GATT. Asimismo, se hará mención del papel que juega el fomento a las exportaciones y la diversificación de mercados en la estrategia de apertura comercial, señalando finalmente la estrategia adoptada por México frente a la conformación de bloques económicos. Ésto con el objetivo de entender la transformación de la actitud del gobierno mexicano hacia el comercio exterior.

Para el capítulo tres se consideró importante hacer mención de la función de las dependencias públicas y de los instrumentos que ofrecen para la promoción de las exportaciones. Para contrarstar lo anterior, se habla de la participación de la iniciativa privada dentro de la estrategia de fomento a las exportaciones. También se explican los principales programas de fomento a las exportaciones caracterizándolos por su tipo de operación. Todo ello permitirá dar a conocer la diversidad de instrumentos con que se cuenta en materia de fomento a las exportaciones, con el fin de dar cumplimiento a la estrategia ya mencionada.

Finalmente, en el cuarto capítulo se destaca la importancia del fomento al comercio exterior mexicano; se evalúan los efectos de la estrategia de fomento a las exportaciones sobre el comportamiento de la balanza comercial; se habla de la inversión extranjera y su influencia en el comercio exterior, terminando el capítulo con lo que desde nuestro punto de vista se consideran las perspectivas de crecimiento a largo plazo. Lo anterior nos permitirá saber en que medida los instrumentos de fomento a las exportaciones han contribuido a crear condiciones propicias para lograr el crecimiento económico que el país necesita.

1. ENTORNO ECONÓMICO INTERNACIONAL

Los últimos años nos han hecho protagonistas de cambios muy importantes en la historia. Como ejemplos claros podemos citar el derrumbe de las economías socialistas, la conformación de bloques económicos y la globalización, situaciones que han determinado una nueva dinámica de competitividad económica. Así, el mundo ha iniciado un desarrollo económico basado en el predominio del libre mercadeo donde la conformación de bloques económicos se ha convertido en el esquema para el desarrollo y permanencia en el contexto internacional. La Comunidad Económica Europea, la Cuenca del Pacífico, la Zona de Libre Comercio de América del Norte, el Grupo Andino, El Grupo de los Tres, etc., muestran que parte fundamental del futuro de la industria se encuentra fuera de nuestras fronteras.

El nuevo contexto económico se basa en la internacionalización de la economía, la cual puede entenderse como la eliminación de las fronteras económicas, para adoptar en su lugar medidas o políticas tendientes a fomentar el libre flujo, tanto de capitales productivo y financiero, como de operaciones de comercio internacional. Se habla por tanto, de una globalización cuya esencia lleva a las empresas a formar parte de una cadena productiva internacionalizada donde destaca la importancia de las alianzas estratégicas, lo que propicia la creación de mercados que cubren todo el planeta con un gran volumen de intercambio de bienes y servicios. De esta manera, un país que se incorpora al nuevo esquema de apertura económica con la eliminación de fronteras, debe manejar dos alternativas de mercado, por una parte el nacional y por el otro, el externo.

Al considerar los aspectos mencionados, la economía en su conjunto depende de la agresividad con la cual se incursiona en los mercados externos. En este sentido, se enfrenta a la competencia internacional de manera regional al buscar la asociación con los grandes bloques económicos como la mejor alternativa para acceder a nuevos mercados a través de políticas de apertura comercial, lo cual es un aliciente para alcanzar altos niveles de calidad y por ende, de competitividad en sus productos al tener más oportunidades de ofertas y demandas, tanto de insumos como de bienes y productos, de conocer posibles socios comerciales, proveedores, distribuidores, comercializadores, en suma, contar con los contactos eficientes para efectuar negocios comerciales efectivos, y que de manera individual sería difícil llevar a cabo.

De esta manera, la globalización económica se ha convertido no solamente en un ideal por alcanzar, sino en una realidad que cada vez se hace más extensa y patente para lograr la inserción en el nuevo contexto internacional.

1.1 Globalización Económica

El término *Globalización*, en general y, *Globalización Económica*, en lo particular, no es de ninguna manera un concepto nuevo; la necesidad de intercambios, trueques, cooperación, acuerdos de complementación, tratados bilaterales y multilaterales, son condiciones que tienen su origen desde que el hombre pudo satisfacer sus necesidades más inmediatas y obtener, a través del tiempo, excedentes en su producción para intercambiarlos con otros países del mundo.

La distribución geográfica de los recursos naturales, así como las diferentes habilidades, dieron como resultado la división internacional del trabajo, las ventajas comparativas y los avances tecnológicos, los cuales se constituyen en la base del intercambio en este complejo mundo económico en el que ningún país es *autárquico*.¹

Así, en el pasado el intercambio entre las colonias y las metrópolis generó ventajas unilaterales hasta que los movimientos de independencia trataron de cambiar esta situación. En los años recientes, se han sentado las bases para la eliminación de las fronteras económicas al eliminar las barreras al comercio y buscar la regionalización frente a terceros países.

Actualmente se habla de globalización como un proceso cuyos fundamentos se encuentran en el acelerado desarrollo científico y tecnológico, particularmente en las comunicaciones y transportes. Así, el nuevo modelo de competencia internacional se orienta primordialmente al desarrollo de conocimientos y de procesos productivos en los sectores de alta tecnología.²

¹ Por autarquía podemos entender la autosuficiencia total de recursos, bienes, medios de producción y tecnología.

² Si se quiere llegar a ser verdaderamente competitivo a nivel internacional, se deben identificar piensamente las verdaderas oportunidades: cómo ubicar un mercado; cómo escoger entre uno y otro; cómo evaluar los riesgos de

Puede decirse que entre sus características más significativas están el aumento del comercio y la inversión, sobre todo en los países desarrollados; el incremento de los flujos comerciales y de inversión entre las grandes compañías, y la fragmentación internacional del ciclo productivo y de organización de las empresas, así como las modificaciones en los flujos mundiales de inversión, caracterizados por su creciente concentración en las economías industrializadas, de las cuales Estados Unidos se ha convertido en uno de los principales países receptores.

En lo relativo a las tendencias recientes de los flujos de la inversión internacional, éstas son resultado de las nuevas estructuras de costos, de estrategias basadas en ventajas administrativas y tecnológicas y del aumento de la protección en los países y bloques, la cual ha impulsado el establecimiento de empresas en el territorio de los mercados correspondientes para evitar la aplicación de barreras al comercio. De esta manera, se ha generado una rápida universalización de la actividad económica, auspiciada fundamentalmente por los avances tecnológicos de los últimos cuarenta años.

Lo anterior ha dado lugar a un cambio cualitativo y cuantitativo en el grado y la naturaleza de la interdependencia. Así, se dice que el crecimiento económico sostenido depende, cada vez más, de la libertad para realizar intercambios comerciales y de inversión a través de las fronteras nacionales. Son la Inversión Extranjera Directa (IED) y el gran desarrollo de las empresas transnacionales quienes explican en medida importante dicha evolución, pues en la actualidad, buena parte del comercio mundial, lo constituyen las transacciones dentro de las empresas transnacionales.

Se dice que las nuevas formas de producción han modificado la estructura y las reglas del comercio mundial. Mientras que en los últimos años una gran proporción de países en desarrollo adoptó modelos de apertura comercial, privatización de empresas públicas y desregulación económica,

los diferentes esquemas, cómo ubicar socios comerciales fuera de las fronteras, cómo conseguir esquemas de financiamiento, cuáles son los precios más competitivos, estos son sólo algunos ejemplos tangibles de que las industrias del mundo tienen necesidades que requieren de información para participar de forma globalizada. Es por ello, que el papel que juegan las comunicaciones dentro de este proceso de información es importante, debido a que propicia la retroalimentación entre uno de los principales actores del nuevo contexto de apertura económica: las industrias. Así, puede decirse que actualmente el éxito de todo intercambio a nivel internacional, se mide por el grado de acceso y calidad de la información, su importancia y efecto a partir de esta nueva revolución informativa es vital en una economía abierta, también conocida como economía de mercado. Es imposible pensar en el libre mercado sin el acceso global a la información.

en los países industrializados la tendencia fue la contraria: la protección creció notablemente, se instrumentó un sinnúmero de acuerdos de comercio administrado entre las potencias de las grandes empresas, y las principales economías industrializadas siguieron apoyando diversos sectores de su economía.

De esta manera, los países en desarrollo avanzaron hacia la vanguardia de la liberalización comercial cuando un número cada vez mayor de países sufrió un cambio fundamental de dirección hacia un mayor grado de apertura. Por otra parte, mientras continuaban sustentando una doctrina de libre comercio, en la práctica, los gobiernos de los países desarrollados seguían con el uso de barreras al comercio, tal es el caso de las barreras no arancelarias para manejar las importaciones de los países en desarrollo y la adopción de un acceso cada vez más selectivo a sus mercados. Un aspecto de esta selectividad es su creciente interés en fortalecer los grupos regionales comerciales que ya existen, o en establecer otros nuevos.

"El proceso de globalización ha aumentado las ventajas percibidas de una integración más estrecha en la economía internacional. Así, un número cada vez mayor de países, busca establecer condiciones para un crecimiento más rápido, tanto de las exportaciones, como de las importaciones y para lograr ingresos mayores de IED. En muchos países estos objetivos han conducido a una liberalización comercial que se ha perseguido con diversos grados de intensidad en diferentes países."³

Sin embargo, la globalización también ha acarreado presiones mayores sobre los países que pueden hacer que el crecimiento orientado hacia afuera sea más difícil de lograr o sostener. Los países en desarrollo, y en particular los más avanzados desde el punto de vista industrial, son presionados para abandonar el uso de políticas de comercio exterior e industriales.

Esta tendencia se refleja en el uso que los países desarrollados hacen de las negociaciones comerciales. Cada vez más las negociaciones comerciales se convierten en un vehículo que utilizan los

³ Agoñin, Manuel R. y Diana Tusset: "Globalización, regionalización y nuevos dilemas en la política de comercio exterior para el desarrollo". *Trimestre Económico*, México, 1993, p. 560.

países más poderosos desde el punto de vista comercial para dictar las condiciones de un solo modelo de alcance mundial de política económica.

Así pues, en este marco de creciente interdependencia económica, la gran mayoría de los países, tanto desarrollados como en desarrollo, tratan de adecuar sus políticas económicas hacia una mayor liberalización en el intercambio de bienes, capitales y servicios a fin de acelerar la competitividad internacional de sus sectores más dinámicos y con ello, consolidar su presencia en los mercados internacionales.

Por lo antes expuesto, puede decirse que un país -sobre todo en desarrollo-, no debe basar sus expectativas de crecimiento y obtención de divisas en aquellos productos en los que tradicionalmente tenía ventajas comparativas. Por el contrario, debe adecuarse a los cambios en la economía mundial buscando, mediante el aprovechamiento de nuevas economías o mercados, la creación de ventajas comparativas en sectores nuevos y más eficientes vinculados a los mercados internacionales, toda vez que es posible evidenciar que los flujos comerciales a nivel de la economía internacional globalizada, ya no están determinados por la dotación interna de factores, sino más bien por múltiples circunstancias como:

- a) *La capacidad de aprovechar, desarrollar, crear, adaptar y utilizar los conocimientos derivados de nuevas tecnologías;*
- b) *el desarrollo de programas de capacitación para calificar la mano de obra, en función de la nueva división internacional del trabajo;*
- c) *la instrumentación de programas funcionales y eficientes de financiamiento;*
- d) *la adecuación de mecanismos que posibiliten la prestación de un servicio eficiente en materia de transporte e infraestructura, manejo de mercancías, embalaje, etiquetado y otros.⁴*

⁴ Centro de Servicios al Comercio Exterior: "Entorno internacional de la empresa". Documentos Técnicos. SECOFI-BANCOMEXT. México, 1994, p. 20

*"En este sentido, la importancia que están adquiriendo los servicios en los procesos productivos genera una reasignación de recursos hacia sectores que exigen un alto grado de capacitación y una nueva división internacional del trabajo."*³ Lo anterior pone en evidencia las serias dificultades que enfrentan los países en desarrollo, dadas las limitaciones tecnológicas y el escaso dinamismo de los servicios, para tener acceso a los mercados internacionales.

De esta manera, la economía mundial ha iniciado un proceso de cambios que la han llevado a conformarse como una gran unidad interdependiente que, no obstante, sigue compitiendo por recursos humanos, financieros y tecnológicos, y cuya movilidad, es uno de los rasgos centrales de la globalización. Quizá la principal alternativa de la economía mundial en este fin de siglo, consiste en una sana combinación de competencia y cooperación, lo que requiere de una considerable voluntad política de los principales miembros del sistema.

1.2 Conformación de Bloques Regionales de Comercio

Es evidente que la fase actual del proceso de internacionalización de los capitales - que de manera usual se denomina globalización de los mercados -, pone en evidencia la gran relevancia de los fenómenos de carácter regional y local que se expresan de manera simultánea en los ámbitos económico y político.

En este sentido, se dice que al proceso globalizador corresponde entonces, otro de intensa concentración de la actividad productiva, que es la esencia del funcionamiento de la economía mundial: la regionalización. Bajo este esquema, la producción se caracteriza por su fragmentación y su reintegración en cierto lugares, en modelos estratégicos de las grandes empresas que se sustentan en los flujos comerciales y financieros. *"Por tanto, los límites geográficos o regionales, constituyen un factor importante de la distribución de las corrientes económicas, en las que se observa una desarticulación de los actores del espacio."*⁴

³ Ibidem, p. 22

⁴ Bendecky, León: "Economía regional en la era de la globalización." Comercio Exterior, México, 1994, p. 982.

Esto genera formas desiguales de interdependencia entre sectores, regiones y naciones que determinan las modalidades de cooperación y conflicto observadas en las políticas económicas y en los mercados internacionales.

"En la actualidad se habla de coexistencia del proceso de globalización con la formación de bloques económicos regionales, en lo que constituye un escenario de conflictos potenciales en el marco de la competencia. Pero al mismo tiempo, se genera la contradicción entre el funcionamiento global de los mercados y las regiones internas en escala nacional. Esta es otra cara de la dimensión espacial del problema regional que tiene una relevancia creciente para la dinámica y las modalidades de la integración económica." ⁷

Para fundamentar lo anterior tenemos que la regionalización abarca un conjunto de países que comprenden diversas formas de integración que les permite acrecentar sus respectivas ventajas en los mercados, frente a otros países. En este sentido, el proceso aparece básicamente como un instrumento que se adopta de manera defensiva u ofensiva ante las condiciones de la competencia. Estas formas de integración van desde los acuerdos de libre comercio y flujos de inversión, la complementación de mercados y el tránsito libre de personas, hasta el establecimiento de una moneda única. La regionalización puede, alternativamente, constituirse en un proceso de adaptación y fortalecimiento de la actividad económica mundial; sin embargo, también puede llegar a ser un proceso disfuncional cuando existen diferencias respecto a los grados de desarrollo económico entre los países miembros de la región.

Se dice que hay varias escalas de regionalización económica. Una corresponde al conjunto de diversos países, es decir, la escala internacional, otra a las regiones en que se divide un país y, por último, las regiones internas de los estados o unidades geográfico-políticas de un país.

La regionalización es, además un proceso que se asocia con la redefinición de los mercados mundiales y sobre todo, con la productividad y la competitividad, en términos que abarca bloques de

⁷ Ibidem, p. 988

países y hasta a las empresas como unidades básicas de la producción. Muestra de lo anterior, lo constituyen la integración de las economías de Europa en la llamada Unión Europea, la integración de los países asiáticos en la Cuenca del Pacífico, recientemente la conformación de la zona de libre comercio de América del Norte. A continuación se explicará cómo se conforma cada uno de estos bloques.

Unión Europea

Desde hace muchos años Europa es la zona más integrada del mundo. Los antecedentes de esta estrategia se remontan a los inicios de los años cincuenta, cuando se creó la Comunidad del Acero entre Alemania y Francia, la cual, con el Tratado de Roma en 1957, se transforma en la Comunidad Económica Europea, conocida actualmente como la Unión Europea.

Esta región se encuentra integrada por doce naciones decididas a avanzar no sólo en el ámbito de una estrecha interrelación económico-comercial y por ende financiera, sino además ir configurando en forma paralela una base amplia en el ámbito de lo social, que dé sustento y contenido al proceso de integración hasta sus últimas consecuencias, en otras palabras, la integración política de los Estados miembros en un solo Estado Comunitario.

Por lo antes citado, "la Unión Europea se constituye en uno de los mercados más atractivos a escala mundial, ya que demanda un considerable volumen de materias primas y productos manufacturados. Asimismo, los principales socios comerciales de la Comunidad Europea - países escandinavos y centroeuropeos - constituyeron la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)."⁸ De esta manera, ambas organizaciones decidieron integrar el Espacio Económico Europeo, definido como una zona sin fronteras que permite la libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales.

⁸ Guillén R., Arturo: "Bloques regionales y globalización de la economía". Comercio Exterior, México, 1994, p. 385

El comercio que ambas partes realiza entre sí, constituye uno de los intercambios comerciales de mayor intensidad en el mundo. El peso de esa relación comercial se percibe mejor cuando se incorporan otros mercados de interés para la Unión Europea, como lo es el mercado de Estados Unidos considerado como el mercado más grande del mundo, pero que para la Unión Europea sólo representa un pequeño porcentaje de sus exportaciones totales.

Puede decirse, que en las últimas dos décadas el comercio intrabloque creció a un ritmo superior al del realizado con el resto del mundo. Lo anterior como consecuencia de la intensificación de los esfuerzos de los miembros de la región por alcanzar la plena integración.

*"Las exportaciones en el seno de la UE aumentaron de 61.800 millones de dólares (mdd) en 1970 a 672.000 millones en 1989. Mientras que en 1970 las exportaciones en el interior del bloque representaron el 53.8 % de las totales de la región, en 1989 llegaron a 59.6 %. Así, la estructura del comercio de la UE con el resto del mundo confirma la concentración en su espacio territorial. Las exportaciones a los países europeos ajenos a la Unión incrementaron su participación en el total de las ventas al resto del mundo de 29.7 % en 1967 a 33.6% en 1989. Del lado de las importaciones, en el mismo lapso la participación europea extracomunitarias aumentó de 20.1 a 29 por ciento, en tanto que disminuyó la de Estados Unidos, África y América Latina. Japón y los países del Sudeste Asiático incrementaron su importancia relativa en las exportaciones extracomunitarias de 10.7 a 16.4 por ciento en el periodo indicado."*⁹

Respecto a lo anterior, la Unión Europea ha establecido nuevas prioridades, tanto en la búsqueda de fondos procedentes de ahorros y ganancias empresariales, como en la cooperación económica y la interacción del sector privado. El comportamiento de la Unión Europea se ha centrado en tres aspectos: el aumento del potencial científico y tecnológico de los países asociados, la adaptación de su entorno económico y la mejora de las capacidades de las empresas mediante un incremento de la creación y transferencia de tecnología y del aumento del financiamiento a las inversiones directas.

Además, los avances de los países europeos en la integración económica y monetaria han intensificado los esfuerzos de sus corporaciones para reestructurar y operar de manera competitiva en escala continental. También se ha incrementado el flujo de la IED de Estados Unidos y Japón, así como

⁹ *Ibidem*, p 387

los capitales que buscan asentarse en la región antes de que sus exportaciones a esa zona del mundo se vean obstaculizadas.

Cuenca del Pacífico

En términos económicos, ésta es una región integrada por 47 países que cooperan entre sí de manera cercana en crecientes corrientes comerciales, inversiones y transferencias tecnológicas. No se trata de un bloque cerrado, ya que sus modelos económicos están orientados a los mercados externos.

Los países de la Cuenca, son países que han destinado su mayor esfuerzo a crear una industria de abasto, de volumen en condiciones insuperables. Cabe señalar que los países no han firmado convenio alguno que los identifique como bloque, sin embargo esta es una región que en su conjunto produce más del 40 por ciento de la producción mundial total y tiene el ritmo de crecimiento más acelerado de la época actual.

La Cuenca está integrada por países como Japón, Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, los llamados *tigres asiáticos* como Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur, además de Brunei, México, Chile, Perú y Colombia, entre otros.

Dentro de la región, Japón es considerado actualmente el gigante financiero e industrial del Pacífico Oriental y el líder de la Cuenca. Ésto se explica si consideramos que Japón es un país que siempre se ha preocupado por mejorar cualquier tecnología existente, abaratando costos y manejando suficiente volumen de productos para abastecer a todo el mundo, tan es así, que su poderío ha llegado a los extremos de apoyar financieramente a grandes economías como la de los Estados Unidos para hacer frente a depresiones económicas por las que en algún momento han atravesado.

Además de Japón, la red de desarrollo en esta parte del mundo se ha ampliado para incluir a los nuevos países industrializados de la zona y a otros con menor desarrollo. Así han incursionado países como Malasia, Tailandia, Filipinas e Indonesia, a los que actualmente se les conoce como la segunda generación de *tigres asiáticos*.

Lo anterior se corrobora a través del desempeño de las exportaciones en la región: "Entre 1980 y 1992 el valor de las exportaciones de Corea del Sur aumentó de 17,500 millones de dólares a 74,800 millones. En el mismo período las exportaciones de Taiwan crecieron de 19,600 a 81,400 millones, las de Hong Kong de 19,700 a 119,500 millones y las de Singapur de 19,300 a casi 50,000 millones. Así, el avance anual promedio de las exportaciones en el lapso fue de 14% para Corea del Sur, Taiwan y Hong Kong y del 8% para Singapur."¹⁰

Puede decirse que el éxito de esta región se debe a la mínima intervención del Estado, a la liberalización y desregulación económica, a los mecanismos de libre mercado, a la iniciativa privada solidaria, a la eficiencia y calidad, a las condiciones de acceso a mercados internacionales, al desarrollo y transferencia de tecnología y capitales y, a la adopción de políticas económicas que se sustentaron en el equilibrio de las finanzas públicas, en el fomento del ahorro interno, la estabilidad de los precios y en la orientación de su producción hacia la exportación, para así salir de todo proceso monoexportador.

Zona de Libre Comercio de América del Norte

A principios de la presente década, y a iniciativa de Estados Unidos, comenzaron las negociaciones para incluir a México en la zona de libre comercio de Norteamérica mediante un Tratado de Libre Comercio, el cual entró en vigor el 1° de enero de 1994.

Dicho Tratado tuvo sus bases en la apertura comercial casi total de nuestro país, considerando las diferencias en los niveles de desarrollo de cada país. Se excluyeron de esta negociación todos aquellos productos que fueran de interés estratégico para los diferentes gobiernos.

Para México, las negociaciones se enfocaron a la reducción de los impuestos a la importación de los productos provenientes de la región para Estados Unidos y Canadá, así como también la eliminación de cuotas y otras restricciones a la importación y la aplicación de mejores mecanismos en materia de impuestos compensatorios.

¹⁰ Instituto Politécnico Nacional: "Relaciones Comerciales para finales de siglo". I.P.N.-ESCA. Vol. 7. México, 1995, p. 7

Se dice que "el mercado común entre México, Estados Unidos y Canadá representa un mercado potencial de 360 millones de consumidores con un volumen de transacciones comerciales (exportaciones más importaciones) equivalentes al 50 % de la Cuenca del Pacífico y del 44 % de la Unión Europea. " ¹¹

Lo anterior puede considerarse la base que justifica los objetivos de dicha integración económica, los cuales son:

1. Generar una zona económica que permita aprovechar economías de escala para exportar a terceros países, especialmente al Mercado Europeo y la Cuenca del Pacífico.
2. Aprovechar los recursos energéticos, naturales y tecnológicos de la zona, para modernizar las empresas de los tres países.
3. Proyectar desde Norteamérica, una zona global americana de libre comercio que incluya a toda América Latina.
4. Aprovechar un mercado ampliado de 360 millones de habitantes y la mano de obra abundante para desarrollar industrias modernas y eficientes que puedan ampliar fuentes de empleo y generar exportaciones.
5. Establecer una disciplina comercial que evite el proteccionismo unilateral, especialmente vigente en el mercado de los Estados Unidos, que impide el flujo comercial de Canadá y México.
6. Propiciar una liberación gradual de servicios y fomentar normas y principios comunes para lograr una homogeneización y estandarización de productos y servicios.

La integración de América del Norte pretende facilitar la compra y venta de productos industriales y agrícolas entre los tres países. Asimismo, regular la compra y venta de los llamados servicios que son, entre otros, el transporte terrestre, las telecomunicaciones, los servicios profesionales, así como los bancos y compañías aseguradoras; establece además las condiciones para la entrada de productos sin pagar impuestos. De igual manera, manejar disposiciones generales para que aquellos productos que se intercambien cumplan con ciertas normas para proteger la salud humana, animal, vegetal, y el medio ambiente.

¹¹ Centro de Servicios al Comercio Exterior: "Mercadotecnia Internacional". Documentos Técnicos. SECOFI-BANCOMEXT. México, 1994, p. 13

Derivado de lo anterior, puede decirse que el cumplimiento de este conjunto de reglas que conlleva dicha integración, permitirá a largo plazo alcanzar el desarrollo y consolidación económica que buscan los países de la región.

Como hemos visto, el nuevo entorno internacional refleja las condiciones futuras de la economía mundial, esto significa que todos los cambios que se han registrado y que han llevado a los países a delinear el nuevo orden internacional, se constituyen en la base de la economía que ya se vislumbra para el próximo siglo. De esta manera, consideramos que economías como la estadounidense ya no pueden encabezar el proceso por sí solas, ahora debe tomar en cuenta la importancia económica de los países que conforman la Cuenca del Pacífico, Europa Unida e incluso, los países de América Latina. En otras palabras, Estados Unidos no puede seguir como el único país hegemónico, ni Japón o Alemania. Por tanto, no hay más alternativa que compartir la hegemonía entre los grandes bloques económicos integrados por diversos países, los cuales poco a poco van ganando terreno en el nuevo esquema económico internacional.

1.3 Desarrollo de prácticas neoproteccionistas dentro del comercio internacional

Para entender el desarrollo de prácticas neoproteccionistas dentro del comercio internacional, comenzaremos por señalar que neoproteccionismo en el nuevo contexto económico internacional, significa la adopción y puesta en práctica de medidas e instrumentos encaminados a regular los flujos de entrada y salida de mercancías del territorio nacional de cada país, los cuales son diseñados por los actores principales de la actual estructura comercial denominada librecambista: el sector productivo y el gobierno.

Hablar de neoproteccionismo, es hablar de un política basada en los principios de libre competencia. Así, cada país pondrá en marcha acciones que le permitan fomentar o restringir el intercambio comercial con el resto de los países, siempre en función de sus intereses - sobre todo en el caso de los países industrializados-, y en detrimento de los de otros - nos referimos a los países en vías de desarrollo -.

Derivado de lo anterior, "desde la creación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) en 1948, organismo cuyo objetivo principal es promover el intercambio comercial entre las partes contratantes, eliminando restricciones y reducción de aranceles aduaneros a través de negociaciones multilaterales; los países del mundo han procurado adoptar mecanismos de distribución equitativa del mercado, que planean la eliminación de barreras arancelarias como protección a los productores nacionales, adoptando otro tipo de medidas que prácticamente, sustituyen a los aranceles." ¹²

En este sentido, se comenzaron a desarrollar barreras al comercio a nivel de restricciones cuantitativas o trabas burocrático-administrativas, siguiendo criterios sanitarios o ecologistas para evitar la entrada de productos extranjeros a nivel nacional. Dichas trabas se manifiestan en cuotas o topes a la importación o exportación, y puede decirse que dentro de éstas sobresalen los llamados Acuerdos de Comercialización Ordenada (Orderly Marketing Agreements, OMA'S), los cuales son acuerdos intergubernamentales en los que un país acepta limitar cuantitativamente sus exportaciones a un mercado determinado teóricamente, con el objetivo de evitar distorsiones en el mismo, ya sea en precio o en la calidad del producto. En otras palabras, con los OMA'S el gobierno de un país acepta limitar las exportaciones al mercado meta.

Se dice que este tipo de medidas se instrumentó a través de licencias a las exportaciones o asignación de cuotas a determinados productos.

Otro instrumento de política neoproteccionista lo constituyen las Restricciones Voluntarias a las Exportaciones (Voluntary Export Restraints, VER'S). Aquí los acuerdos se realizan entre las entidades privadas del país importador y exportador. En dichos acuerdos, las entidades privadas aceptan voluntariamente limitar sus exportaciones al mercado extranjero bajo la presión de los productores locales en el mercado importador.

Las restricciones voluntarias a las exportaciones están estrechamente relacionadas con las cuotas de importación y de exportación. El país importador utiliza la amenaza de los impuestos a las importaciones o de las cuotas de importación para persuadir a los países extranjeros, de tal manera que

¹² Secretaría de Comercio y Fomento Industrial: "Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT". México, 1994, p. 2

éstos disminuyen sus exportaciones voluntariamente. Esta situación generalmente combina elementos de presiones proteccionistas con un deseo por parte del gobierno del país importador, de ocultar sus intenciones proteccionistas.

Una práctica neoproteccionista más es la política de compras gubernamentales. En este sentido, se habla de los procesos de licitación restringida a proveedores nacionales. Asimismo, "*existen otro tipo de obstáculos como las trabas administrativas, subsidios a las exportaciones, permisos previos a la importación, trámites burocráticos, sobre todo en los sistemas administrativos para el despacho de las mercancías, certificados sanitarios, barreras no arancelarias fundamentados en supuestos principios ecológicos.*"¹³

Respecto a lo anterior, cabe señalar que estas prácticas hasta cierto punto tienen un corte negativo, pues consideramos que los beneficios no son equitativos sino unilaterales, es decir, que quienes tienen ventaja en este tipo de acciones son básicamente los países industrializados y por ende, los países que no lo son tienen que sujetarse a este esquema condicionado de apertura comercial.

A continuación, explicaremos brevemente algunas otras modalidades de neoproteccionismo que son comunes en la práctica del comercio internacional.

Subsidios a las exportaciones

Un subsidio a las exportaciones es un impuesto que tiene como propósito principal incrementar las exportaciones desplazando el gasto extranjero hacia los productos nacionales. Esto se logra reduciendo los precios que los extranjeros tienen que pagar por los bienes exportados subsidiados. Por tanto, el efecto en términos de intercambio de los subsidios a las exportaciones en general, es desfavorable.

¹³ Chacholiades, Milnades: *Economía Internacional*. Edit. Mc Graw Hill, México, 1993, p 224

Los subsidios a las exportaciones pueden ser abiertos o cubiertos. *"Un subsidio abierto implica un pago directo por el gobierno al exportador del bien subsidiado, en proporción directa al volumen o valor de las exportaciones. Por su parte, los subsidios cubiertos son esquemas que brindan asistencia financiera indirecta al exportador, generalmente a través del subsidio de las condiciones de crédito y de servicios de transporte."*¹⁴

Se dice que los subsidios a las exportaciones violan los acuerdos internacionales. El GATT considera los subsidios a las exportaciones como *competencia desleal*, ya que permite que los países importadores adopten represalias mediante *impuestos compensatorios*, los cuales son establecidos por el país importador para contrarrestar el subsidio a las exportaciones y no pueden exceder el monto del subsidio. El uso de estos impuestos compensatorios se limita a los casos en los cuales las importaciones causan o amenazan causar daño a una industria doméstica.

*"Un caso importante en el cual puede otorgarse un subsidio a las exportaciones ocurre cuando la industria exportadora utiliza insumos importados que son sujetos a impuestos de importación. En este caso, frecuentemente observado en los países en desarrollo, a la industria exportadora se le otorga un subsidio a las exportaciones que, en efecto, es una rebaja del arancel pagado por la misma industria sobre los insumos importados. Este tipo de subsidio a las exportaciones es en realidad muy sensible y, de otra manera, la industria exportadora estará en posición desventajosa en los mercados mundiales."*¹⁵

Los países también pueden restringir su comercio exterior limitando directamente el volumen físico, o el valor de sus importaciones (cuota a las importaciones) o de sus exportaciones (cuotas a las exportaciones). Los gobiernos utilizan con frecuencia las restricciones cuantitativas para proteger a las industrias nacionales de la competencia extranjera y los efectos de estas restricciones son muy similares a los efectos de los impuestos a las importaciones y a las exportaciones. Sin embargo, existen algunas diferencias importantes entre las restricciones cuantitativas y los impuestos al comercio, éstas se explican a continuación.

¹⁴ Ibidem, p. 225

¹⁵ Ibidem, p. 226

Una restricción cuantitativa sobre las importaciones de un bien particular se puede administrar a través de una cuota abierta o a través de licencias de importación. Una cuota abierta permite un determinada cantidad de importaciones por año, pero no especifica de dónde puede provenir el producto o quién está autorizado para su importación. Tan pronto como se importa la cantidad determinada, se prohíben las importaciones adicionales durante el resto del tiempo.

Se dice que para evitar un desajuste en el intercambio comercial con la aplicación de estas cuotas, los gobiernos generalmente otorgan licencias de importación, las cuales son vendidas a los importadores a un precio competitivo. Las licencias pueden especificar o no la fuente de la cual debe obtenerse el bien.

Un país también puede ejercer su poder de monopolio en el comercio internacional controlando directamente el volumen o el valor, de sus exportaciones. El gobierno puede decretar que solamente se puede exportar una cantidad determinada por un período de tiempo. Para este propósito, el gobierno puede expedir licencias de exportación, las cuales vende a los exportadores del país o, simplemente las tramita basándose en el principio de que quien llega primero, primero las recibe.

Al igual que un impuesto a las exportaciones, una cuota de exportaciones hace que el precio del bien restringido aumente en los mercados externos y disminuya en el mercado doméstico. El margen entre los precios domésticos y los precios externos puede percibirlo el gobierno del país que impone la restricción en la forma de costos de licencias de exportación, o pueden percibirlo los productores domésticos, los intermediarios y, los consumidores del exterior.

Dumping

*"El dumping es una discriminación de precios internacionales y se presenta cuando un monopolista cobra un menor precio a los compradores extranjeros que a los compradores nacionales por un bien igual o comparable."*¹⁶ Se dice que la discriminación exitosa de precios requiere que los diferentes mercados se encuentren separados entre sí, de tal forma que los comerciantes no puedan comprar los bienes monopolistas vendidos en el mercado más barato y revenderlos luego en el mercado

¹⁶ *Ibidem*, p. 227

más caro. De igual manera, los clientes del mercado más caro no deberían estar en capacidad de trasladarse al mercado más barato con el fin de beneficiarse del menor precio. Esta condición por lo general, se satisface en el comercio internacional, dado que los mercados domésticos y extranjeros se encuentran separados entre sí geográficamente y por barreras arancelarias u otro tipo de barreras al comercio. El costo de transferir los bienes del mercado extranjero barato al mercado doméstico más costoso, por lo general es prohibitivo.

Es importante señalar que el dumping se considera una práctica de competencia desleal, que se diferencia del proteccionismo porque tiene lugar en el seno de la libre competencia, la cual es una de las características de la apertura económica, sólo que se trata de una competencia "no válida", pues se da cuando un productor, en un esfuerzo por eliminar competidores y ganar el control del mercado extranjero, de manera deliberada vende al exterior a un precio reducido por breve tiempo.

Por lo que al proteccionismo se refiere, este viene dado directamente por el gobierno de los países, que con el afán de propiciar el desarrollo y fortalecimiento de su planta productiva, impiden el libre flujo del comercio a través de aranceles y cuotas a la importación y exportación, creando a su vez, grandes monopolios de industrias que son de carácter estratégico para el crecimiento de su economía. La consecuencia de proteger a la industria nacional es que propicia una economía cerrada sin posibilidades de insertarse en el contexto internacional.

Regulaciones técnicas, administrativas y otras

Existen incontables reglas y regulaciones gubernamentales que impiden el libre flujo del comercio. Tales reglas técnicas y administrativas incluyen formalidades de examen aduanero; regulaciones de seguridad tales como especificaciones de seguridad para automóviles, tractores y equipo eléctrico; regulaciones sanitarias, como las leyes que procuran la producción de alimentos en condiciones higiénicas; condiciones de marca, como marca de origen y patrones técnicos. Aunque muchas de estas regulaciones sirven a objetivos reales, con frecuencia se ofrecen como una excusa para restringir el comercio, pues de esta manera, los mismo países interfieren y por ende, limitan el intercambio comercial a través de barreras no arancelarias.

Políticas de compras del gobierno

Los gobiernos compran cantidades enormes de bienes y servicios y sus políticas de compras tienen un efecto sustancial sobre el libre flujo del comercio. Todos los gobiernos se inclinan a comprar productos nacionales. Cabe mencionar que además del deseo de proteger a los productores domésticos, existen varias razones por las cuales un gobierno puede preferir efectuar sus compras en el mercado nacional. Por un lado, puede decirse que el gobierno no paga aranceles, por lo cual una pequeña ventaja de precios dada a los proveedores nacionales simplemente pone al descubierto el grado de protección que se les brinda en la lista arancelaria del país. Por otra parte, como ejemplo, por asuntos políticos y militares un gobierno simplemente puede rehusarse a comprar equipo militar a un enemigo, o por razones de prestigio militar puede preferir utilizar los bienes producidos domésticamente. Sin embargo, al hacer esto, el gobierno paga un mayor precio, lo cual es económicamente ineficiente.

Para concluir el presente apartado, podemos decir que el hecho de sustituir los aranceles por medidas neoproteccionistas, no garantiza la intensificación del flujo comercial, por el contrario, debido a lo restrictivo de éstas lo limita, sin embargo, dichas medidas se han encauzado para hacer de las operaciones de comercio internacional la principal fuente de crecimiento económico a nivel mundial.

1.4 El proceso de liberalización económica mundial

Durante el período de la posguerra el comercio se ha liberalizado considerablemente. La formación de la Comunidad Europea ¹⁷ y otras áreas de libre comercio, más las sucesivas rondas de reducciones arancelarias multilaterales por parte de las naciones industrializadas, han conducido a un crecimiento sustancial del volumen del comercio mundial.

Para fundamentar lo anterior, comenzaremos por decir que el término "liberalización de la economía", se refiere a la identificación de proyectos de corte neoliberal que retoman la necesidad de replantear la participación del Estado dentro de las economías.

¹⁷ V. supra, p. 12

Dicha liberalización tiene sus orígenes en la década de los 70, cuando Estados Unidos y Europa, debido al proceso de globalización iniciado en el mundo, implantan nuevos modelos de desarrollo en sus economías basados en los principios de apertura al exterior.

En la década de los 80 una crisis económica internacional se deja sentir, derivado de ello y de la deuda de los países en desarrollo, se comienzan a promover ajustes estructurales en el tercer mundo, donde tiene gran importancia la participación de organismos financieros internacionales.

En dichos ajustes se contempló el papel de la liberalización económica. Así, la liberalización consistió en la apertura comercial, la privatización encaminada a adelgazar al aparato burocrático administrativo, al saneamiento de las finanzas públicas que implicaban una racionalización del gasto público el cual se lograría por la revisión de subsidios, eliminación gradual de aranceles y barreras al comercio internacional, revisión de políticas tributarias y apertura de mercados financieros.

Se planteaba al mismo tiempo, una reorientación del modelo de desarrollo que era hacia adentro por uno que fuera hacia afuera basado en la promoción de exportaciones. Aquí se contempló a la libre competencia como motor de desarrollo económico. En este contexto, las empresas más competitivas serían las que subsistirían en la economía internacional.

Todo lo anterior se plasmó en la llamada política de liberalización económica, la cual presupone drásticas reducciones en los niveles arancelarios, la eliminación de las medidas no arancelarias y de los subsidios, y por supuesto, la internacionalización de capitales productivos y financieros.

Los objetivos que persigue la política de liberalización, son los siguientes:

- a) eliminar el sesgo antiexportador que se manifestó durante la etapa proteccionista en las economías,
- b) diversificación en la producción de bienes y servicios,
- c) reorganización de las relaciones laborales,
- d) modernización tecnológica y aprovechamiento adecuado del desarrollo tecnológico,

- e) mayor competitividad y permanencia en el mercado,
- f) especialización en áreas con ventajas competitivas.

Derivado de lo anterior, puede decirse que el fin de la política de liberalización, es profundizar el cambio estructural de la economía mundial e insertar a los países en la dinámica de la economía internacional en condiciones más favorables.

Así, este entorno externo que inducía el crecimiento hacia afuera implicaba la incorporación de los países en desarrollo al sistema comercial internacional, lo cual se constituyó en sí un reto significativo, debido a que una de las cuestiones históricamente más debatidas del comercio mundial ha sido la relación entre las economías industrializadas y las que se encuentran en ese proceso.

Si bien las primeras han disminuido en forma notable su nivel arancelario promedio, aún sostienen restricciones no arancelarias para diversos productos y sectores, pues éstas discriminan las exportaciones manufactureras de los países en desarrollo, que se concentran en industrias superadas, sobre todo intensivas en mano de obra, en las cuales los países desarrollados han dejado de ser competitivos.

La escasa disposición de los países desarrollados a adaptarse a estos cambios en la competitividad ha conducido a la configuración de un sistema desequilibrado en donde grandes segmentos del comercio internacional han sido en parte, excluidos del proceso de liberalización.

Dentro del proceso de liberalización de la economía desempeñó un papel importante el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), hoy sustituido por la Organización Mundial del Comercio (OMC) la cual entró en operación en 1995.

El GATT fue firmado por 23 países, y entró en vigor en enero de 1948. Se considera como un gran contrato internacional que estableció derechos y obligaciones entre las partes contratantes; encaminado a promover el intercambio comercial mediante la eliminación de restricciones y la reducción de aranceles aduaneros, a través de un proceso de negociaciones multilaterales.

Se dice que durante sus primeros años de vida, el GATT contribuyó de manera importante al impresionante dinamismo que observó el comercio mundial en la posguerra. Así, bajo el esquema del GATT los países negociaron con éxito significativas rebajas arancelarias.

*"La primera gran disminución arancelaria ocurrió en 1947, cuando el arancel promedio de productos manufacturados a nivel mundial disminuyó cerca del 20%. En cada una de las siguientes cuatro rondas de negociaciones donde el tema central fue el de los aranceles (1947-1962), se presentaron pequeñas reducciones en un promedio de 4%."*¹⁸

Durante la década de los cincuenta, los países consolidaron un moderno sistema de intercambio y pagos internacionales de amplia convertibilidad, que dio agilidad y eficiencia a las transacciones internacionales de bienes y servicios. La liberalización arancelaria se tradujo en un acelerado crecimiento del comercio.

De esta manera, las rondas periódicas de las negociaciones de aranceles en el GATT se centraron en sectores que han estado en el núcleo de los intereses comerciales de los países desarrollados. Estos sectores se caracterizan por la llamada especialización intraindustrial, economías de escala, diferenciación de productos, competencia imperfecta y un volumen significativo de comercio dentro de la empresa.

*"Donde las dotaciones de los factores y las características industriales dominan en las corrientes de comercio internacional los aranceles permanecen relativamente elevados y, además, se han multiplicado ingeniosas restricciones no arancelarias que puedan haberse alcanzado. Tales sectores sensibles, principalmente intensivos en trabajo, están agobiados por una multitud de cuotas, restricciones voluntarias a las exportaciones (VERAS), compromisos a precios inferiores y el uso proteccionista de impuestos antidumping e impuestos compensatorios."*¹⁹ De esta manera, una proporción significativa de las exportaciones manufactureras de los países en desarrollo a sus principales socios comerciales desarrollados es afectada por medidas de esta naturaleza. En tales

¹⁸ Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A. C.: "La Ronda Uruguay del GATT: su importancia y trascendencia". *Estudios*, México, Noviembre de 1992, p. 5

¹⁹ Zepeda Martí, Ricardo y Alberto Gabriele: "La conclusión de la Ronda Uruguay: resultados e implicaciones". *Comercio Exterior*, México, junio de 1994, p. 523

circunstancias, la mayoría de las exportaciones de los países en desarrollo a los países desarrollados llegó a estar sometida a negociación permanente.

Es importante mencionar que se excluyeron de las negociaciones de liberación del GATT, a industrias completas en las que las economías en desarrollo son competitivas, incluso se les dejó fuera de la competencia de ese organismo. Como ejemplo de lo anterior tenemos que en 1961, entró en vigor un sistema de restricciones discriminatorias contra las exportaciones de productos textiles y ropa de países en desarrollo; en la medida en que la oferta de ese sector ha aumentado, las restricciones se han vuelto más estrictas cada vez que se renueva el Acuerdo Multifibras. Desde 1977 se emprendió un sistema similar contra el acero. Las restricciones voluntarias a las exportaciones y el abuso de derechos compensatorios y medidas *antidumping* también afectan en forma severa a un sinnúmero de industrias de países en desarrollo.

*"Mientras la gran mayoría de las naciones en desarrollo tenían regímenes restrictivos a las importaciones y dependían en gran medida de la intervención gubernamental en el comercio, puede decirse que el discriminarlas respondía a su autoexclusión."*²⁰ Estas economías se encuentran entonces en una difícil posición: por un lado el acceso al mercado y por otro se mostraban renuentes a apoyar un régimen comercial más libre en su territorio. La razón que explica la incapacidad para obtener oportunidades significativas de acceso al mercado es una limitación a la fuerza negociadora de los países en desarrollo en las rondas de negociación comercial.

Debido a las prácticas comerciales que adoptaron, los países en desarrollo tienden cada vez más a reducir e incluso, a abandonar su postura defensiva, centrada en lograr la derogación de principios del GATT que les impedía determinar libremente sus políticas comerciales internas. La esencia de esa posición era mantener el trato especial y diferencial en las negociaciones comerciales, así como el derecho a no conceder reciprocidad en la reducción arancelaria, por lo cual se mantuvieron elevados aranceles sin límite.

Esa actitud defensiva está desapareciendo rápidamente. Ahora que están dispuestos a aceptar las medidas disciplinarias de la OMC, un grupo creciente de países en desarrollo se han convertido en defensores de los principios del comercio auténticamente libre. En la actualidad el mayor obstáculo

²⁰ Agosin, Manuel R. y Diana Tussis, Op. cit., p. 564

Para su completa integración al sistema, es el acceso inadecuado al mercado en sectores en que ya cuentan con una ventaja comparativa.

Si bien los países avanzados no han hecho las concesiones más importantes para el acceso a sus mercados en sectores, han ejercido, sin embargo, una presión flexible sobre las naciones en desarrollo para que abandonen en definitiva el trato especial y diferencial, otorguen mayores concesiones y cumplan todos los compromisos. Estas demandas se resumen en el concepto denominado *graduación*.

Derivado de lo anterior, podemos señalar que a medida que aumenta con gran rapidez el número de países que adoptan políticas más liberales la situación cambia, y ahora existe un consenso considerablemente mayor entre los países en desarrollo respecto a la conveniencia de abrir sus economías. Así en términos amplios, un número cada vez mayor de países en desarrollo se ha convertido en guía de un sistema debilitado que todavía tiene que manejar sus necesidades de modo equilibrado.

2. LA POLÍTICA DE APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO

El modelo de industrialización seguido por México durante más de cuatro décadas, se apoyó en un proceso de sustitución de importaciones con medidas proteccionistas, tales como los permisos previos a la importación.

Si bien es cierto que este modelo propició el crecimiento de la planta industrial del país, también es indudable que ella estaba desarticulada del sector primario y cada actividad, con las demás. En consecuencia, fue altamente vulnerable el abastecimiento externo a las fluctuaciones de precios internacionales de bienes de capital y de materia primas. Asimismo, al contar con un mercado cautivo, se creó un sesgo antiexportador que por ende, imposibilitaba generar las divisas necesarias para el desarrollo del país, lo cual hacía recurrir al financiamiento externo.

Los vicios de un proteccionismo exagerado se manifestaron al no poder lograr una eficiencia en la planta productiva que se reflejara en calidad, precio, y avanzar en la integración industrial, que incluyera bienes de mayor desarrollo tecnológico. Es por ello, que la industria protegida por el Estado, se configuró en una industria ineficiente, incapaz de competir con el exterior debido a que no existía motivación alguna para hacerlo, además de carecer de los medios para lograrlo.

Como contraparte de lo anterior, se perfiló el camino de la apertura comercial, que también presenta riesgos. No hay que olvidar que las leyes del mercado funcionan cuando hay elementos para la competencia. En este sentido, al definir el grado de apertura también se considera el grado de competencia, y de la misma manera, los factores con que se cuenta y que son necesarios para hacer frente a dicha competencia.

Así, después de un proceso racional que protegió la producción local y que controló las importaciones limitando los permisos previos, éste se fue sustituyendo por un sistema arancelario, el cual se contemplaba en la nueva política de apertura comercial. Aunado a lo anterior, mediante negociaciones internacionales y bilaterales, se logró la incorporación al GATT,¹ actualmente sustituida

¹ V. infra, p. 46

por la Organización Mundial de Comercio (OMC). Asimismo, como complemento a este proceso de apertura, se fomentaron las exportaciones, en especial las no tradicionales, se diversificaron los mercados, y se promovió una vocación exportadora.

2.1 Antecedentes

La política comercial mexicana, desde la postguerra ha observado modificaciones en su vinculación con los objetivos generales de política económica. En diferentes etapas ha respondido a propósitos específicos, tales como la recaudación fiscal, el equilibrio de la balanza de pagos, la protección de la actividad industrial y, más recientemente, al fomento de las exportaciones y a la necesidad de impulsar un proceso de reconversión de la planta productiva.

En este contexto, se hizo necesario el manejo de diferentes instrumentos de política comercial, tales como los aranceles, los permisos previos de importación y los precios oficiales. Asimismo, la adopción de medidas de carácter fiscal como la creación de los Certificados de Devolución de Impuestos Indirectos (CEDIS) y los Certificados de Derecho de Importación para la Exportación (DIMEX), que al igual que los anteriores, se constituyeron en un elemento clave en la consecución de los objetivos de la política de apertura comercial: fomentar las exportaciones, diversificar los mercados, atraer inversión extranjera y por ende, generar una mayor entrada de divisas.

Ahora bien, para comprender las bases sobre las cuales México ha delineado su política comercial, comenzaremos por explicar que se entiende por apertura al exterior y política comercial.

Conceptualización de política comercial y apertura al exterior

Por política comercial externa, podemos entender el conjunto de medidas de carácter fiscal y administrativo tendientes a controlar, regular y verificar los movimientos de entrada y salida de mercancías y servicios. Visto así, viene a ser el conjunto de leyes, reglamentos, apoyos, permisos o prohibiciones a que deben ajustarse los artículos objeto de comercio exterior.

Desde el punto de vista fiscal, viene a ser el monto de los impuestos que se aplican a la entrada o salida de mercancías y a los cuales se les denomina aranceles. En consecuencia, por apertura al exterior de la economía debe entenderse a " *la modificación estructural de la política comercial de México, que tiene como propósito eliminar la protección que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en territorio nacional. Tal cosa con el objeto de facilitar mediante la aplicación de aranceles bajos la entrada de mercancías del exterior que anteriormente estaban limitadas por los llamados sistemas de permisos previos y consecuentemente, la salida de las mismas.*" ²

En otras palabras, la apertura de México al exterior significa abandonar de manera muy acelerada la tesis proteccionista que sustentó la política comercial y de industrialización durante más de cuatro décadas, y sustituirla por una doctrina librecambista, la cual tiene como objetivo enfrentar la competencia externa eliminando todo tipo de trabas a las importaciones, fomentando a su vez las exportaciones, para adaptarse a las condiciones actuales del comercio internacional en las que potencias como Estados Unidos y Japón, están dominando y marcando la nueva dirección del sistema económico internacional.

En términos generales, las metas de la política comercial exterior de México en el siglo XX, han registrado dos fases fundamentales: la primera se refiere al periodo 1940-1982 en la que los enfoques eran de carácter eminentemente proteccionista y la de 1983 a la fecha, caracterizada por un tránsito hacia el librecambismo, a través de la instrumentación de una política de apertura al exterior. A continuación, explicaremos brevemente en que consiste cada una de ellas.

El Proteccionismo

Una política comercial de carácter proteccionista es aquella que tiene como propósito fundamental, establecer en forma amplia controles y trabas cuantitativas o cualitativas a las importaciones. Esta corriente tiende a buscar una fuerte participación del Estado para regular las actividades económicas, destacando particularmente el conjunto de medidas orientadas al control de los procesos de intercambio de bienes y servicios entre un país y otro.

² Ortiz Wadgymar, Arturo: *Introducción al comercio exterior de México*. Edit. Nuestro Tiempo, México, 1994, p. 161

En el caso de México, a partir de la década de los 40, se desarrolló una política de corte proteccionista, cuyo principal objetivo fue sustituir las importaciones. Así, puede decirse que en la práctica, la sustitución de importaciones consistió en producir internamente los bienes que antes se importaban. En este sentido, la intervención del Estado se dio en el manejo de aquellos instrumentos que permitieran mantener, alterar o modificar sustancialmente las relaciones comerciales del país con el resto del mundo.

El librecambismo

La política de corte librecambista, que tiene su base teórica en el neoliberalismo,³ es aquella que tiene como objetivo principal abrirse a la competencia externa, eliminando todo tipo de trabas al comercio exterior. En términos generales, dicha política plantea la no intervención del Estado en la toma de decisiones que persigan un crecimiento económico, pues se considera que por ser la institución con mayor poder, altera el equilibrio macroeconómico al obstaculizar el funcionamiento del mercado, supeditándolo a sus propios intereses. En este contexto será el mercado, definido como la concurrencia de oferentes y demandantes de bienes o servicios, quien regule por sí mismo los procesos económicos mediante la libre competencia.

Es en 1982 cuando se plantea en México una revisión de su política comercial; derivado de esto, se cambia de un modelo de desarrollo económico orientado hacia adentro por otro orientado hacia afuera basado en la tendencia neoliberalista. Así, a partir de 1983 se adoptan una serie de medidas orientadas a insertar a la industria nacional en la gran cadena productiva mundial y hacerla participe de los beneficios que sólo las grandes potencias obtenían de manera unilateral. Las razones que orillaron a nuestro país a tomar tal decisión, se explican a continuación.

Sustitución de Importaciones (1940-1982)

A grandes rasgos, la política de comercio exterior que siguió México después de la Segunda Guerra Mundial tuvo un enfoque proteccionista. Así, teniendo como objetivo principal la

³ V. infra, p. 39

protección a la planta productiva y al empleo, México instrumentó de 1940 a 1982 un modelo de desarrollo económico hacia adentro basado en la sustitución de importaciones, el cual consistía en producir en el país lo que anteriormente era necesario adquirir del exterior.

Esta idea fue uno de los pilares básicos de la política comercial de México a partir de los años cuarenta, aprovechando la coyuntura histórica que significó el lapso de la Segunda Guerra Mundial, cuando los principales proveedores de productos manufacturados tenían distraído su aparato productivo en la industria bélica, por lo que les era imposible atender la demanda mundial de esos productos, generando a su vez seria escasez de artículos manufacturados en todo el mundo. Esto propició el inicio de operaciones industriales en México y en otros países tendientes, precisamente, a llevar a cabo proyectos manufactureros y de esta forma, sin competencia importante por parte de los países beligerantes empezar a cubrir un mercado de enormes dimensiones.

Por esos años dicho proceso se vio apoyado por la reciente expropiación petrolera y por la creación de diversos organismos vinculados con la infraestructura económica y administrativa que le daban al país una nueva fisonomía, propicia para el desarrollo industrial.

Dentro de este contexto, la labor realizada por Petróleos Mexicanos (PEMEX), Nacional Financiera (NAFINSA) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), creados por esos años, vendrían a ser elementos de enlace de dicha política de industrialización y la sustitución de importaciones.

Así, "durante los años previos a la década de los 50, la expansión de la actividad productiva del país se vio favorecida por la reducción de la oferta mundial de productos manufacturados que caracterizó al período de guerra. Ante esta situación, se generó una barrera proteccionista para la naciente industria nacional, en base a lo cual se obtuvieron progresos en el proceso de sustitución de importaciones de bienes de consumo".⁴

La sustitución de importaciones fue avanzando poco a poco dentro de sus diferentes etapas que se considera, son las siguientes:

⁴ Haneine, Ernesto: Sustitución de exportaciones. Edit. Diana, México, 1987, p. 93

1ª Sustitución de importaciones de productos de consumo

Se considera como característica esencial de esta fase, la de abocarse al desarrollo de la industria ligera, principalmente productora de alimentos procesados, textiles y otros artículos de consumo final.

2ª Sustitución de importaciones de bienes intermedios

Esto se refiere al proceso de ensamble de partes, materias primas y auxiliares o artículos semimanufacturados indispensables para la producción de un artículo de consumo final. Como ejemplo podemos citar el caso de los automóviles, pues se integran a la producción nacional insumos tan importantes como vidrios, espejos, vestiduras, refacciones, etc. Por ello, durante esta etapa era posible aborraz algunas importaciones y sólo adquirir del exterior productos de mayor tecnología, que resultaban incoasteables producir en el país.

3ª Sustitución de importaciones de bienes de capital

Esta consiste en fabricar maquinaria, equipo e implementos de alta precisión y tecnologías sofisticadas, que a su vez produzcan maquinaria. Puede considerarse que a esta etapa llegan fácilmente las economías desarrolladas, más no las que están en proceso de serlo.

Como consecuencia de la aplicación de dicho modelo durante este período, se cayó en una protección exagerada a la industria nacional. Hecho que se explica si consideramos que la principal característica de este modelo, era que el aparato productivo estaba orientado al mercado interno. En este sentido, para fomentar la sustitución de importaciones, la inversión pública se orientó básicamente al sector industrial a costa de los recursos canalizados a otros sectores, en especial a la agricultura, haciendo evidente la protección a una industria que se caracterizaba por ser incipiente ya que carecía de posibilidades de competir con el exterior.

Derivado de lo anterior, "los instrumentos de política comercial adoptados en estos años, tuvieron como finalidad, además de la protección a la industria, constituirse en elementos importantes

de captación fiscal y estabilizar en la medida de lo posible, la balanza de pagos."³ Es por ello que los aranceles, definidos como los impuestos causados por la importación y exportación de mercancías, se constituyeron en un medio fundamental para allegarse de ingresos tributarios federales, de igual manera que los permisos previos a la importación y el impuesto ad valorem, cuya fijación se apoyaba en la utilización de precios oficiales que eran determinados por las condiciones del mercado.

En la década de los 50 esta política cobra más fuerza, pues se incrementan los niveles de protección mediante la elevación y ampliación en el uso de los permisos previos. Asimismo, se imponen un mayor número de barreras arancelarias e incluso, prohibiciones específicas para la importación de artículos que se suponía, no era necesario importar debido a que en el país se producían en condiciones similares a las de importación. Sin embargo, frecuentemente los productos hechos en México no reunían las condiciones de calidad, de especificaciones técnicas y costos, por lo que se permitía el uso de las llamadas operaciones temporales, con lo que se otorgaban permisos para su importación.

*"Mediante el apoyo otorgado por el Estado al desarrollo industrial de país, que consistió en un fuerte impulso a la estructura física y administrativa mediante subsidios al sector privado, se constituyeron Industrias Nuevas y Necesarias, las cuales se beneficiaban de concesiones fiscales tales como la exención de impuestos, por considerarse industrias con capacidad de producir un producto que anteriormente no se fabricaba en el país y que en realidad fuera necesario."*⁶

Además, como complemento para controlar los excesos de gastos de algunas dependencias públicas que propiciaban el desvío de recursos destinados al sector industrial, se creó el Comité de Importaciones del Sector Público, sumándose a la estructura técnica administrativa enfocada a fortalecer el proteccionismo y evitar el despilfarro de divisas en estas dependencias.

Se dice que la aplicación de estas medidas no obtuvo los resultados esperados, dado el creciente flujo de importaciones que demandaba la expansión de la actividad industrial del país, toda vez que el desarrollo que se pretendía, requería forzosamente de la complementación que ofrecía el sector externo.

³ Ortiz Wadgymar, Arturo, Op. cit., p. 163

⁶ Ibidem, p. 164

En suma, en estos años la protección a la industria se sostuvo mediante aranceles, precios oficiales los cuales eran fijados en base a las condiciones existentes del mercado doméstico y sobre todo, a través de permisos previos a la importación.

En los años posteriores, la economía mexicana mostró una considerable flexibilidad en su crecimiento industrial, debido a que sus instituciones se adaptaron al costo que representaba una política comercial altamente protectora, así como al ascenso registrado por las exportaciones. En este sentido el uso de los permisos previos siguió reforzándose, por lo que se introdujeron normas adicionales para su concesión, tendientes a mantener el equilibrio de la balanza de pagos y por ende, propiciar una mayor integración del aparato productivo. El objetivo de aplicar estas medidas era la captación de impuestos, los cuales, a su vez, permitirían financiar las exportaciones.

Por lo que se refiere a las exportaciones, *"en 1961 por acuerdo presidencial se estableció el Subsidio Triple, el cual consistía en la devolución de impuestos a la importación, siempre y cuando los insumos importados no excedieran el 20% del costo directo; asimismo, preveía la devolución de impuestos sobre ingresos mercantiles y la reducción de impuestos sobre la renta, sin que se sobrepasara el 50% de los impuestos sobre las utilidades derivadas de la exportación."*⁷ Adicionalmente, dichos recursos eran aplicados como créditos a los exportadores para afrontar sus diversas necesidades.

A partir de 1973, y hasta 1976 se da la llamada etapa de desarrollo compartido, la cual contempla el fomento a las exportaciones y la racionalización del régimen de protección como medio para alcanzar objetivos específicos: incrementar la mano de obra en el proceso productivo, eliminar gradualmente los desequilibrios regionales, mejorar la desigual distribución del ingreso, estabilizar la balanza comercial y disminuir el ritmo del crecimiento de la deuda pública interna. Asimismo, en 1974 se crean los Certificados de Devolución de impuestos (CEDIS) como una respuesta a la necesidad de impulsar las exportaciones mediante un régimen fiscal que permitiera la devolución de impuestos indirectos generados por operaciones de importación.

⁷ H. Zambrano, Lorenzo: *La industria mexicana y la apertura de la economía*. Edit. Siglo XXI, México, 1993, p. 65

Los CEDIS se caracterizaron por ser intransferibles, pues su uso era exclusivo para el pago de impuestos federales con una vigencia de cinco años a partir de su expedición. Estos certificados sustentaron el llamado Subsidio Triple, del cual ya hicimos referencia, y se constituyó en el antecedente de lo que actualmente conocemos como Draw Back (mecanismo de devolución de impuestos de importación).

Así, en estos tres años el gobierno se esforzó por mantener el crecimiento económico, generando empleos y distribuyendo mejor el ingreso a través del aumento del gasto público. Pero, como los ingresos públicos no crecieron lo suficiente, el instrumento básico para financiar una nueva estrategia económica fue la deuda externa pública.

Durante este período, la política comercial proteccionista se acrecentó debido a otro factor, la sobrevaluación del peso, la cual generó presiones en favor de una mayor protección. En este sentido, el incremento de este tipo de restricciones cuantitativas elevó la participación de las importaciones sujetas a control pues *"el valor de las mismas pasó de 68.3% en 1970, a 90.4% en 1976."*⁸

Como consecuencia de lo anterior, disminuyeron el ritmo de crecimiento económico y la capacidad para absorber la fuerza de trabajo incorporada cada año al mercado. Aumentaron también la inflación, el endeudamiento externo, el déficit fiscal y además se agotaron las fuentes de financiamiento para el creciente déficit comercial. La presencia de estas condiciones marcó el fin del modelo de desarrollo compartido, el cual fue seguido temporalmente por una estrategia de desarrollo basada en las exportaciones de una industria líder: la petrolera, provocando con ello de 1976 a 1982 el llamado auge petrolero.

En 1976, debido a los enormes ingresos que comenzó a recibir el país por las exportaciones petroleras se dejó de lado la corrección de ciertos desequilibrios, como el cada vez mayor déficit fiscal, la falta de financiamiento para el déficit comercial, el desequilibrio monetario y el endeudamiento externo.

⁸ Blanco Mendoza, Herminio: *Las negociaciones comerciales de México con el mundo*, Edit. FCE, México, 1994, p. 29

A cambio de comprometer una parte de los ingresos petroleros presentes y futuros, mediante la contratación de deuda externa, se logró mantener una política de gasto público expansiva que generó crecimiento económico y empleos. Sin embargo, la política comercial en general, siguió siendo proteccionista. En este periodo no sólo se mantuvo la alta tasa de protección efectiva a la industria, sino que los precios de ciertos productos como energéticos, materias primas, alimentos y transporte se mantuvieron muy por debajo de sus costos reales, debido a los crecientes subsidios otorgados a través de las empresas del Estado. Además entre 1979 y 1982, se registró una importante sustitución negativa de importaciones, justificada en parte por el fuerte crecimiento de la demanda interna.

"Con un gasto público que de 1977 a 1981 creció a más de 90% anual, un tipo de cambio que se ajustaba con un ritmo inferior al de la inflación y una economía protegida, las empresas no tuvieron incentivos para orientarse al mercado internacional. Durante este periodo, el tipo de cambio nominal se mantuvo prácticamente fijo hasta inicios de 1982 y la cuenta corriente dependía críticamente del precio relativo de un solo bien: el petróleo."

Fue por ello que entre 1977 y 1981, los ingresos petroleros y los obtenidos de la deuda externa permitieron financiar la importación de bienes intermedios y de capital, en los que se basó el crecimiento económico de esa época. Sin embargo, se agudizaron los desequilibrios de precios, fiscal y comercial y, el endeudamiento externo se cuadruplicó. En 1982, la caída del precio del petróleo marcaba el fin del modelo de desarrollo basado en la exportación petrolera, generando nuevamente la necesidad de replantear la política comercial para enfrentar esta aguda crisis económica.

Derivado de lo anterior a inicios de 1983, el gobierno mexicano decidió llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección industrial que habían propiciado industrias ineficientes y que por haber creado un mercado cautivo (doméstico), los consumidores eran obligados a adquirir productos de baja calidad y altos precios. Como consecuencia de lo anterior se da un giro en la política económica, pues ésta deja de ser proteccionista para convertirse en libre cambista, toda vez que el nuevo modelo se basa en la eliminación de las fronteras económicas, para permitir una mayor participación de nuestro comercio a nivel mundial. Las bases sobre las que se apoyó esta reconversión, se explican en el siguiente apartado.

⁹ Huerta González, Arturo: Riesgo del modelo neoliberal mexicano. Edit. Diana, México, 1992, p. 17

2.2 Fundamentos del modelo neoliberal en México.

La evaluación de los problemas económicos del cual parte una política económica es crucial para la elección de los instrumentos de política a priorizar, lo cual, a su vez determinará los resultados a obtener a largo plazo. En este sentido, *"cada grupo económico interpreta las causas de la crisis en función de sus intereses, es decir, de los elementos que terminaron por frenar su dinámica de acumulación, por lo que las políticas de ajuste que diseñan y postulan son las más adecuadas para sus intereses."*¹⁰ Así, lo que fue funcional en un momento a la dinámica económica, pasó a ser disfuncional en otro.

Los gastos públicos crecientes fueron fundamentales para crear la infraestructura y el mercado requeridos para impulsar la inversión privada. Pero la dinámica impulsada se tradujo en desequilibrios macroeconómicos que conllevaron altos niveles de endeudamiento externos; y al no generarse divisas suficientes para encargar los pagos de las obligaciones contraídas, terminó por frenarse el flujo de recursos externos del país.

Lo anterior originó replantear la participación del Estado en la economía y los déficit públicos que ésto implicaba, ya que no podían financiarse, ni tampoco era deseable para el sector privado, debido a que veía restringida su dinámica de acumulación ante la manifestación de la crisis económica. De ahí que, ante las necesidades de proteger y ampliar su esfera de influencia y acumulación, tanto de las grandes empresas nacionales, como las transnacionales, y dar a su vez la posición hegemónica ejercida por éstas, se advierte que las causas de la crisis están en aquellos elementos que obstaculizan el libre desempeño de las fuerzas del mercado, tales como la participación creciente del Estado en la economía, la alta regulación que éste ejerce y las políticas proteccionistas de comercio exterior.

Por tales motivos, la política de ajuste que pasa a predominar fomenta la liberalización y desregulación de la economía, con la consecuente disminución de la participación del Estado en la misma y la apertura externa. Dicha política se justificó como la más idónea para superar la crisis económica y recuperar el crecimiento.

¹⁰ Ibidem, p. 19

Así, ante los problemas económicos configurados en 1982, México instrumentó un proceso de reestructuración donde resalta el saneamiento de las finanzas públicas; el proceso de privatización de las empresas públicas; la apertura externa; la liberalización y desregulación de la economía, así como la promoción de la inversión extranjera directa. Estas políticas se encaminaron a propiciar cambios estructurales que permitieran, sobre todo, alcanzar una mejor integración en el mercado internacional.

*"El saneamiento de las finanzas públicas ha descansado fundamentalmente en una drástica caída del gasto e inversión públicos, como en la venta de las empresas públicas, donde primero se vendieron las pequeñas y medianas, para después pasar a la venta de las grandes empresas estratégicas y prioritarias, dando al sector privado nacional y extranjero mayor poder de regulación y reestructuración de la economía."*¹¹

Los procesos de liberalización y apertura de la economía se encaminan a modificar el patrón de industrialización en la perspectiva de alcanzar un mayor nivel de productividad y competitividad, para dirigir la dinámica en torno al mercado internacional.

Se cuestiona la política proteccionista de permisos previos de importación por haber conformado un mercado cerrado que configuró bajos niveles de productividad y competitividad de la producción nacional que impidió tener una presencia en el mercado mundial, manifestándose lo anterior en bajos niveles de exportación de la producción manufacturera y bajas tasas de crecimiento de las mismas.

Se privilegia la apertura externa, la competencia y la promoción de exportaciones para reestructurar la industria y generar situaciones de holgura en el sector externo para asegurar el pago del servicio de la deuda externa. La apertura externa y la política tarifaria son esenciales para eliminar el sesgo antiexportador, facilitando la libre entrada de productos importados para propiciar un proceso de competencia interna que obligue a los productores nacionales a modernizarse para tener condiciones de exportar.

¹¹ *Ibidem*, p. 20

Todo lo anterior se ha configurado en el modelo de desarrollo económico hacia afuera denominado *neoliberalismo*, el cual se orienta a propiciar la mayor participación del sector privado de la economía para que éste sea el motor del crecimiento, y a través de ello, generar beneficios para la sociedad en su conjunto. En este sentido, *"se cree que al prosperar el sector privado, la economía crecerá por lo que los beneficios serán para todos. Se confía en que la solución de los problemas vendrá dada por la mayor participación del sector privado. De ahí que se privilegian los mecanismos y señales del mercado -comandados y determinados por la gran empresa privada- para que orienten la asignación de recursos y determinen la reestructuración de la economía y así obtener los objetivos de crecimiento y bienestar que se estaba buscando."*¹²

En este sentido, podemos decir que la política neoliberal funciona para:

- Desregularizar la actividad económica. Se pone especial atención, tanto en la menor participación del Estado en la administración y rectoría de la economía, como en la apertura externa para trabajar en un contexto de economía abierta. En otras palabras, se trata de eliminar los obstáculos de carácter burocrático para la consecución del desarrollo económico.
- Permitir, con base en lo anterior, y a la política de saneamiento de las finanzas públicas, mayor participación en el mercado. En este sentido se habla de la participación del sector privado en la economía para que la regule y reestructure, dándole mayor poder frente al Estado y a la fuerza de trabajo.
- Favorecer al sector financiero y especulativo para atraer capitales. Lo anterior se hace realidad mediante el alza de las tasas de interés, situación que evitaría la salida de capitales y propiciaría al mismo tiempo, la estabilidad cambiaria, indispensable para reducir la inflación y seguir fomentando la entrada de capitales.

Puede decirse que la apertura externa ha generado un fuerte proceso de competencia a nivel nacional, lo que lleva a depurar y reestructurar la planta productiva para que adquiera los niveles de productividad necesarios y lograr una inserción eficiente en el contexto internacional. Con la apertura se presende que venga capital extranjero para que contribuya al proceso de modernización y por ende, al crecimiento económico.

¹² *Ibidem*, p.28

Dicha apertura trata de ser funcional a los requerimientos de los sectores exportadores, en el sentido de que ello les permite abastecerse a través de importaciones de insumos productivos y maquinaria a precios internacionales para así trabajar en condiciones competitivas a nivel mundial.

A fin de impulsar un proceso de reestructuración de la planta productiva nacional para insertarnos en el contexto internacional, la política neoliberal trata por un lado, de eliminar el sesgo antiexportador que la política proteccionista de sustitución de importaciones configuró, y por el otro, alcanzar los niveles de productividad y competitividad que requiere la nueva estrategia de crecimiento de promoción de exportaciones.

*"La apertura externa pretende eliminar el liderazgo del Estado en la definición de las características y modalidades del proceso de reestructuración industrial, dejando al mercado de economía abierta dicha función. Así, el mercado modificará y desarrollará a la industria en torno a las ventajas comparativas y competitivas que ofrezca, ya que ello será lo que determine el grado de crecimiento y rentabilidad de las diversas ramas y sectores productivos. La estrategia de crecimiento que se configura en un contexto de economía abierta, pasa a sustentarse en las decisiones de inversión del sector privado nacional y sobre todo, transnacional. "*¹³

La política neoliberal, por tanto, está orientada a restringir la participación del Estado en la actividad económica y a limitar su papel de rector en la misma, llevando a la desregulación de la economía y ampliar la esfera de influencia del sector privado, para que sean los mecanismos del mercado los que dirijan la reestructuración y el crecimiento de la economía. De esta manera, se trata de encarar los problemas económicos que el Estado no fue capaz de resolver.

Dada la importancia que ha adquirido la adopción del modelo antes descrito dentro de las perspectivas de crecimiento económico del país, consideramos importante abordar el período a partir del cual se pone en práctica el mismo.

¹³ J. Schott, Jeffrey: *Una estrategia de política comercial para México en los noventa*, Edit. Siglo XXI, México, 1992, p. 96

El Modelo Neoliberal Mexicano en la práctica

A partir de 1982, la política comercial planteó desde su inicio una estrategia de modificaciones cualitativas en el ámbito del comercio exterior que generaran un nuevo patrón de industrialización y especialización del comercio internacional más articulado hacia el interior y más competitivo en el extranjero. Se contempló avanzar hacia un desarrollo integral del sector industrial, estrechamente vinculado con el comercio exterior, para lo cual se consideró necesario el fortalecimiento del sector exportador mediante la sustitución selectiva de importaciones. Por un lado, la política comercial consideró como aspectos centrales la racionalización de la protección, el fomento a las exportaciones, el impulso a las franjas fronterizas y zonas libres, así como las negociaciones comerciales internacionales.

*Asimismo, "se juzgó conveniente mantener y actualizar la política de racionalizar la protección, ajustando sus formas de operación. Con este fin, se propuso basarla en políticas definidas por sectores industriales específicos. Para cada sector el análisis se efectuaría por cadenas o grupos de productos. Este tipo de enfoque eliminaría el examen de las fracciones arancelarias y permitiría la adecuada coordinación de la política comercial con la desarrollo industrial."*¹⁴ Así, la tasa arancelaria se graduaría en función del nivel de elaboración del producto y de su necesidad para la producción nacional. De igual manera, se consideró un elemento importante dentro de la política comercial, el fomento a las exportaciones. En este sentido, se contaría con diversos instrumentos de promoción que apoyarían y estimularían, de acuerdo a las necesidades particulares de cada empresa, la competitividad de sus exportaciones.

En relación al desarrollo comercial de las franjas fronterizas y zonas libres, se procuraría el impulso al sector comercial mediante la integración de las fronteras al desarrollo del país. Esto se lograría mediante la promoción de la concurrencia y consumo de productos de fabricación nacional, al incrementar la demanda del residente fronterizo a los comercios locales, generar empleos con el fomento de inversiones comerciales, sustituir importaciones por producción local aprovechando las oportunidades de exportación, racionalizar las importaciones a esas zonas y mejorar y ampliar los efectos positivos de las transacciones fronterizas.

¹⁴ *Ibidem*, p. 99

Finalmente, la promoción de exportaciones en el ámbito interno y la apertura, son dos aspectos que se han complementado con una pugna por abrir mercados en el exterior, a través de negociaciones comerciales internacionales, de aquí que se haya constituido en la estrategia más importante para lograr el acceso de nuestros productos a los grandes mercados internacionales. Asimismo, se consideró un elemento clave para la transferencia tecnológica y la atracción de inversión extranjera.

Derivado de lo anterior, en 1983 el Estado mexicano decidió iniciar una rápida apertura al exterior eliminando los permisos previos a la importación sustituyéndolos por aranceles, los cuales resultaron ser de carácter libremercista, debido a lo bajo de estos.

Desafortunadamente estas medidas no fueron suficientes para estabilizar la situación económica del país durante los años 1983 y 1984, por lo que en 1985 se emprendió un ambicioso programa de liberación comercial.

El programa de liberalización comercial comenzó en julio de 1985 con la eliminación de los controles cuantitativos para un gran número de fracciones arancelarias. Así se suprimieron los permisos previos para casi todos los productos intermedios y muchos bienes de capital. *"Sólo 908 fracciones arancelarias, de un total de 8,000, quedaron bajo control, la mayoría relativas a bienes de consumo final."*¹⁵

En 1986 el programa de apertura dio un paso importante al darse a conocer el calendario de desgravación que estableció una reducción escalonada de todos los aranceles. *"Según el calendario, el arancel máximo, que después de la supresión de la tasa del 100% a principios del año había quedado en 50%, se reduciría para ubicarse en 30% en octubre de 1988."*¹⁶

Un tercer acontecimiento de trascendencia ocurrió en agosto de 1986 cuando México ingresó al GATT y aunque los compromisos adquiridos con la adhesión no sobrepasaban lo previsto en las reformas de 1985 y en calendario de desgravación, tal ingreso se interpreta como una muestra del

¹⁵ Cánova Vega, Gustavo: *México frente al libre comercio con América del Norte*. Edit. Siglo XXI, México, 1991, p. 56

¹⁶ *Idem*.

gobierno mexicano de su firme intención de llevar el programa de apertura a sus últimas consecuencias. Ello se consideró importante para aumentar la credibilidad en el programa.

El último paso importante se dio en diciembre de 1987, con la puesta en marcha del Pacto de Solidaridad Económica (PSE), un programa de estabilización macroeconómica. Uno de sus elementos principales fue la desgravación arancelaria más allá de lo convenido en el calendario mencionado, esto con el propósito de exponer a los productores y comerciantes internos a una mayor competencia del exterior con el fin de frenar la inflación. Con esto, puede decirse que concluyó el programa de apertura del régimen de importación, aunque en los años posteriores se eliminaron algunos controles cuantitativos y se realizaron ciertos ajustes en la estructura arancelaria, se considera que los cambios más importantes de la apertura comercial se dieron de julio de 1985 a diciembre de 1987.

Después de la apertura del régimen de importación, entre 1989-1995 se emprendió una serie de medidas complementarias de suma importancia para continuar el ajuste estructural. Entre éstas se puede mencionar:

1. Reformas del sistema aduanero. Éstas consistieron en profundizar el proceso de regulación y simplificación de la Ley Aduanera, al modificar la legislación vigente en materia de importaciones temporales permitiendo únicamente a sectores como el automotriz y a la industria maquiladora, la posibilidad de importar de forma temporal insumos y maquinaria.
2. Cierta liberación del mercado financiero interno. Se eliminarían los obstáculos a los que se enfrentaban aquellas empresas exportadoras que requirieran recursos para continuar con la cadena productiva exportadora. En este sentido, se facilitaba el acceso a dichos recursos.
3. Flexibilización de la reglamentación de la inversión extranjera directa. En este sentido, se eliminaban todas las estaduras a la inversión extranjera, pues ésta podía ser ya 100% extranjera y penetrar en áreas como la petroquímica, hierro y acero, incluso en educación y servicios diversos.
4. Desregulación de algunos servicios entre los cuales destaca el transporte terrestre de carga. En este sentido, se otorgaron concesiones para la prestación de servicios en los puertos para maniobras de carga y descarga; se modernizó el sistema ferroviario con el fin de ofrecer un servicio efectivo al exportador; se estableció un programa que garantizaría la entrega continua de energía eléctrica a empresas exportadoras, además se contempló la creación de parques industriales para cumplir con el objetivo anterior.

5. Privatización de empresas públicas. La desincorporación de empresas públicas, contribuiría a poner fin a los vicios burocráticos de algunas dependencias que por su carácter estatal, se constituyen en un peligro para el buen desarrollo de las actividades económicas del país.

Cabe señalar que lo más sobresaliente de este período fue la estrategia de desregulación, que siguió lineamientos tales como la racionalización de normas, requerimientos de calidad, reglas operativas, etc. que afectaban a todos los sectores de la economía; dar prioridad a aquellas actividades en que los beneficios de la desregulación tendrían efecto inmediato y propiciar la disminución del peso de monopolios en la economía, los cuales perjudican fundamentalmente a los grupos de menores ingresos y afectan el desarrollo económico del país. Derivado de lo anterior, puede decirse que la eliminación de regulaciones ha abierto mercados y fomentado nuevos flujos de inversión. Haber desregulado durante cuatro años aproximadamente medio centenar de áreas de primera importancia económica, significó terminar con vicios y prácticas que entorpecían directamente el avance económico del país y los cuales beneficiaban sólo a algunos sectores.

En resumen, entre 1989 y 1995 se adoptaron más de 50 modificaciones legislativas o regulatorias, lo mismo que disposiciones dirigidas a mercados específicos que cambió fundamentalmente las normas de funcionamiento de la economía mexicana. *"Ya no podrá ser motivo de inmovilidad económica una reglamentación obsoleta, entorpecedora y amañada. Promover en serio la competencia, estimular a fondo la productividad y comprometerse con la eficiencia y la calidad como valores, no sólo como conceptos, han dejado de ser responsabilidades simuladas de determinado sector o grupo favorecido, para convertirse en potestad de todo agente económico deseoso de aportar su esfuerzo al magno proyecto de incrementar la productividad nacional."*¹⁷

2.3 Importancia de la adhesión mexicana al GATT

Como ya se mencionó en el primer capítulo, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) entró en vigor en enero de 1948 y se constituyó en un marco para la formulación de políticas comerciales nacionales, que además proporcionaba un mecanismo para resolver controversias

¹⁷ Martínez, Gabriel y Guillermo Fábreg: *Desregulación Económica (1989-1993)*. Edit. FCE, México, 1994, p. 14

comerciales internacionales. Así, teniendo como objetivo central la expansión del comercio, la igualdad en los tratos referidos al intercambio comercial, la liberalización del comercio mundial mediante la eliminación de barreras cuantitativas y cualitativas al comercio, la cláusula de la nación más favorecida, que implica que las ventajas comerciales que se otorguen a un país, se hacen extensivas a todos los miembros del Acuerdo; previó resolver cualquier controversia mediante negociaciones multilaterales entre las partes contratantes en disputa.

Uno de los principios fundamentales del Acuerdo General es la Cláusula de la Nación más Favorecida (NMF), que establece que el comercio se debe basar en la no discriminación entre los países. Todas las partes contratantes están obligadas a otorgarse un trato favorable como el que den a cualquier otro país en la aplicación y la administración de los derechos de aduana y otros gravámenes de importación y exportación. Así las concesiones otorgadas por un país signatario a otro deberán extenderse a todos los demás miembros.

Otro de los principios del GATT es que la protección de las industrias debe darse esencialmente por medio de aranceles, instrumento que otorga transparencia y certidumbre al comercio internacional. El objetivo de esta regla es demostrar claramente el grado de protección y permitir así la competencia.

De esta manera, para dar permanencia y confianza al proceso de liberalización comercial, en el GATT se consolidaron los aranceles. Esto significa que cada miembro se comprometía a no elevar los aranceles por encima de ciertos niveles máximos.

*"El Acuerdo General también previó la aplicación de medidas salvaguardia que podrán invocarse únicamente cuando exista aumento súbito de importaciones y éste cause o amenace causar daño a la producción nacional."*¹⁸ En estos casos, la protección debe ser temporal y de alcance limitado, y se permite a los países afectados exigir una compensación o aplicar medidas de represalia.

Dada la importancia que representa este organismo a nivel internacional, en unos cuantos años México cambió de un modelo económico proteccionista a un modernismo neoliberal que de alguna manera se inaugura con la adhesión de México al GATT, el 24 de agosto de 1986.

¹⁸ Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A. C.: *"La Ronda Uruguay del GATT: su importancia y trascendencia"*. *Finanzas* México, Noviembre, 1992, p. 78

Muchos fueron los argumentos que en su momento se manejaron para justificar la incorporación de México al GATT. En relación a ésto, puede decirse que las principales razones oficiales fueron:

1. El que México se enfrentaba al problema de sobrevivencia económica en vista de un rápido aumento en el desempleo y una deuda externa creciente que devoraba al país con millones de dólares anuales en intereses. En este sentido, a México le preocupaba su dependencia comercial con Estados Unidos y decide hacer intentos por diversificar y ampliar su comercio exterior.
2. Dicha adhesión se consideraba la mejor alternativa para diversificar las exportaciones, aumentar su competitividad, mejorar la calidad de sus productos y reducir la intervención del estado en la economía, con el objetivo principal de defenderse del proteccionismo estadounidense.
3. Eliminar el establecimiento indiscriminado de líneas de producción ineficientes y la falta de eslabonamiento productivo que trajeron como consecuencia la concentración excesiva de la industria en satisfacer el mercado interno generador de altas ganancias, y el descuido tanto de la producción de bienes de consumo básico como de productos exportables, lo que agudizó los desequilibrios del sector externo.

*Así, "se decidió negociar la entrada de México al GATT debido a que los países integrantes del organismo, intercambiaban más del 80% del comercio mundial y habían negociado entre sí importantes concesiones sobre aranceles y otras restricciones."*¹⁹

Indudablemente, el GATT se constituyó en el principal instrumento de negociación del comercio mundial, de ahí la determinación de ingresar a él como alternativa importante de un país que necesita convertirse en exportador. Esto significaría obviamente, el acceso a nuevos mercados incrementando con ello una mayor participación a nivel internacional, un incremento en la entrada de divisas, un equilibrio en la balanza de pagos y una mejor redistribución de los ingresos. Dicho de otra manera, México vio en el Acuerdo la mejor oportunidad para defender y promover de manera efectiva un sistema comercial que ofreciera beneficios a nivel nacional, tanto a los sectores productivos y los empresarios, como a la sociedad en su conjunto.

¹⁹ Acevedo, Alvear y Venzor Ortega: TLC. Marco histórico para una negociación. Edit. Diana, México, 1994, p. 163

El proceso de adhesión de México al GATT

Como ya lo mencionamos, uno de los sucesos más importantes dentro del proceso de liberalización comercial mexicano en la década de los 80, fu sin lugar a dudas, la adhesión de México al GATT, que desde su creación, ha intentado coordinar el comercio mundial teniendo como objetivo central eliminar gradualmente las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio, al igual que la eliminación de prácticas desleales en el comercio mundial.

México, desde la fundación del GATT rechazó participar en tal organismo al advertir que no tenía caso formar parte de un Acuerdo donde la mayoría de las decisiones se tomaban preponderantemente por las potencias económicas, quienes imponían, como lo siguen haciendo hasta ahora, los lineamientos generales y particulares acerca de las políticas de comercio exterior, siempre en función de sus intereses.

Nuestro país, sin embargo, siempre asistió a las diversas rondas de negociación en calidad de observador, por lo que a pesar de no ser socio, estuvo vinculado con la problemática y rumbo de las discusiones sobre el comercio mundial sin que existieran presiones o intereses muy especiales para que se integrara como socio.

La decisión del gobierno mexicano de incorporarse a dicho organismo surgió a partir de que se iniciara en los Estados Unidos una serie de desequilibrios internos, como el déficit comercial que se agudizó con la toma de posesión del presidente Reagan, quien con base en su política de elevados gastos armamentistas destinó grandes cantidades de recursos a tales fines, lo que trajo desequilibrios, dentro de los cuales, los comerciales fueron de primer orden.

Las presiones para que México iniciara todo este proceso, comenzaron en 1978 cuando *"nuestro país solicitó su adhesión al GATT integrando todo un grupo de negociadores que elaboraron en 1979 un protocolo de adhesión, el cual tras una consulta popular fue rechazado en primera instancia. Los Estados Unidos en su Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, establecieron la*

*obligación de participar en el GATT, con la amenaza de que quienes se rehusaran, se harían acreedores a la aplicación de sanciones compensatorias a productos que se consideraran, según el Congreso, como subsidios en el exterior."*²⁰

A partir de esta medida, y en virtud del rechazo de México de ingresar al GATT, vino una avalancha de impuestos compensatorios a multitud de productos mexicanos, lo que a partir de 1983 originó que México iniciara el conocido proceso de apertura al exterior consistiendo éste, en el desmantelamiento del proteccionismo a la industria nacional, a través de la sustitución de los sistemas de permisos previos, por bajos aranceles.

Habiendo liberalizado México su comercio, eliminando subsidios a sus exportaciones e impuestos compensatorios, resultaba superfluo el ingreso del país al GATT, pues en la práctica ya estábamos dentro de sus lineamientos esenciales. Así, en agosto de 1986, México se integró como miembro número 92 del Acuerdo General, con base en la suscripción de un Protocolo de Adhesión, que fue ratificado por el Senado de la República el 6 de noviembre de 1986, por lo cual llegó a formar parte de la legislación del país.

Las negociaciones de adhesión de México al GATT se llevaron a cabo bajo los siguientes principios:

- *El Protocolo de Adhesión se circunscribió a lo que establece la Constitución Política de México. En este sentido, la adhesión se circunscribió plenamente a las leyes que salvaguardaran la vigencia y el ejercicio de la soberanía nacional.*
- *El proceso de adhesión reconoció la situación de México como un país en desarrollo, así como la plena aplicación de las disposiciones que le concedían trato diferenciado y más favorable. Derivado de lo anterior, los gobiernos contratantes del GATT reconocen que México es un país en desarrollo, y por tanto puede invocar y tiene derecho a recibir el tratamiento especial y más favorable previsto por el Acuerdo para países en desarrollo.*

²⁰ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial: "Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT", México, 1994, p. 2

- *Se mantendría el respeto total a la soberanía sobre los recursos naturales, en particular los energéticos, por considerarse un sector estratégico para el desarrollo de la economía nacional. Igualmente, deberá tener en cuenta las disposiciones en materia de compras al sector público.*
- *Se reconocía el carácter prioritario del sector agropecuario de México, por constituir éste un pilar fundamental dentro del desarrollo económico y social del país.*
- *Dentro del marco general de las negociaciones, se buscará mantener la flexibilidad necesaria para el uso de los controles al comercio exterior, en el contexto de la política actual de sustitución gradual de permisos previos por aranceles. Los productos que no podrán considerarse en la negociación son aquellos que afectan la seguridad nacional o la salud pública, y los productos agropecuarios sensibles para la economía nacional.*²¹

En el Protocolo de Adhesión se plasma esencialmente la parte comercial de la apertura al exterior, que se ha convertido en eje de la política económica del gobierno mexicano. La tesis central fue la de favorecer a la modernización de la industria nacional, para obligarla a actualizarse mediante la competencia exterior, a fin de generar lo que ellos llaman el cambio estructural que teóricamente nos convertirá en un país moderno y competitivo en el exterior.

Con base en los principios rectores mencionados, México adquirió una serie de compromisos ante sus socios comerciales, los cuales cumplió en la medida de lo posible:

1. La consolidación de la totalidad de la Tarifa del Impuesto General de Importación a un arancel máximo de 50% ad valorem.
2. La eliminación total de los precios oficiales que se utilizaban como base gravable para calcular los impuestos a la importación.
3. Eliminación de los permisos previos de importación.
4. La adhesión por parte de México a cuatro códigos de conducta surgidos de la Ronda Tokio: Antidumping, valoración aduanera, licencias de importación y obstáculos técnicos al comercio.

²¹ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial: "Rondas del GATT". México, 1995, p. 13

A modo de resumen, puede decirse que dentro de la estrategia para consolidar la apertura comercial y promover su comercio exterior, México decidió incorporarse al GATT debido al significado que tendría para la expansión del comercio mundial en un entorno ordenado y equitativo. Cabe señalar que México siempre insistió en la necesidad de fortalecer el marco multilateral de comercio para que sus principios, reglas e instancias fueran respetados plenamente por todos los países miembros del GATT.

2.4 El papel del fomento a las exportaciones y la diversificación de mercados

Como hemos visto en los tres primeros apartados del presente capítulo, México está cambiando a una velocidad sin precedentes. Se ha reconocido que no es posible rezagarse respecto a los cambios que ocurren en el resto del mundo y por ello se está tratando de transformar la situación del país con la participación, tanto del gobierno como del sector empresarial, los trabajadores y la sociedad en su conjunto. De esta manera, México está haciendo todo lo posible para adoptar una política económica que responda a dos cuestiones fundamentales: la evolución nacional y la coyuntura internacional. Armonizar ambos factores en un proceso de impulso a la producción y de apoyo a la planeación global es propósito prioritario de la presente administración.

Es claro que para un país en desarrollo como el nuestro, se hace necesario implantar políticas de industrialización y comercio exterior que permitan diversificar sus exportaciones y sus mercados, con el objeto de evitar una excesiva dependencia de las ventas de productos básicos y aprovechar las oportunidades cada vez más amplias que presenta el intercambio de productos industriales a diversos mercados. La política comercial que debe sustentarse debe apoyarse en condiciones que impliquen un acceso fluido de sus exportaciones en los mercados internacionales, particularmente de los países desarrollados.

Lo anterior se manifiesta claramente en el caso de México. Con una planta productiva diversificada, insuficiente experiencia exportadora y una programación congruente de su desarrollo económico, desde 1983 el país ha definido y puesto en práctica una política comercial tendiente a impulsar las exportaciones de productos no tradicionales, a través de lo que se considera un adecuado sistema de protección a la producción nacional frente a la competencia externa, de un programa de

estímulos a la exportación y de una estrategia internacional, tanto en el plano bilateral como en el ámbito multilateral. Su importancia como exportador de petróleo es, además, un desafío a su capacidad para aprovechar los ingresos derivados de la venta de este producto en la ampliación de su oferta productiva y en la generación de excedentes industriales para el mercado externo.

De hecho, se dice que México es el único caso del mundo en desarrollo con la problemática de combinar adecuadamente una posición de exportador industrial en expansión con su creciente importancia como exportador de energéticos. Este hecho trascendental plantea nuevos aspectos en su política de comercio exterior, tornando aún más urgente la necesidad de promover la exportación de nuevos productos en los próximos años.

Ante estas circunstancias, es fácil deducir que la única manera de salir adelante y convertir al país en una nación desarrollada, es mediante una participación grande y decidida en los mercados internacionales a través de la exportación.

Ahora bien, por lo que se refiere al fomento a la exportación en México, puede decirse que las exportaciones de manufacturas se constituyeron en pieza clave dentro de la apertura comercial. En cambio, las exportaciones de productos industriales han presentado un lento crecimiento, lo cual se explica por *"el aumento de la rentabilidad de la producción para el mercado interno, aunada en ciertos casos a una inelasticidad de la oferta ante el aumento de la demanda nacional; disminución de la competitividad debido a altas tasas de inflación; escasez relativa de materias primas y componentes; dificultades en materia de transportes, en especial del ferroviario y problemas derivados de la demanda internacional debido a un lento crecimiento económico en los países altamente industrializados y a un mayor proteccionismo."*²²

Se ha observado también, un retraso en inversiones por parte del sector privado para producir en forma programada para los mercados del exterior, eliminando la tradicional mentalidad de exportar sólo excedentes de una producción originalmente destinada al mercado interno. En este sentido, se están fortaleciendo todos aquellos mecanismos encaminados a fomentar en las empresas la producción, no sólo para el mercado doméstico, sino para el de exportación.

²² Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE): *El comercio exterior de México*. Edit. S. XX, México, 1992, p. 143

Las dificultades de la oferta de exportaciones petroleras tratan de ser superadas mediante un conjunto de acciones que dependen de la creatividad y del esfuerzo de nuestro país. Para ello, es necesario tener en cuenta que, en virtud de la situación actual de la economía internacional, del bajo crecimiento económico y tasas cada vez más altas de inflación, no es factible estimar que su demanda de importaciones de manufacturas se incremente rápidamente. Por ello se procura aumentar el proceso de diversificación de mercados de nuestros productos con el fin de hacerlos menos vulnerables a las decisiones proteccionistas de otros países.

La competencia internacional de los países exportadores más importantes ha significado que algunos productos mexicanos con condiciones competitivas y suficientemente desarrolladas observen dificultades en el mercado internacional, vinculándose en estos casos las perspectivas de exportación para los próximos años a las posibilidades de generar mejores condiciones de eficiencia en las industrias productoras.

El diseño y puesta en práctica de planes de desarrollo, en especial en la industria, la agricultura, la ganadería y la pesca, ha implicado la identificación de determinados productos susceptibles de ampliar y diversificar la oferta de exportación. Es por ello que los planes mencionados son base e indicadores en cualquier programa integral de producción, ya que hacen explícita la decisión de organizar a la planta productiva no sólo para satisfacer las necesidades internas, sino también para orientarla al exterior en la ruda y difícil competencia internacional.

*Así, "la racionalización de la protección contribuye a revertir las condiciones que desestimulaban las exportaciones, creando condiciones que las favorecen, situación que se refuerza y se concreta con los apoyos administrativos, fiscales, crediticios y de promoción que otorgan los sectores público y privado, así como las negociaciones y acuerdos que permiten un mejor acceso de los productos mexicanos en el exterior."*²³

En este contexto está en marcha una propuesta concreta: la definición y puesta en práctica de programas integrados de estímulos a la producción exportable. Dicha propuesta contempla el fortalecimiento de los estímulos y alicientes a la producción que ya se exporta; la identificación de sectores y productos, teniendo en cuenta su capacidad de generar exportaciones por valores

²³ Ibidem, p. 144

considerables, con suficiente grado de transformación y demanda internacional amplia y creciente y la definición de programas por sectores y productos en los que se identifican sistemas coordinados de estímulos a la producción y a la exportación. Dichos programas están condicionados al compromiso del exportador para efectuar ventas en los mercados internacionales con objetivos y metas predeterminados.

De esta manera, los servicios que otorga el gobierno para apoyar al sector exportador actual o potencial, son relativamente amplios. Entre las actividades de apoyo a la exportación, se pretende fortalecer toda la cadena productiva, desde el diseño y concepción del producto, los estudios de prefactibilidad y de mercado que son necesarios para iniciar un proyecto, hasta el respaldo al productor para asegurar que éste obtenga, cuando los proyectos son viables, los apoyos financieros, administrativos e institucionales que sean factibles, así como los estímulos a que tenga derecho. Además se pretende respaldar y ayudar al exportador en las fases de comercialización de su producto para garantizar su acceso a los mercados internacionales.

Para que lo anterior funcione, "es necesaria una acción conjunta que signifique verdaderamente un esfuerzo de todas las entidades, en donde además se actúe de una manera coordinada en programas concertados con el sector productivo del país, orientados a alcanzar metas de exportación en el contexto de la estrategia económica global." ²⁴

Para vincular la economía mexicana eficientemente con el exterior, se ha requerido definir sectores, ramas y productos específicos en que México tiene mayor grado de competitividad internacional y en que la dotación de factores y prioridades de producción nacional aconsejan expandir la producción.

Es evidente que para interesar a la actividad productiva en la exportación, el comercio exterior debe constituir una actividad fundamental para la economía del país y la estructura de precios relativos debe favorecer a esa actividad.

En este sentido, haciendo un breve análisis del comportamiento del comercio exterior mexicano a partir de la década de los 80, tenemos que el ritmo de crecimiento tanto de la exportación como de la

²⁴ Bueno, M., Gerardo: *Las opciones de negociación comercial de México*. Edit. FCE, México, 1994, p. 112

importación de mercancías fue relativamente dinámico. "Las importaciones de bienes y servicios crecieron en un promedio del 20%, mientras que las exportaciones lo hicieron a un ritmo del 25%. lo anterior se debió en parte al aumento en la capacidad productiva del país que le permitió generar volúmenes mayores de productos exportables, particularmente en el sector no petrolero." ²³ Esto muestra un cambio estructural importantísimo en la participación de los diferentes sectores productivos tanto en la composición del volumen, como en el valor de las exportaciones totales. El mayor reto al que se enfrentó el sector industrial fue el de desarrollar la producción de bienes exportables, pues se consideró que ésto permitiría contar con una gama de productos, particularmente del sector industrial, que es el que tiene mayor potencialidad de contribuir a la generación de divisas.

Dentro del crecimiento de la economía mexicana, el sector externo ha jugado - de hecho sigue jugando - un papel importante para lograr tal propósito. Por una parte, al ubicar claramente al sector externo en la economía nacional; la exportación se contempla como una parte de la aportación de los factores productivos que, en la medida en que se desarrollan, producen los efectos que se requieren en el ingreso global, el empleo y el logro de otras metas económicas y sociales. De esta manera, para acrecentar la participación del sector exportador en la producción nacional, es evidente que el mayor esfuerzo se requiere en el ámbito de las manufacturas. Por otro lado, y derivado de lo anterior, se ha tratado de propiciar la mayor integración de la industria, su mayor eficiencia y vinculación con el exterior y, al mismo tiempo, se han ampliado las dimensiones de la planta industrial del país para permitir que puedan alcanzarse las metas de producción y exportación propuestas.

A modo de resumen, podemos decir que para lograr una eficaz inserción a nivel internacional, es indispensable conocer cada uno de los problemas que han frenado o que pudieran frenar el incremento de las exportaciones mexicanas, las cuales se consideran una necesidad impostergable, necesaria y urgente. De aquí, que la situación internacional sea preocupante en el sentido de que el proteccionismo es una realidad en el mundo industrializado externo, que forma parte fundamental de nuestros mercados del exterior. Dicho mundo de incertidumbre monetaria y de desequilibrios comerciales ha llevado a una intensificación de los esfuerzos de las tendencias proteccionistas, y ésta es una situación que México debe superar en los próximos años. Por una parte, a través de una

²³ Instituto Mexicano de Comercio Exterior. Perspectivas para la implantación de programas de exportación. Edit. S. XX, México, 1992, p. 166

intensificación de la producción internacional, y por la otra, esforzándose para enfrentar y superar los problemas de las exportaciones mexicanas.

2.5 Estrategia mexicana ante la conformación de bloques

El contexto actual que vive la economía mundial ha sufrido una significativa evolución que no ha pasado desapercibida para la sociedad. El escenario económico y comercial que en la actualidad vivimos, muestra complejos retos, pero a la vez interesantes oportunidades que debemos aprovechar. El dinamismo que refleja el proceso de globalización de mercados ha alcanzado ritmos nunca antes vistos, de hecho, se trata de una real integración de mercados que se orienta a la conformación de una gran fábrica mundial.

México no ha escapado a este importante proceso de transformación. Los cambios y adecuaciones estructurales de la economía mexicana, sin duda han contribuido a la existencia de un mejor terreno para la productividad. Se está tratando que la plataforma económica de México sea sana y competitiva, más aún, el esfuerzo que el gobierno mexicano está realizando para lograr el exitoso acceso de México al nuevo contexto mundial, merece un justo reconocimiento.

Pero este novedoso panorama nacional e internacional ha exigido tanto de los sectores productivos, como del sector empresarial una nueva cultura, una nueva forma de producción y comercialización. La adopción de nuevos conceptos y estrategias como la calidad total, la productividad y la eficiencia necesariamente forman ya parte de esta nueva mentalidad empresarial.

Hoy más que nunca se debe contar con una estrategia que le permita aprovechar cabalmente las oportunidades derivadas de la regionalización comercial. El establecimiento de nuevos escenarios comerciales a través de zonas de libre comercio, provocan la caducidad de modelos antiguos y exigen mayor capacidad de adecuación y una estrategia comercial definida.

Si bien es cierto que la firma de tratados de Libre Comercio con países como Estados Unidos, Canadá, Chile, Colombia, Venezuela y Costa Rica representan grandes oportunidades de desarrollo, al mismo tiempo demandan nuevos esquemas industriales para los cuales se debe estar preparados. La

estrategia comercial debe ir acorde con esta voluntad expresa de ampliación de mercados, debe ser una estrategia de amplia visión que permita la unificación de metas y proyectos, dejando de lado aquellas estrategias que plantean objetivos individuales.

Así, la estrategia de comercio exterior mexicano, inclinada casi exclusivamente a la bloquificación quedó patentizada por el propio Salinas de Gortari quien manifestó *"aunque esperamos resultados positivos de la Ronda Uruguay del GATT en sus pláticas para liberalizar el comercio global, es, sin embargo, claro que el comercio mundial se está concentrando en tres grandes bloques: Norteamérica, Europa y la Cuenca del Pacífico. O se tiene acceso a estos grandes bloques comerciales, o se queda fuera de la dinámica de desarrollo y crecimiento"*²⁶

Derivado de lo anterior, la estrategia comercial instrumentada por el gobierno, los sectores productivo y empresarial mexicano, busca sumar ventajas comparativas, racionalizar costos e incrementar su capacidad competitiva. En otras palabras, busca participar en esquemas de producción compartida que le permitan acceder a nuevos mercados de manera competitiva. La tendencia del momento es la integración, entendida como una asociación inteligente que busca sumar habilidades, fuerzas y ventajas con el fin de prestar servicios, comercializar, invertir, producir y satisfacer la dinámica que demanda el moderno desarrollo. En otras palabras, se trata de un esquema de colaboración recíproca en donde las ventajas se multiplican y las desventajas se dividen.

Es por ello que esta preocupación no se circunscribe exclusivamente al mercado nacional, ya que eso sería limitar de manera estricta sus expectativas de crecimiento. El firme propósito de abarcar otros mercados que rebasen las fronteras nacionales, provoca el establecimiento de alianzas estratégicas. En este sentido, hacer causa común con quienes comparten nuestros intereses, no sólo es conveniente, sino también necesario.

*El establecimiento de alianzas estratégicas en cualquiera de sus modalidades como transferencia de tecnología, coinversión, etc. se ha convertido en un mecanismo que proporciona productividad y eficiencia a quienes lo aplican, y más aún maximiza las opciones de desarrollo.*²⁷ Es

²⁶ Acevedo, Alvear y Venzor Ortega, Op. cit., 165

²⁷ Ibidem, p. 166

por ello, que México muestra interés en llevar a la práctica dicha estrategia comercial, como una alternativa de lograr presencia internacional accediendo a nuevos mercados.

De acuerdo con datos del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), en los próximos años las alianzas entre empresas mexicanas y extranjeras se intensificará a un ritmo sin precedentes. En particular, este proceso se incrementará en los acuerdos de comercialización que son los que requieren de un monto menor de capital

Derivado de lo anterior, puede decirse que una de las preocupaciones centrales de la política comercial de México radica en la incorporación de la pequeña y mediana empresa al comercio exterior mexicano, y por ello se debe pensar que dichas alianzas deben establecerse entre nacionales. El impulso de la pequeña y mediana empresa en el exterior se dará en la medida en que se fortalezcan sus procesos de producción y se asegure su acceso a otros mercados; las alianzas estratégicas sin duda pueden otorgarle lo anterior.

De esto último se deriva una interesante estrategia cuya tendencia muestra niveles importantes de crecimiento: la integración de cadenas exportadoras a nivel regional. Con pleno reconocimiento de que la difícil tarea de incursionar en nuevos mercados no puede realizarla por sí misma la pequeña y mediana empresa desgastando sus recursos no sólo financieros sino productivos, se hace necesario el aprovechamiento de estructuras ya existentes como las de empresas tradicionalmente exportadoras.

Dicho de otra manera, se trata de que las grandes empresas que ya tienen nichos de mercados conquistados, se conviertan en desarrollo de proveedores y exportadores indirectos a través de la compra de insumos para sus bienes de exportación a empresas de menores dimensiones.

Estrategia de negociaciones comerciales internacionales frente a los bloques económicos regionales

En el marco de nuestras relaciones bilaterales se cuenta con una amplia gama de acuerdos comerciales y de cooperación económica con prácticamente todos los países del continente americano, algunos con los del continente europeo y otros más con estados africanos y asiáticos. En una primera etapa, las negociaciones con los países que habían suscrito tales acuerdos con México, consistían fundamentalmente en procurar obtener mejores condiciones de acceso para nuestros productos, en tanto

que en los últimos años las negociaciones se han ampliado a otros campos de la economía nacional, entre los que cabe destacar la cooperación industrial mediante convenios de coinversiones y de transferencia tecnológica, así como la cooperación financiera.

Así, al ampliarse el ámbito de las negociaciones no se ha perdido de vista el objetivo fundamental de ampliar y diversificar nuestras ventas al exterior, ya que los convenios de coinversión, por ejemplo, implican frecuentemente la apertura de nuevos mercados mediante la colocación de nuevos productos.

En nuestras relaciones con países altamente industrializados juega un papel importante el otorgamiento de concesiones a través de los esquemas nacionales derivados del Sistema General de Preferencias. Dichas concesiones han contribuido a expandir nuestras ventas en Estados Unidos, Canadá, Europa Occidental y Japón, pero en la actualidad el alcance de tales concesiones se ha visto limitado considerablemente por las restricciones unilaterales que esas regiones han introducido en sus esquemas respectivos.

En este sentido, puede decirse que el hecho que agrava la pérdida de la eficacia de dicho sistema es la tendencia de los países mencionados a excluir paulatinamente del trato preferencial a los países en desarrollo con mayor capacidad de aprovechar tales preferencias, lo que constituye una violación al sistema preferencial en cuestión.

Paralelamente a la negociación con los países industrializados, México ha dado un paso adelante en la puesta en práctica de una estrategia internacional al expandir sus corrientes comerciales con los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. *"El acentuado incremento de las exportaciones mexicanas con destino a América del Sur entre 1960 y 1980 revela que las concesiones recibidas por México en el ámbito de esa región significaron un fuerte impulso, con especial referencia a las manufacturas y semimanufacturas."*²⁸ Sin embargo, las contradicciones que se habían generado en el seno de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio motivaron la reestructuración de ese organismo creando en su lugar, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

²⁸ Instituto Mexicano de Comercio Exterior: *Perspectivas para la implantación de programas de exportación*. Edit. Siglo XXI, México, 1992. p. 146

En años recientes, se han realizado activas negociaciones para consolidar las concesiones que han permitido hasta la fecha expandir las corrientes comerciales de esa región y alcanzar, si es posible, mayores flujos a través de nuevas y mejores concesiones. Ello parece factible en las relaciones que se han emprendido entre los tres países más fuertes de la Asociación: México, Brasil y Argentina, así como por otros países de desarrollo intermedio o de menor desarrollo relativo, tales como Chile, Uruguay y Paraguay.

En el caso de las negociaciones emprendidas con los países miembros del Consejo de Ayuda Mutua Económica se han logrado avances sustantivos. Sin embargo, las corrientes comerciales generales son todavía de escasa importancia cuantitativa y deberán transcurrir algunos años más para estar en condiciones de evaluar con mayor perspectiva los resultados de los acuerdos de intercambios celebrados con esos países.

Sin embargo, cabe destacar que se trata de sistemas económicos en los cuales la planeación del comercio exterior es total, y por consecuencia, las decisiones para incrementar el comercio con México están exclusivamente en manos de los gobiernos respectivos. Con estos países, por lo tanto, procede una mayor programación de las corrientes comerciales, lo que parece otorgar especial importancia a las empresas públicas mexicanas como contraparte de las empresas de aquellos países.

Respecto a la negociación bilateral, durante el período que nos ocupa (1990-1996) el país ha contado con elementos de indudable importancia. En primer lugar, con el crecimiento dinámico de su mercado interno, lo que en un mundo de crecimiento limitado y de grandes restricciones es un hecho excepcional. En este sentido, el crecimiento del mercado proporcionó a nuestro país un poder de negociaciones de grandes dimensiones. En segundo término, se disponía de excedentes petroleros susceptibles de delinear con toda claridad una política de diversificación del comercio exterior y negociar con los países a los que se venden excedentes petroleros, mejores condiciones para la colocación de los productos mexicanos. En tercer lugar, se cuenta con sectores cuya participación, cuantiosa y creciente en el comercio exterior, permiten una mayor congruencia y coordinación en la estrategia comercial en el exterior.

Por lo antes mencionado, los instrumentos contemplados en la estrategia comercial deben ser utilizados en función de clientes susceptibles de excedentes exportables que se generen en los próximos años. En el caso especial de América del Norte, se presentan oportunidades de mejorar nuestra balanza comercial, teniendo en cuenta el potencial que presentan las economías estadounidenses y canadienses. Incrementar la cooperación con ambos países continúa siendo objetivo fundamental de nuestra política de comercio exterior. En ese contexto están dadas las políticas e instrumentos que se requieren y el gobierno mexicano ha tomado la decisión de utilizarlos en forma creciente, descartando la idea de un mercado común regional incompatible con las magnitudes de las economías nacionales y las políticas económicas respectivas.

En el marco de la cooperación multilateral, los países en desarrollo como México se enfrentan en la actualidad con graves problemas, los cuales se derivan de los grados de desarrollo económico. *"Como sucedió en la Conferencia sobre Cooperación Económica Internacional, realizada en París entre 1975 y 1977, los países industrializados están tratando de replantear los temas que contempla el Nuevo Orden Económico Internacional, tanto en el contexto de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados como en el marco de la Declaración y Programa de Acción."*²⁹

Dicha estrategia está dirigida fundamentalmente para marginar aquellos temas que implican mayores compromisos en las grandes potencias económicas en el sentido de transformar estructuralmente sus procesos productivos. Ese es el caso de los productos básicos, del comercio, de la industrialización, de la transferencia de tecnología y del control de las prácticas restrictivas de las empresas transnacionales, por citar sólo algunos ejemplos significativos. En cambio, se están impulsado nuevos temas que consolidan la hegemonía de los países desarrollados, tales como la energía, la alimentación y el financiamiento.

En este sentido, México ha tratado de impulsar las negociaciones globales programadas en la Organización de las Naciones Unidas con apego a los criterios de globalización en los temas que integran el concepto del Nuevo Orden Económico Internacional.

²⁹ L. Urquidí, Víctor: *México frente a los bloques regionales...* Universidad Tecnológica de México (UNITEC), México, 1992, p. 24

Negociaciones comerciales internacionales de mayor importancia para México

Como hemos visto, se considera complemento de la política comercial, la política de negociaciones comerciales internacionales como instrumento clave para lograr insertarse en nuevos esquemas de comercio, que a través de los años, México ha tratado de adecuar a las condiciones del contexto internacional.

Así, la promoción de las exportaciones en el ámbito interno y la apertura comercial, se han complementado con una pugna por abrir mercados en el exterior, a través de negociaciones comerciales con los distintos bloques o regiones económicas, para poder acceder a dichos mercados.

La experiencia de México en las negociaciones comerciales, a diferencia de la de otros países en desarrollo, no ha sido muy amplia. Existen dos razones que explican esto. Por un lado, la adopción durante largo tiempo de estrategias de comercio y desarrollo orientadas hacia adentro, lo que significó que México no tuviera mucho interés en mejorar su acceso a los mercados internacionales, y por el otro, pero estrechamente relacionado con lo anterior, el hecho de que México no ingresó al GATT sino hasta 1986.

*"Las negociaciones comerciales hasta 1989 fueron importantes a nivel bilateral con Estados Unidos y en mecanismos de integración económica regional: primero con la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y después con su sucesora, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)."*³⁰

En este contexto, México ha celebrado acuerdos parciales con los países miembros de la ALADI, en los que se han negociado preferencias arancelarias y no arancelarias. En algunos acuerdos se establece la posibilidad de llevar a cabo proyectos de co inversión, coproducción y comercialización compartida en uno o varios sectores industriales o de servicios. Se han realizado acuerdos comerciales de tipo sectorial en los que se otorgan preferencias para los productos de industriales tales como: electrónica, química, petroquímica, por mencionar algunos.

³⁰ Ibidem, p. 30

Además, "hubo negociaciones comerciales bilaterales de menor importancia, como las realizadas con la Comunidad Europea y los países del Mercado Común Centroamericano (MERCOSUR). México también participó activamente en las negociaciones realizadas con el Acuerdo Multifibras, las cuales se llevaron a cabo bajo el auspicio del GATT y en otros organismos internacionales."³¹

A inicios de los 90, en el ámbito regional destacan las negociaciones comerciales que culminaron con la firma de Tratados de Libre Comercio con distintos países de América, el más importante de ellos el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) con Estados Unidos y Canadá; además de aquellos firmados con Chile; Colombia y Venezuela (G3) y; Costa Rica y Bolivia.

Con Europa, culminaron negociaciones de varios meses con la firma del Acuerdo Marco, el cual pretende canalizar recursos hacia México para actividades relacionadas con la promoción de exportaciones hacia esa región.

Con la Cuenca del Pacífico, a través de intensas negociaciones, se han promovido mecanismos de acercamiento empresarial, además de haber ingresado a uno de los foros más importantes de la región, la APEC (Mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico).

Una de las negociaciones más significantes fue aquella por la que México ingresó como miembro número veinticinco a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) a finales de 1994.

Es claro que en los últimos años, México se ha vuelto más dinámico en lo que respecta a la participación en los foros y mecanismos de negociación multilaterales. Esto se explica por las nuevas condiciones del mercado internacional y la necesidad de generar divisas, lo cual se convierte en la principal razón de México para participar cada vez más en las negociaciones comerciales internacionales con el fin de mejorar las posibilidades de complementación productiva con otros países y asegurar las bases para el crecimiento económico.

³¹ *Ibidem*, p. 35

En virtud de lo antes citado y la necesidad de generar divisas, México tendrá que participar cada vez más en las negociaciones comerciales internacionales, con el fin de mejorar su acceso a los mercados y de explorar las posibilidades de complementación productiva con otros países. Las negociaciones comerciales internacionales también se están concibiendo de modo más integral, pues se vinculan cuestiones de comercio exterior con otras relativas a la transferencia de tecnología, la inversión extranjera y el transporte.

*"Una cuestión importante que incide directamente sobre las opciones que tiene México en cuanto a las negociaciones económicas con el exterior, es en qué medida las transformaciones y modificaciones en la política comercial y cambiaria tienen un carácter permanente y no sólo temporal."*³²

En este sentido, puede decirse que los esfuerzos del gobierno mexicano por hacer que estas políticas tengan carácter permanente, le están permitiendo a México, por una parte, tener una posición negociadora relativamente favorable en los distintos foros, y por la otra, plantearse alternativas y opciones para la negociación comercial con el exterior.

La posición negociadora de México no se encuentra integrada solamente por el grado de apertura de la economía al comercio de mercancías, que es lo que mide la estructura de su protección. Importancia similar tiene el tratamiento que se otorga a las transacciones en el área de servicios, a la inversión extranjera y a la propiedad intelectual. Estas tres áreas, como es sabido, se constituyeron en los temas prioritarios a tratar durante las negociaciones del GATT, a las cuales se les consideró como nuevas áreas de negociación, dado que se carecía de experiencia en ellas.

Así pues, México incursiona a los foros de negociación económica con el exterior con lo que se puede considerar una relativamente buena posición: bajos niveles de protección frente al exterior; una política cambiaria más o menos realista; menores cargas por transferencias de recursos al exterior como

³² Bueno, Gerardo M., Op. cit., p 125

resultado de las renegociaciones sobre la deuda externa; sin un exceso de regulaciones y otras trabas que impidan el comercio de servicios; con una legislación sobre inversión extranjera que alienta su flujo al interior del país y que no la limita más allá de lo que es norma en los países desarrollados y, finalmente, con una legislación sobre propiedad intelectual que no es neutra respecto de los flujos de transferencia de tecnología, que favorece el registro de patentes y marcas y que combate la piratería tanto de patentes, como de marcas.

3. CARACTERIZACION DE LA ESTRATEGIA DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

Para el buen funcionamiento de cualquier política comercial se requiere de una instrumentación adecuada y congruente con los objetivos globales de la misma, ya que en ocasiones, por falta de coordinación, se vuelve un verdadero obstáculo su consecución. Esta situación, nos hace concluir que en la adopción de una política comercial se debe poner especial cuidado en la instrumentación de los distintos mecanismos de fomento, tantos fiscales y aduaneros, como reglamentos administrativos y esfuerzos de promoción, pues de una coordinación funcional de todos ellos, resultará un comercio exterior organizado o por el contrario, si existen interferencias administrativas, burocráticas, corrupción e incompetencia general, el sector externo de la economía se verá seriamente dañado.

En este sentido, México siempre ha intentado fomentar sus exportaciones como objetivo global en materia de política comercial, pero por desgracia tratándose de los referidos a la instrumentación de la misma, siempre ha habido serios problemas de coordinación técnico-administrativa, que básicamente han llevado hacia la dispersión en numerosos organismos los esfuerzos de la formulación de política comercial a corto o largo plazo. Dicha dispersión ha recaído en varias dependencias y organismos que tienen una participación activa dentro de la formulación de la política de comercio exterior mexicano. Entre éstos, puede decirse que son la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y el Banco Nacional de Comercio Exterior, los organismos gubernamentales más importantes dentro de la dinámica de fomento a las exportaciones mexicanas en el nuevo contexto de apertura comercial.

De igual manera, existen organismos de carácter privado que desempeñan un papel vital en el fortalecimiento del comercio exterior del país y cuya participación se centra en el apoyo de tipo administrativo. En este sentido, es posible encontrar apoyo en más de un organismo conformado básicamente de la comunidad empresarial, misma que encuentra en las cámaras particularmente, el foro ideal para manifestar las necesidades e inquietudes del sector y para quienes se destina la mayor parte de la ayuda.

Es por ello, que en el siguiente apartado se abordará la participación que tienen estas instituciones en la práctica del comercio exterior mexicano, particularmente, en la estrategia de fomento a las exportaciones.

3.1 Función de las dependencias públicas e instrumentos de fomento dentro de la promoción de exportaciones.

Debido a las persistentes crisis económicas, el gobierno mexicano se ha preocupado a lo largo de varios años en implementar diversas políticas comerciales en favor de las exportaciones mexicanas, para lo cual se crearon una serie de instrumentos tanto fiscales, como aduaneros, administrativos y de fomento que integran en su conjunto, parte de la política comercial de México. En este sentido, han desempeñado un papel importante las dependencias gubernamentales en la aplicación de instrumentos y medidas encaminadas a lograr una mayor participación de las exportaciones en los mercados internacionales, sobresaliendo la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Banco Nacional de Comercio Exterior, de las cuales a continuación se explica brevemente la forma en que operan y contribuyen a fomentar la actividad exportadora del país.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)

Con el objeto de evitar duplicidades en cuanto a trámites de importación y exportación, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial asumió a partir de 1984 el papel de ventanilla única en materia de comercio exterior.

Derivado de lo anterior, la función de esta institución consiste básicamente en dar validez a la política comercial del país, otorgando permisos tanto a la importación, como a la exportación, señala las bases sobre las cuales una mercancía determinada puede entrar o salir del país y qué requisitos debe cubrir para tal efecto, indica a qué clase de restricciones está sujeta dicha mercancía; cuáles son los aranceles en vigor que otorgan un certificado de origen y, en general, cuáles son los pasos a seguir para lograr que una operación comercial llegue a buen término.

Otra de las razones por las cuales se considera importante, es porque a través de ella y "por iniciativa del gobierno federal en 1991 se crearon una serie de instrumentos que tienen por objeto,

*fomentar el comercio exterior para contribuir a la entrada de divisas y así lograr un equilibrio en la balanza de pagos."*¹ Dichos instrumentos fueron diseñados para facilitar la consecución de los objetivos planteados por la actual política económica, particularmente fomentando el sector exportador del país.

Los instrumentos a los que hacemos referencia son el programa de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX), el programa de apoyo a empresas de comercio exterior (ECEX), el programa de empresas altamente exportadoras (ALTEX) y la devolución de impuestos de importación (DRAW BACK), todos ellos creados acorde con los objetivos específicos de la Secretaría, los cuales son:

- a) Fomentar el comercio exterior del país.
- b) 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.
- c) Intervenir en las ventas cuando los productos nacionales las realicen directamente a compradores radicados en el extranjero.
- d) Organizar y patrocinar exposiciones, ferias y congresos de carácter comercial e industrial.

Con el propósito de apoyar e impulsar el comercio y la industria de nuestro país, la SECOFI a través de sus diversas subsecretarías, ofrece al empresario mexicano y a todos los participantes en la actividad productiva nacional diversos servicios, entre los que se encuentran:

a) Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

Coordinación General de Negociaciones con América del Norte y Acceso al Mercado. Diseña estrategias para la participación de México en las negociaciones comerciales internacionales con los países de América del Norte, América Latina y el Caribe y con organismos comerciales internacionales de la región. Da seguimiento a los tratados de libre comercio en vigor en materia de concesiones arancelarias, reglas de origen y acceso al mercado.

Esta subsecretaría cuenta además con la Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones y la Dirección General de Inversión Extranjera.

¹ Ortiz Wedgymar, Arturo, Op cit., p 191.

b) Subsecretaría de Promoción de la Industria y el Comercio Exterior.

Dirección General de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX). Está encargada de fomentar las exportaciones mexicanas y resolver los problemas que enfrenta el empresario mexicano en la exportación, proporcionar asesoría a las empresas mexicanas mediante boletines, eventos, etc.

Dirección General de Promoción Externa. Promueve la inversión extranjera y los proyectos de comercio exterior para los sectores agroindustriales, bienes intermedios y de consumo, servicios, infraestructura y bienes de capital, elabora programas de ferias y exposiciones, opera con el SIMPEX (Sistema Mexicano de Promoción Externa), promueve encuentros empresariales y asesora a inversionistas en proyectos específicos y de organización.

Dirección General de Promoción de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa y de Desarrollo Regional. Coordina las actividades promocionales de las entidades y bancos de desarrollo que brindan atención a las micro, pequeñas y medianas empresas.

c) Subsecretaría de Normatividad y Servicios a la Industria y al Comercio Exterior.

Dirección General de Servicios al Comercio Exterior. Es de su competencia la ejecución de la política comercial en el país, el estudio y dictamen sobre los tratados comerciales que celebra México con otros países, la aplicación de las restricciones y controles que se dictan para los artículos que son objeto de comercio exterior, vigilar el funcionamiento de dichos controles y otorgar o manejar los permisos de importación y exportación de mercancías. Asimismo, administra y otorga los programas de Importación Temporal para la Exportación (PITEX), Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), Empresas de Comercio Exterior (ECEX), Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX) y Devolución de Impuestos de Importación (DRAW BACK).

Dirección General de Industrias. Efectúa estudios e investigaciones y propone dictámenes en la importación y exportación de materias primas y auxiliares para la industria nacional con el fin de fortalecer su desarrollo.

Dirección General de Estadística. Tiene a su cargo la elaboración de los censos y de las estadísticas periódicas del país incluyendo las de Comercio Exterior.

En suma, puede decirse que la labor de estas subsecretarías a través de los servicios que ofrece, es la de contribuir al mejor desempeño del comercio exterior en México.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)

La participación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en el comercio exterior mexicano, *"es significativa en cuanto al aspecto recaudatorio, administración y control de aduanas, formulación y aprobación de leyes y códigos fiscales, y la administración de las zonas y perímetros libres, los cuales consisten en la liberación de todo tipo de impuestos a la entrada y salida de productos, tanto nacionales como extranjeros, dentro de un área geográfica determinada."*²

La función de esta dependencia, se constituye en parte medular dentro de la política comercial mexicana, pues es responsable de la aplicación de impuestos diversos al comercio exterior mejor conocidos como aranceles, los cuales pueden ser restrictivos si sus tasas son elevadas, o de fomento si son bajas. *"En este sentido, la injerencia de la SHCP se circunscribe al establecimiento y cobro de dichos impuestos, de ahí sus nexos con la Secretaría de Comercio como dependencia responsable de la política comercial en su aspecto fiscal. Asimismo, es importante en el otorgamiento de subsidios y la devolución de impuestos."*³

En materia de Comercio Exterior, a esta Secretaría se le asignan las siguientes funciones:

- Estudiar y formular los proyectos de leyes y disposiciones que establecen los impuestos a la importación, exportación y materias relacionadas.

² *Ibidem*, p. 192

³ Mercado H., Salvador: *Comercio Internacional II*. Edit. Limusa, México, 1993. p. 250

- Cobrar los impuestos, derechos, productos y aprovechamientos federales en los términos de dichas leyes.
- Dirigir los servicios aduanales y 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 más estrechamente relacionados con el Comercio son:

Dirección General de Aduanas: Le compete en materia aduanal conocer los asuntos sobre los cuales debe decidir la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y proponer las soluciones adecuadas. Establecer sistemas de control con el fin de conocer el movimiento de importación y exportación de mercancías e intervenir para el establecimiento y modificación de las cuotas arancelarias.

Dirección General de Estudios Hacendarios: Realizar los estudios necesarios para otorgar subsidios y exenciones a la importación y exportación específicamente en los rubros de : Incentivos Fiscales a la Exportación.

Comisión Ejecutiva de Aranceles: Su objeto es estudiar y proponer las modificaciones que estime convenientes a las tarifas de los impuestos de importación y exportación, así como resolver las consultas que se formulen en materia arancelaria.

Comisión General de Aranceles: Estudia y propone los lineamientos generales de la política arancelaria.⁴

Como ya vimos, la participación de esta institución es determinante para llevar a cabo de manera clara y ordenada cualquier operación comercial con el exterior, toda vez que se constituye en la entidad con capacidad para dictaminar los impuestos a que son sujetos los bienes susceptibles de ser importados o exportados; en otras palabras, es la institución que da legalidad a toda operación de comercio exterior en nuestro país.

⁴ Ibidem, p 251

Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

Debido a que las operaciones de comercio exterior en su mayoría son a crédito, resultan costosas, por lo que el aspecto del financiamiento a estas operaciones se constituye en un instrumento de vital importancia, y es el Banco Nacional de Comercio Exterior la entidad que asume el papel central en esta materia, pues se ha constituido en uno de los pilares más fuertes del comercio exterior de México al financiar a los exportadores a través de descuentos bancarios, préstamos directos, préstamos prendarios, financiamientos simples o en cuenta corriente y préstamos de habilitación. A su vez, realiza las funciones de centro coordinador y promotor del comercio exterior, asesoría, organización de ferias y exposiciones; por excelencia, se ha constituido en el Centro de Información en Comercio Exterior.

En este sentido, BANCOMEXT es la institución financiera de desarrollo del gobierno federal encargada de promover el comercio exterior de México, especialmente las exportaciones no petroleras. Asimismo, fomenta la atracción de inversión extranjera y la realización de coinversiones con empresas y organismos de otros países.

En otra palabras, puede decirse que la razón de ser de esta institución es contribuir al fortalecimiento de las reservas monetarias del país, las cuales muestran perspectivas inciertas, debido a la necesidad de equilibrar la balanza de pagos a través del fomento a las exportaciones. Así, el Banco ha administrado sus recursos para apoyar a los productores de artículos exportables que carecen de crédito. De igual manera, para cumplir con sus funciones, el Banco apoya a la comunidad empresarial con productos y servicios financieros y no financieros. Estos apoyos se otorgan a empresas relacionadas directa e indirectamente con actividades de comercio exterior, localizadas en cualquier parte del territorio nacional.

*"Por lo que se refiere a los apoyos no financieros, este organismo cuenta con un amplio paquete de productos y servicios que están diseñados para orientar al empresario en todo el proceso de sus operaciones comerciales internacionales, que incluyen apoyos de información, capacitación, asesoría, promoción y publicaciones especializadas."*³ Complementando lo anterior, en el caso de información, se cuenta con bancos de datos especializados en comercio exterior que se pueden consultar o adquirir por diversos medios, tanto documentales, como magnéticos. Asimismo, en

³ Ortiz Wadgymar, Arturo, Op. cit. p. 195

asesoría, se cuenta con un equipo de especialistas en materia comercial, aduanera, jurídica, y de tratados de libre comercio, que apoyan a los empresarios para guiarlos en todos los trámites que requiere un proceso de exportación.

Finalmente, en materia de promoción BANCOMEXT cuenta con las consejerías comerciales en el exterior para difundir e incrementar la venta de productos mexicanos en los principales mercados internacionales, detectando nichos de mercado específicos.

Podemos mencionar como objetivos básicos del Banco Nacional de Comercio Exterior, los siguientes:

- *Promover, desarrollar y organizar el Comercio Exterior de México, actuando como auxiliar del gobierno en materia de política comercial.*
- *Financiar la producción de artículos exportadores y de otros 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 venta en el exterior.*
- *Cuidar el mejoramiento de calidad d los productos.*
- *Intervenir en el financiamiento de importaciones esenciales para la economía del país.*
- *Realizar operaciones de intercambio compensado y en general, estudiar Comercio Exterior de México.*⁹

Con el cumplimiento de los objetivos mencionados, se pretende lograr que un mayor número de empresas tenga la posibilidad de participar en las operaciones comerciales de nuestro país y al mismo tiempo, fortalezca tanto su infraestructura, como su presencia en los mercados internacionales. Así, el Banco actuará como apoyo en el fomento de la actividad comercial del país otorgando recursos para la conclusión de cadenas productivas, así como, para la adquisición de bienes necesarios para la producción exportable. Además, se espera que más empresas cuenten con las condiciones necesarias para abrirse paso en la actividad comercial, tanto nacional, como internacional.

⁹ Banco Nacional de Comercio Exterior: *Qué básica del exportador*, México, diciembre de 1995, p. 150

De igual manera, la participación de esta institución será determinante en la creación y fortalecimiento de las empresas, ya que permitirá la consolidación de nuestros productos en el extranjero, mediante la constante búsqueda de un alto nivel de calidad. Fomentará a su vez, las importaciones que se consideren vitales para el bienestar económico del país y en general, apoyará la realización de negociaciones comerciales que tengan como fin lograr un equilibrio económico, a través de los diversos instrumentos que para tal fin ha creado.

Ahora bien, otros organismos e instituciones de carácter gubernamental que consideramos importantes en el desempeño de la actividad comercial, por el apoyo que brindan a los sectores productivos y empresariales del país son:

Nacional Financiera (NAFIN)

Nacional financiera se constituye en una de las instituciones financieras más importantes para el desarrollo del comercio exterior de nuestro país, ya que tiene como objetivo apoyar las actividades comerciales de las empresas mexicanas mediante el otorgamiento de distintos servicios, dentro de los cuales se encuentran los siguientes:

- a) Fomento a empresas integradoras. El objetivo de este servicio es elevar la competitividad de las empresas medianas y pequeñas e inducir la especialización en los procesos productivos para incrementar su participación en los mercados interno y de exportación.*
- b) Asesores empresariales. Se trata de especialistas financieros que ofrecen a las empresas asociadas en una cámara en materia de capacitación, asistencia técnica, información, trámites, servicios financieros y acceso a éstos. Además, realizan evaluaciones y diagnósticos sobre las necesidades que tiene cada empresa para capacitarla y actualizarla de manera permanente.*
- c) Negocentros. Tienen como objetivo principal promover la modernización de las micro, pequeñas y medianas empresas, brindar servicios adecuadamente y estimular las acciones y los eventos de asociados para sumar fortalezas y propiciar el desarrollo de habilidades gerenciales.⁷*

Además de los servicios mencionados, esta institución creó el Centro NAFIN, el cual ofrece sus servicios para registrar un negocio, regularizarlo, obtener asesoría de consultores, organizar programas

⁷ *Ibidem*, p. 153

de capacitación y dar asistencia técnica. Este centro reúne al gobierno federal, las bancas de fomento, la comercial y otros intermediarios financieros, así como centros de educación, universidades, institutos de investigación y agrupaciones empresariales.

De igual manera y con el fin de fortalecer los objetivos de esta institución se crearon el Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM) y el Programa NAFIN-PNUD, el primero de los cuales se concibió como una estrategia para lograr el cambio planeado y organizado de la planta productiva. El PRODEM busca fortalecer el perfil del empresario; elevar su capacidad de gestión; mejorar los procesos de toma de decisiones en materia de inversión, mercado, producción y administración de las empresas micro, pequeñas y medianas, mediante la capacitación, la asistencia técnica y el asociacionismo. Por lo que se refiere al segundo, tiene como objetivo fundamental apoyar el proceso de modernización de las empresas industriales pequeñas y medianas mediante la canalización de asistencia técnica especializada para incorporar nuevas técnicas y tecnologías de producción, comercialización y administración. Con el propósito de lograr el mayor efecto multiplicador, el programa apoya la elaboración de diagnósticos y la obtención de bases estratégicas para el incremento de la competitividad de las empresas de un mismo ramo industrial.

Cabe señalar que los apoyos antes mencionados, tienen como fin fundamental generar en las empresas las condiciones propicias para su crecimiento, tanto en su infraestructura, como en sus operaciones comerciales, para de esta manera, encontrarse en posibilidades de participar en la dinámica de apertura comercial del país.

Banco de México (BM)

En materia de comercio exterior, el Banco de México regula la emisión y circulación de monedas y los cambios sobre el exterior. Forma y maneja las reservas que se requieren para los objetos anteriores. Actúa como agente financiero del Gobierno Federal en las operaciones de crédito externo o interno y en la emisión y atención de empréstitos públicos.

Asimismo, elabora y publica el estado mensual de la balanza comercial y de pagos del país. También controla las exportaciones de metales preciosos. Se constituye en el organismo más importante relacionado con el comercio exterior, el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de

Productos Manufacturados, cuya función es brindarle al exportador de artículos manufacturados, de materias primas y de prestación de servicios al extranjero, la posibilidad de competir con los exportadores extranjeros concurrentes a los mercados del exterior.

Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE)

La SRE, a través del Programa de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (PROAME), pone a disposición de las empresas mexicanas apoyos de asistencia técnica internacional para incrementar su competitividad tecnológica y ayudarlas en la búsqueda de nuevos mercados. En este sentido, son tres las modalidades de apoyo:

Técnica de Especialistas Extranjeros: Se trata de la identificación y contratación de expertos extranjeros con amplia experiencia en la rama requerida, para ofrecer soluciones técnicas de cualquier actividad industrial y a un bajo costo.

Estadía de técnicos de las Empresas en el Extranjero: Aquí se gestiona visitas de técnicos mexicanos a empresas e instituciones extranjeras.

*Estudios de Mercado en el Exterior: Consiste en la identificación y contratación de elaboración de estudios de mercado para detectar oportunidades de exportación de productos mexicanos.*⁴

Además, en materia de Comercio Exterior celebra tratados, acuerdos y convenios comerciales en los que México participe, cobra derechos consulares, recaba en el extranjero la información técnica y económica que sea de utilidad para la producción agrícola e industrial del país y le permitan desarrollar las labores de cooperación, intercambio y comercio internacionales; promueve conjuntamente con la Secretaría de Comercio el Comercio Exterior del país y difunde en el exterior los datos convenientes sobre la agricultura y la industria nacionales; e interviene en comisiones, congresos, conferencias y exposiciones internacionales.

⁴ Mercado H., Salvador, Op. cit. p. 255

Derivado de lo anterior, puede decirse que esta entidad es importante para el buen desempeño de las relaciones comerciales de México con el exterior, pues se constituye en el cuerpo diplomático con capacidad para concretar las negociaciones comerciales del país.

Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)

*"A partir de su creación en 1989, la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones ha ampliado y profundizado sus acciones de fomento al sector exportador, lográndose constituir en la Ley de Comercio Exterior de 1993 como la Comisión Auxiliar del Ejecutivo Federal en la Promoción de las Exportaciones."*⁹

COMPEX es básicamente un foro abierto para los empresarios que exportan o desean exportar y enfrentan problemas administrativos y técnicos. El compromiso de este organismo es darle al sector empresarial, a través de la concertación entre los sectores público y privado, una solución ágil y rápida a sus necesidades.

Así, en COMPEX participan activamente representantes de dependencias tales como SECOFI, SRE, SHCP, BANCOMEXT, NAFIN, entre otras. Igualmente, los organismos empresariales están representados por el CCE, CANACINTRA, CONCANACO, ANIERM, CAAAREM, entre otros, y por supuesto empresarios a título individual.

La función que cumple COMPEX, es básicamente la de proponer políticas para la promoción de las exportaciones de bienes y servicios; acciones de promoción a realizar por el sector público federal o por los gobiernos estatales; acciones de coordinación y concertación con el sector privado para el fomento de las exportaciones mexicanas, y medidas para agilizar trámites administrativos y para eliminar obstáculos a las exportaciones.

Para cumplir con esos objetivos, COMPEX recorre todo el país realizando reuniones públicas donde participan, además de los miembros permanentes (sector público y privado), los exportadores interesados en plantear un proyecto, una problemática o una propuesta de agilización de trámites; por esto la participación del empresario en el COMPEX es fundamental.

⁹ Banco Nacional de Comercio Exterior, Op. cit. p. 155

Comisión para la Protección del Comercio Exterior (COMPROMEX)

*"Este, es un organismo creado por Ley del Congreso de la Unión, publicada en el Diario Oficial de la Federación del 31 de diciembre de 1936 y cuyas principales funciones son las de intervenir a petición de quienes lo requieran, en aquellos conflictos que se deriven de las operaciones de comercio internacional (exportaciones e importaciones) para encontrar una solución a dichas controversias."*¹⁰

En este sentido, COMPROMEX viene a significar un útil instrumento para quienes realizan operaciones de comercio exterior. En efecto, dicha entidad dentro de una reglamentación jurídica conveniente, de fácil manejo y utilización, podrá a solicitud de la parte interesada, coadyuvar en la búsqueda en una primera instancia de soluciones conciliadoras que propicien resolver con rapidez los conflictos legales o contractuales.

Asimismo, cuando las partes no llegan a superar su diferencia en el procedimiento conciliatorio, la Comisión podrá intervenir como órgano arbitral, si las partes manifiestan expresamente su voluntad de cometer el conflicto en cuestión a la decisión de dicha Comisión.

Esta Comisión se encuentra integrada por representantes de aquellas dependencias del gobierno federal que mayor involucramiento tienen dentro del comercio exterior, así como representantes de diversas cámaras y asociaciones del sector privado, lo que garantiza soluciones apoyadas en las normas vigentes del Derecho y en base en la buena fe y la equidad. A la fecha COMPROMEX ha emitido múltiples laudos y resuelto por la vía de la conciliación un sinnúmero de conflictos que pudieron haber constituido pleitos largos y muy costosos.

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*

¹⁰ *Ibidem*, p. 156

seguridad nacional, salud pública, sanidad agropecuaria, o aprovechamiento y conservación de especies."¹¹ Es decir, tiene bajo su responsabilidad recibir y dar cauce a las quejas y demandas referentes a la introducción al país de mercancía sin calidad, o que llegue en condiciones desleales a nuestro mercado, y estará obligada a prevenir y evitar la importación de artículos dañinos para la población.

Consejo Nacional de Promoción al Comercio Exterior

Este nuevo consejo está 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).

Ambas funciones: promoción y coordinación, han sido retomadas, pero modificando la estrategia bajo la cual se pusieron en marcha en el pasado, a fin de hacerlas más efectivas y darles un mayor alcance.

*"En este consejo se intentará sumar los esfuerzos de promoción del comercio exterior mexicano, ya que el proyecto de fondo es lograr la participación y responsabilidad de todas las partes involucradas en fomentar las exportaciones. Entre las primeras medidas concretas que tendrá en sus manos este consejo, se encuentra la reestructuración de la política arancelaria, a fin de adecuarla a las nuevas condiciones económicas de estabilidad. Del mismo modo tendrá como tarea inicial la reorganización del sistema aduanero, la cual no sólo tendrá que darse tanto en las leyes y ordenamientos que regulan, sino también administrativamente."*¹²

¹¹ *Ibidem*, p. 158

¹² Reyes Díaz-Leal, Eduardo: Importaciones Temporales. Universidad en Asuntos Internacionales, México, 1995, p. 86

3.2 Participación de la iniciativa privada dentro de la estrategia de fomento a las exportaciones.

La importancia que ha adquirido la iniciativa privada dentro de la estrategia de fomento a las exportaciones ha sido fundamental para conseguir los objetivos de la actual política comercial. En este sentido, las cámaras y los organismos empresariales son, para muchos, el primer apoyo para el exportador real o potencial de cualquier rama o sector productivo, pues cuentan con áreas especializadas para asesorar a sus afiliados en actividades de comercio internacional, las cuales van desde la búsqueda de mercados, hasta la gestión de trámites ante dependencias gubernamentales.

Por lo anterior, en el presente apartado se da un perfil de los organismos, cámaras y asociaciones que colaboran y apoyan a todas aquellas actividades relacionadas con el comercio exterior de México, particularmente: la actividad exportadora. Asimismo, se describen los principales instrumentos con los que cuentan para atender a una comunidad empresarial cuya característica principal es buscar el acceso a nuevos mercados internacionales.

Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM)

La ANIERM es un organismo no lucrativo del sector privado y de afiliación voluntaria, especializado en comercio exterior, el cual desde su fundación ha luchado por elevar el prestigio del comercio exterior mexicano, apoyando al exportador e importador mediante gestiones con las autoridades gubernamentales para reducir trámites y controles innecesarios que entorpecen las operaciones comerciales con el exterior. Se dice que la ANIERM ha sido pionera en impulsar la infraestructura adecuada para el desarrollo industrial y del comercio exterior.

Algunos de los objetivos principales son: *"fomentar el enlace de los asociados con empresas y misiones extranjeras con la finalidad de darles una mejor preparación para competir en los mercados internacionales; reforzar la coordinación con organismos del sector privado; enriquecer la identidad y promover la realización de gestiones conjuntas en beneficio del desarrollo del comercio*

exterior de México, entre otras. Procura, asimismo, la vinculación con universidades, centros de investigación y organismos internacionales en apoyo a la creación de una cultura de comercio exterior."¹³

Para cumplir con sus propósitos, la ANIERM proporciona información, orientación y asesoría; asimismo, efectúa servicios de gestión y trámites relativos a programas de fomento como ALTEX, PITEX, ECEX y DRAW BACK; ofrece además representación institucional y capacitación; y organiza cursos, seminarios y congresos en los que presenta lo más destacado del acontecer nacional en materia de comercio exterior.

Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO)

Atendiendo a la importancia que ha adquirido el comercio exterior de México, esta institución, por medio de su Dirección de Comercio Exterior, proporciona a la comunidad empresarial los siguientes servicios:

- a) Asesoría sobre aspectos operativos en la exportación e importación de mercancías; política comercial; clasificación arancelaria; operación aduanera; tratados de libre comercio y convenios comerciales.*
- b) Expide certificados de origen, legaliza facturas, listas de precios y otros documentos necesarios para la comercialización de productos.*
- c) Proporciona información referente a oportunidades comerciales.*
- d) Difunde ofertas, demandas y licitaciones que se captan en el extranjero.*
- e) Organiza y coordina misiones comerciales de otros países, así como de esta cámara al exterior.*
- f) Establece acuerdos de cooperación con cámaras en el extranjero; mantiene relación con cámaras binacionales establecidas en México y por medio de la Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio (AICO), relaciona a empresarios mexicanos con los de países de Iberoamérica.*
- g) Apoya los vínculos comerciales de sus socios con empresarios hispanos de Estados Unidos.*
- h) Realiza diversos trámites en favor de sus socios ante dependencias gubernamentales.*
- i) Representa a sus socios ante la COMPEX.*¹⁴

¹³ Fideicomiso del Premio Nacional de Exportación: *La educación superior en la cultura exportadora de México*. Edit. Del Milenio, México, 1994, p. 21

Como puede verse, la importancia de dicha asociación se debe a que ha contribuido a fomentar en el sector empresarial una nueva actitud de hacer negocios al brindar de manera fortuita los servicios antes mencionados.

Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA)

En materia de comercio exterior, los servicios que brinda la CANACINTRA al sector empresarial y productivo son muy variados, pues éstos van desde la asesoría hasta la asistencia técnica, mismos que se explicarán a continuación.

Asesoría: Se asesora sobre procedimientos de exportación e importación; clasificación arancelaria; la incorporación al padrón de importadores; mecanismos de apoyo al comercio exterior (PITEX; ALTEX; ECEX y DRAW BACK); cuenta aduanera y certificados de origen para exportación.

Información de acuerdos comerciales firmados por México: Con esta información se dan a conocer los aranceles para importar o exportar bienes, según sea el caso, desde México hacia los países con los que nuestro país tiene acuerdos.

Base de datos: Se dispone de información arancelaria para exportación e importación, restricciones arancelarias (permiso previos de importación, normas oficiales mexicanas); preferencias arancelarias de importación (TLCAN, acuerdos, etc.); aranceles para terceros países; estadísticas de importación y exportación por fracción arancelaria, y las demandas de productos mexicanos en el extranjero captadas por las consejerías comerciales de BANCOMEXT en el exterior.

Programa de asistencia técnica para la exportación: Se cuenta con el apoyo del Centro para el Fomento de las Exportaciones de Países en Desarrollo a los países bajos (CBI); Programa de Asistencia Técnica para Identificar Productos Mexicanos con Potencial para el Mercado Alemán (GOPA); convenios con cámaras y asociaciones industriales en Europa, Norteamérica y América Latina, para fomentar el intercambio comercial de empresas mexicanas con las de estos países; programas de ferias internacionales especializadas en subcontratación de procesos industriales; así como organización de encuentros empresariales para la promoción de negocios en México y en el extranjero.

¹⁴ *Ibidem*, p. 25

Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN)

La CONCAMIN proporciona diversos apoyos y servicios en materia de exportación entre los cuales podemos mencionar la asesoría y difusión sobre aspectos operativos en materia de comercio exterior; información y consulta sobre los acuerdos y tratados de libre comercio suscritos por México con los países latinoamericanos, así como la evolución de la balanza comercial con ellos; representación de los afiliados en las reuniones de trabajo de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX); promoción y asesoría en oportunidades comerciales (ofertas/demandas nacionales e internacionales, coinversiones y licitaciones); difusión y coordinación de eventos internacionales y nacionales (ferias, seminarios, diplomados, congresos y misiones comerciales); así como divulgación de temas vinculados con el comercio exterior de organismos no gubernamentales e internacionales.

Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO)

El objetivo básico de la Dirección Divisonal de Comercio Exterior es apoyar al sector comercial mediante las cámaras de comercio afiliadas a la CONCANACO, en el desarrollo de una cultura de importaciones y de aumento de las exportaciones. En este sentido en materia de comercio exterior, se efectúan las siguientes actividades:

- a) Reforzar las secciones especializadas en la CANACO-SERVYTUR. Se busca que estas cámaras brinden apoyo y orientación en forma permanente a sus socios, en materia de comercio exterior*
- b) Elaboración de manuales y materiales de apoyo sobre regulaciones y procedimientos de comercio exterior. Estos documentos permiten a las empresas del sector comercio apreciar la conveniencia de incursionar en el comercio exterior.*
- c) Difusión de beneficios y oportunidades de los tratados de libre comercio.*
- d) Participación en los foros de comercio exterior. Mediante esta actividad se establece un acercamiento permanente con las instituciones relacionadas con el comercio exterior.*
- e) Promoción y apoyo para el sector comercio de las instituciones gubernamentales que fomentan el comercio exterior.*

J) Programas de apoyo y promoción comercial con la participación de instituciones de comercio exterior. Con esta actividad se busca lograr condiciones comerciales favorables en el ámbito internacional para las empresas afiliadas a la CANACO-SERVYTUR.¹³

Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI)

Los trámites y servicios que ofrece CEMAI en materia de comercio exterior a aquellos interesados van desde la localización de prospectos extranjeros interesados en alianzas estratégicas con empresarios nacionales consistentes en coinversiones, transferencia de tecnología, subcontratación, maquila y representaciones comerciales, hasta la orientación sobre asuntos relacionados con el comercio exterior; inversión extranjera y transferencia de tecnología, mediante un amplio banco de datos y de asesoría personalizada.

Asimismo, este organismo coordina misiones empresariales y del extranjero para identificar oportunidades de negocios y nuevos nichos de mercado; promueve entre empresas patrocinadoras de licitaciones recibidas de empresarios extranjeros, así como de solicitudes para realizar alianzas estratégicas con empresarios internacionales.

De igual manera, fomenta la participación de empresarios mexicanos en ferias y exposiciones internacionales.

Por lo antes citado, podemos concluir que tanto los organismos como las instituciones públicas y privadas, se constituyen en pilares fundamentales para orientar y apoyar el comercio exterior en México, pues son estas entidades a las que pueden recurrir directamente aquellos sectores interesados en participar en la nueva dinámica comercial.

3.3 Instrumentos de Fomento a las Exportaciones

Como ya se ha visto, los objetivos prioritarios de la política de comercio exterior son fomentar las exportaciones de productos no petroleros, a través de instrumentos como el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior, el cual busca elevar la competitividad internacional

¹³ Banco Nacional de Comercio Exterior, Op. cit., p. 171

de la industria, poniendo de manifiesto la necesidad de incrementar la productividad y la calidad de los procesos productivos de las ramas del país.

Los diversos programas han demostrado ser un mecanismo eficaz para apoyar a las empresas que realizan operaciones de exportación, contribuyendo además a manejar los niveles de eficiencia industrial en beneficio del consumidor nacional.

Estos programas han permitido detectar la posibilidad de modificar sus procedimientos a fin de otorgar facilidades administrativas adicionales a las empresas exportadoras. Asimismo, las acciones de política de comercio exterior han requerido de un proceso constante para la actualización de los mecanismos de promoción a las exportaciones y desregulación de trámites y procedimientos, acordes a los cambios que se han venido suscitando dentro del marco de reordenamiento económico y comercial a nivel mundial y ante tal circunstancia no podemos quedarnos como simples espectadores, tenemos que adecuarnos al cambio y aprovechar al máximo los beneficios que ofrecen los actuales programas.

Es así que, emanado del Programa Nacional de Desarrollo de la Administración de Miguel de la Madrid, durante el sexenio pasado y la presente gestión, se han fortalecido una serie de programas encaminados a promover las exportaciones no petroleras mexicanas, a los cuales, ha recurrido la comunidad interesada en participar activamente en el comercio exterior de México. Los programas a los que hacemos referencia se clasifican por su tipo de operación en incentivos fiscales, aduanales y financieros, así como en aquellos mecanismos promocionales, dentro de los cuales los más importantes son: el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), el Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), el Programa de Empresas de Comercio Exterior (ECEX) y el Programa de Devolución de Impuestos (DRAW BACK), de los cuales a continuación se da su estructura y funcionamiento.

3.3.1 Incentivos Fiscales

Los incentivos fiscales se construyen en parte importante dentro de la política comercial que ha venido siguiendo el país desde 1982, ya que se basa en las exenciones de pago o devoluciones de impuestos al comercio exterior mejor conocidos como aranceles, que como ya vimos, pueden ser restrictivos si sus tasas son elevadas, o de fomento si son bajas. Todo ello deberá estar bajo la

coordinación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), la única entidad facultada para tal efecto.

Devolución de Impuestos (DRAW BACK)

La Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (DRAW BACK) es un instrumento de promoción a las exportaciones, a través del cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación de materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados al producto exportado o por la importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importadas.

En este sentido, el marco legal en el que se basa la regulación de este programa es el "Decreto que establece la devolución de impuestos de importación a los exportadores publicado en el Diario Oficial el 11 de mayo de 1995; la Ley Aduanera; la Ley de Comercio Exterior; las Resoluciones que reforman, adicionan y derogan reglas fiscales de carácter general relacionadas con el comercio exterior; Ley del Impuesto al Valor Agregado, y el Código Fiscal de la Federación y sus reformas anuales." ¹⁶

Ahora bien, quienes pueden obtener los beneficios del programa de devolución de impuestos son, por un lado, las personas físicas o morales establecidas en el país que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías y que incorporen a éstas, materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales de origen extranjero, y por el otro, las personas físicas o morales establecidas en el país que retornen al extranjero directa o indirectamente mercancías en el mismo estado en que fueron importadas.

En cuanto a los beneficios, este programa brinda a sus beneficiarios la posibilidad de recuperar los impuestos de importación pagados por lo bienes que se incorporan a mercancías de exportación o por las mercancías que se retornan en el mismo estado.

¹⁶ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial: "Devolución de Impuestos de Importación, DRAW BACK". México, 1996, pp. 1-2

El monto de la devolución se determina tomando como base la cantidad pagada por los impuestos de importación en moneda nacional entre el tipo de cambio del peso con respecto al dólar, vigente a la fecha en que se efectuó dicho pago. El resultado se actualiza al tipo de cambio vigente de la fecha en que se otorga la devolución.

El monto de los impuestos de importación devuelto es depositado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la cuenta bancaria seleccionada por el usuario del programa en alguna de las instituciones bancarias autorizadas para tal efecto.

Los requisitos que deben cubrirse para acceder a los beneficios de este programa son:

- a) *La solicitud de devolución de impuestos de importación debe presentarse dentro de los doce meses siguientes a la importación y en un plazo de 90 días hábiles, contados a partir del día siguiente a aquel en que se realice la exportación para el exportador directo, y en el caso del exportador indirecto en el término de 90 días hábiles contados a partir del día siguiente a aquel en que se expida la "constancia de exportación" o la "constancia de depósito".*
- b) *Presentar ante la SECOFI, una solicitud de DRAW BACK debidamente requisitada y acompañada de la documentación correspondiente. (ANEXO I)*
- c) *El exportador directo deberá presentar copia del pedimento de importación y exportación que amparen la mercancía para las cuales se requiere devolución, en tanto que el exportador indirecto deberá anexar la factura de venta y una copia de los pedimentos de importación; además constancia de exportación cuando se enajenen a maquiladoras, empresas de comercio exterior y empresas con programa PITEX; constancia de depósito cuando las mercancías se enajenen a empresas de la industria automovilística o, carta de aval solidario y copia de los pedimentos de exportación, cuando las mercancías se enajenen a un tercero no considerado en los incisos anteriores.*¹⁶

¹⁶ Ibidem, p. 4

La devolución de los impuestos de importación podrá ser autorizada por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en forma parcial o total en función de los insumos realmente incorporados al producto de exportación.

Este programa no tiene vigencia. El trámite concluye al dictaminarse la devolución de impuestos de importación, emitirse el oficio resolutivo correspondiente por parte de la SECOFI y efectuarse el depósito del monto de impuestos devueltos en la cuenta bancaria del usuario por parte de la SHCP.

3.3.2 Incentivos aduanales

Se consideran incentivos aduanales a aquellos instrumentos de carácter administrativo que permiten el fomento de las exportaciones mediante el otorgamiento de facilidades para importar o exportar bienes y servicios, entre los que destacan el programa Pitex, Ecex y Altex, los cuales se detallan a continuación..

Programa de Importación Temporal para Exportación (PITEX)

El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones, a través del cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes a ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago de los impuestos de importación, del Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.), y de las cuotas compensatorias, en su caso.

El decreto que establece el Programa de Importación Temporal para Exportación y el que lo reforma y adiciona, se publicaron en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990 y el 11 de mayo de 1995, respectivamente. *"De esta manera, la legislación permite a los beneficiarios realizar al amparo de este programa importaciones temporales de insumos como materias primas, envases, empaques, combustibles, refacciones, maquinaria y equipo, mismo que deben utilizarse en la elaboración de los productos de exportación."*¹⁸

¹⁸ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial: "Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)". México, 1996, pp. 1-2

Derivado de lo anterior puede decirse que las empresas que se afilien a este programa no pagarán impuestos a la importación, ni tampoco el IVA; además, las mercancías que requieran permiso de importación pero que estén incluidas en el PITEX no tendrán que cumplir dicho requisito.

Son beneficiarios de este programa, las personas físicas o morales productoras de bienes no petroleros establecidas en el país que exporten directa o indirectamente, y las Empresas de Comercio Exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la SECOFI, mismas que podrán suscribir un programa PITEX en la modalidad de proyecto específico de exportación.

Son beneficios del Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación:

- *Importar temporalmente diversos bienes que intervienen en el proceso productivo, sin pagar impuestos de importación, cuotas compensatorias, ni el IVA y sin requerir permisos previos ni autorizaciones administrativas de ninguna clase.*
- *Las empresas que cumplan con el programa podrán solicitar durante su vigencia, la autorización de nuevas importaciones temporales de bienes incluidos en cualquiera de las categorías citadas al amparo de los mismos.*
- *Las empresas podrán obtener el cambio de régimen de conformidad con lo establecido en la Ley Aduanera.*
- *El plazo de permanencia en el país de las materias primas, envases y empaques importados al amparo de un programa es de dos años, en tanto que el de la maquinaria y el equipo corresponde a la vigencia del programa.*
- *Las mercancías que se enajenen a una empresa con programa PITEX y obtenga de ellas la constancia de exportación, será considerado como exportación definitiva para los efectos de facturación a tasa cero de IVA.*
- *Cuando dichas mercancías sean transferidas entre empresas con programa PITEX o maquila, la constancia de exportación recibida por el vendedor le permitirá liberarse de la obligación de retornar al extranjero las mercancías importadas temporalmente.*

- Se podrá autorizar la venta en el mercado nacional hasta 30% del valor de las exportaciones de los productos elaborados con mercancías importadas al amparo de este programa. La autorización estará sujeta a que la empresa mantenga un saldo positivo de divisas en su operación.¹⁸

A fin de gozar los beneficios de un programa PITEX, las empresas deben cumplir o comprometerse a cumplir los siguientes requisitos mínimos de exportación:

1. 10 % de las ventas totales anuales o un valor superior a 500,000 dólares anuales en caso de solicitar importaciones temporales correspondientes a las primeras tres categorías antes citadas y,
2. 30 % de las ventas totales anuales en caso de solicitar importaciones temporales de los bienes incluidos en las últimas dos categorías mencionadas ¹⁹.

Para solicitar un programa PITEX en la modalidad de proyecto específico de exportación es necesario comprometerse, además, a que las exportaciones objeto del programa compensen como mínimo, al término del segundo año de operación, el valor de las importaciones de maquinaria y equipo.

El titular de un programa deberá informar anualmente a la SECOFI sobre las operaciones de comercio exterior realizadas al amparo del programa a más tardar el último día hábil del mes de abril. Asimismo, presentar ante la Secretaría de Comercio, una solicitud de programa PITEX debidamente requisitada y acompañada de la documentación correspondiente; esta documentación varía conforme al tipo de programa y del tipo de exportador de que se trate. (ANEXO 2)

Cabe mencionar que los programas PITEX pueden ser aprobados bajo tres modalidades que son: operaciones totales de la persona física o moral; operaciones totales de una planta (esto es, la nave industrial identificable por contar con instalaciones productivas físicamente independientes del resto de la empresa), o proyecto específico de exportación (esto es, un producto totalmente diferenciado del resto de los elaborados por la empresa).

¹⁸ Ibidem, p. 4

¹⁹ Centro de Servicios al Comercio Exterior: "Requisitos administrativos para la exportación". Documentos Técnicos, SECOFI-BANCOMEXT, México, 1995, p. 43

La vigencia de los programas PITEX se otorga, conforme a los compromisos contraídos por México en acuerdos y tratados internacionales, así como a los porcentajes mínimo de exportación, y la puntual y oportuna presentación de su reporte anual de operaciones de comercio exterior.

Por lo que se refiere a los plazos de permanencia de los bienes importados al amparo de un programa PITEX, éstos pueden ser de dos años, contados a partir de la fecha de internación al país, en el caso de las materias primas, envases y empaques; y un año, contando a partir de la fecha de internación al país, en el caso de los combustibles y refacciones. En el caso de la maquinaria y equipo, será el de la vigencia que tenga el programa.

De conformidad con las disposiciones fiscales y aduaneras publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 24 de julio de 1995, los titulares de programas PITEX cuentan con un nuevo mecanismo para adquirir, de sus proveedores nacionales, bienes que serán incorporados en sus productos de exportación. Este mecanismo consiste en la emisión, por parte del titular del programa PITEX que recibe los bienes, de una Constancia de Exportación, cuyo formato apareció también publicado en la fecha mencionada.

La adquisición de estos bienes se realiza con el beneficio de la tasa cero del IVA. Además, si el proveedor nacional cuenta, a su vez, con un programa PITEX o de maquila, éste documento le permitirá cancelar sus propios pedimentos de importación temporal, finiquitar el compromiso de retornar las mercancías importadas temporalmente al amparo de su programa y acreditar sus exportaciones indirectas.

Por otro lado, los titulares de este programa pueden vender, en el mercado nacional, productos elaborados con mercancías importadas al amparo del mismo por un valor que no excede el 30% del de sus exportaciones. Lo anterior previa autorización de la SECOFI, a través de la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior o de sus delegaciones y Subdelegaciones Federales. En este caso el titular del programa deberá pagar los impuestos de importación que correspondan a los insumos importados.

Empresas de Comercio Exterior (ECEX)

El programa de Empresas de Comercio Exterior (ECEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones destinado a regular el establecimiento y desarrollo de las empresas que participan en la actividad comercial del país.

El marco legal de este programa incluye ordenamientos y disposiciones legales y fiscales tales como "el decreto para regular el establecimiento de empresas de comercio exterior se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990 y el que lo reforma y adiciona, el 11 de mayo de 1995, la Ley Aduanera, la Ley del Impuesto al Valor Agregado, la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios y sus reformas, y el Código Fiscal de la Federación y sus reformas anuales."²¹

Los beneficiarios del programa ECEX son aquellas empresas que estén constituidas conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles bajo la forma de sociedad anónima de capital variable y que además, tengan como objetivo social la promoción, comercialización integral y consolidación de exportaciones de mercancías no petroleras en los mercados internacionales, así como la prestación de servicios par apoyar a las empresas productoras en sus operaciones de comercio exterior. También deben contar con un capital social fijo no menor a 100,000 dólares al momento de su constitución, y presentar un programa anual de actividades de comercio exterior, en el que se aprecien algunas de las siguientes acciones: integración de oferta exportable, realización de operaciones de intermediación mercantil, promoción de exportaciones de empresas productoras, asesoría a empresas productoras para la adecuación de productos, elaboración de estudios de mercado, creación de una imagen en el extranjero a través de marcas propias y servicios integrales de comercialización a empresas productoras.

Dentro de los beneficios que ofrece el programa, los más relevantes son los siguientes:

- Posibilidad de que todos sus proveedores facturen a la empresa ECEX con tasa cero del IVA.
- Acreditamiento automático de empresa altamente exportadora (ALTEX).

²¹ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. "Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior (ECEX)". México, 1996, pp. 1-2

- *Facilidades para la autorización de un programa PITEX, en la modalidad de proyecto específico (son las únicas comercializadoras a las que se les autoriza).*
- *En mercancías adquiridas por las empresas ECEX que causen el impuesto especial sobre producción y servicios (IESP), se da la exención automática.*
- *Posibilidad de nombrar a un apoderado aduanal exclusivo, que realice todos los despachos aduaneros relativos a sus actividades comerciales.*
- *Despacho simplificado.²¹*

Par hacerse acreedor a los beneficios que acabamos de mencionar, los requisitos que deben cubrirse para ingresar al programa son:

- a) Ser una empresa constituida como una sociedad anónima de capital variable.
- b) Contar con un capital mínimo de 100,000 dólares al momento de su constitución.
- c) Tener como objeto social la promoción, comercialización integral y consolidación de exportaciones de mercancías no petroleras, así como la prestación de servicios para apoyar a las empresas productoras en sus operaciones de comercio exterior.
- d) Comprometerse a lograr, a los dos años contados a partir de su registro exportaciones anuales de mercancías no petroleras por un valor mínimo de 3 millones de dólares, y saldo positivo en su balanza comercial.
- e) Presentar, ante la SECOFI, una solicitud de ECEX debidamente requisitada y acompañada de la documentación correspondiente. *(ANEXO 3)*

El registro ECEX tiene una vigencia indefinida siempre que sus titulares cumplan con los requisitos y compromisos previstos.

De conformidad con las disposiciones fiscales y aduaneras publicadas en el Diario Oficial el 24 de julio de 1995, los titulares de registros ECEX (al igual que los de PITEX) cuentan con un nuevo mecanismo para adquirir, de sus proveedores nacionales, bienes que serán exportados a través de una Constancia de Exportación.

²¹ *Ibidem*, p. 4

Las ventas de mercancías al titular de un Registro ECEX se consideran como exportadas definitivamente con la sola presentación de la Constancia de Exportación y se realizan, por lo tanto, con el beneficio de la tasa cero del IVA. Las mercancías amparadas por dicho documentos deberán ser totalmente exportadas por el titular del registro ECEX.

Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)

El Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), es también un instrumento de promoción a las exportaciones destinado a apoyar la operación de estas empresas otorgándoles facilidades administrativas y fiscales con el propósito de promover las exportaciones de productos mexicanos.

La base jurídica en la que se sustenta este programa, el decreto para el fomento y la operación de las empresas altamente exportadoras y los que reforman, fueron publicados en el Diario Oficial de la Federación el 3 de mayo de 1990, el 17 de mayo de 1991 y el 11 de mayo de 1995, respectivamente. De esta manera, *"pueden beneficiarse con el programa ALTEX las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones directas anuales por un valor de dos millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales; las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales, y las empresas de comercio exterior con registro vigente expedido por la SECOFI."*²³

Como ya se dijo, el objetivo básico de este programa es el de otorgar facilidades administrativas y de financiamiento a las empresas ALTEX, por lo tanto se constituyen en sus principales beneficios: la devolución inmediata del IVA cuando se tenga saldo a favor en sus declaraciones provisionales del IVA; el acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por SECOFI y BANCOMEXT; exención del requisito de segunda revisión de las mercancías exportadas en la aduana de salida, siempre que éstas hayan sido despachadas en una aduana interior; y la posibilidad de nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos, previa autorización de la SHCP.

²³ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. *"Programa de apoyo a las empresas altamente exportadoras (ALTEX)"*. México, 1996, p. 1-2

Los requisitos que debe reunir una empresa que quiere participar en dicho programa, son los siguientes:

1. *En el caso de exportadores directos, demostrar exportaciones por un valor mínimo anual de 2 millones de dólares o equivalentes al 40% de las ventas totales.*
2. *En el caso de exportadores indirectos, demostrar ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportador por terceros, por un valor mínimo o equivalente al 30% de las ventas totales.*
3. *Presentar, ante la SECOFI, una solicitud de ALTEX debidamente requisitada y acompañada de la documentación correspondiente.*²³ **(ANEXO 4)**

A fin de gozar de los beneficios del programa ALTEX, los usuarios deben demostrar que cumplen con los requisitos de exportación, y presentar oportuna y puntualmente su reporte anual de operaciones de comercio exterior. La Constancia ALTEX tiene un vigencia indefinida siempre que su titular cumpla con los requisitos y compromisos previstos.

Se acaban de mencionar los instrumentos de fomento a las exportaciones que consideramos más importantes, sin embargo, dentro de los incentivos aduanales, además de los programas ya mencionados, puede considerarse como incentivo la Cuenta Aduanera, la cual se explica a continuación.

Cuenta Aduanera

Este mecanismo tiene su base legal en la Ley Aduanera y debe tomarse como una opción para quienes no pueden o no quieren ser empresas PITEX o mientras les autorizan su programa. En este sentido, si se tienen compromisos contraídos derivados de operaciones de comercio exterior, particularmente exportaciones, se puede aplicar la operación por una cuenta aduanera de la siguiente manera:

1. *se cubren los impuestos de importación por medio de un depósito en una institución bancaria o casa de bolsa autorizadas;*

²³ *Ibidem*, p. 5

2. *al retornar la mercancía al extranjero, dicho depósito será devuelto por la institución al depositante, incluyendo los rendimientos, y*
3. *se podrán importar al amparo de estas cuentas aduaneras: mercancías sujetas a un proceso de transformación o elaboración; productos terminados, maquinaria y equipo para ser reparados, adaptados o transformados; y maquinaria y equipos nuevos.* ²⁴

Los plazos de permanencia en el país de estas mercancías son para el primero y segundo rubros del punto 3, un plazo de 18 meses, y para el tercero, 3 años a partir de la fecha en que se introdujo en el país.

Al término de esta facilidad, las mercancías deberán retornarse al extranjero o se deberá solicitar cambio de régimen de cuenta aduanera a régimen de importación definitiva con el ingreso de los impuestos a la Tesorería de la Federación, este trámite se debe llevar a cabo dentro de los plazos autorizados, que se contabilizan a partir del día siguiente a la introducción de la mercancía.

Los requisitos que deben cubrirse para el uso de la Cuenta Aduanera son los siguientes:

- a) *Que se dictaminen los estados financieros por medio de auditor externo.*
- b) *En su caso, que se lleve un sistema de costeo que permita identificar la parte extranjera incorporada en las mercancías que se exporten.*
- c) *Presentar un aviso ante la autoridad aduanera competente en el que manifiesten que optan pagar las contribuciones.*
- d) *Presentar, por conducto del agente o el apoderado aduanal, una declaración sobre las mercancías que exporten, la proporción que representan de las importadas previamente, las mermas y desperdicios que no pueden ser retornadas, las destinadas al mercado nacional, así como información sobre la cuenta aduanera.* ²⁵

Como puede observarse, la Cuenta Aduanera se constituye también en un mecanismo que ofrece al mismo tiempo concesiones de tipo fiscal, aunadas a las facilidades aduanales ya mencionadas.

²⁴ Reyes Díaz-Leal, Eduardo, Op. cit., p. 33

²⁵ *Ibidem*, p. 34

3.3.3 Mecanismos Promocionales

Existen mecanismos muy variados de fomento a las exportaciones a los cuales puede acceder el sector empresarial del país, éstos van desde las ferias, hasta aquellos apoyos no financieros que ofrecen instituciones como BANCOMEXT, una entidad preocupada por incrementar el comercio exterior del país hacia nuevos mercados. Es por ello que en el presente apartado se da una breve explicación de los mecanismos promocionales de las exportaciones más importantes.

Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX)

El programa de Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones destinado a fomentar la realización de ferias y exposiciones que promueven las exportaciones mexicanas en los mercados internacionales.

La base jurídica de este programa se encuentra en el Decreto para el Fomento de Exposiciones y Ferias para la Promoción de Exportaciones, publicado en el Diario Oficial el 18 de junio de 1991.

"Los beneficiarios del programa FEMEX son las personas físicas o morales organizadores de ferias y exposiciones que se celebren en el país y que tengan como objetivo fundamental la promoción de las exportaciones no petroleras y, los constructores de recintos de exposición." " 27

Este programa brinda a sus participantes diversos apoyos financieros y facilidades administrativas y de promoción otorgados por diversas dependencias de la Administración Pública Federal. Es importante que los usuarios cumplan con los requisitos y compromisos del programa, y presenten oportuna y puntualmente el informe de resultados de las operaciones realizadas en cada evento, a fin de gozar de los beneficios de FEMEX.

"El documento que acredita a los titulares de este programa, mejor conocido como Certificado FEMEX, tiene una vigencia indefinida siempre y cuando, el titular cumpla con los compromisos y requisitos previstos por el mismo." " 28

²⁷ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial: "Fomento de Exposiciones y Ferias para la promoción de exportaciones (FEMEX)." México, 1996, p. 1-2

Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX)

Para explotar los posibles mercados, las representaciones de BANCOMEXT apoyan a las empresas mexicanas a identificar oportunidades comerciales, intereses de subcontratación e inversión y licitaciones en el exterior; asimismo, promueven oferta exportable e intereses de coconversión nacionales en sus áreas de adscripción. En este sentido, el instrumento del que se sirve el Banco para difundir esta información, y que da acceso al empresario a las bases de datos respectivas, se integran en el Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX).

Los avances tecnológicos en materia de sistemas y telecomunicaciones del SIMPEX permiten la transferencia de información de manera más rápida y eficaz entre las representaciones de BANCOMEXT en el exterior, las oficinas regionales y la sede central, así como las instituciones que junto con el Banco, bajo la coordinación de la SECOFI, han participado en la realización de este proyecto.

En este sistema se difunde información sobre la oferta exportable del país, la demanda externa de productos mexicanos, los intereses extranjeros para invertir en México y la demanda mexicana de inversión extranjera.

Apoyos no financieros de BANCOMEXT

La estrategia de BANCOMEXT para las actividades promocionales considera cinco objetivos principales para enfrentar los retos que impone la dinámica mundial del comercio y la inversión:

- a) Identificar y desarrollar empresas con oferta exportable, apoyándose con asistencia técnica para la adaptación de sus productos al mercado internacional.*
- b) Mejorar cuantitativa y cualitativamente la posición de la oferta mexicana de bienes y servicios en mercados externos, concentrando esfuerzos en un esquema de promoción selectiva con base en proyectos dirigidos a productos y mercados específicos.*

²⁸ Ibidem, p. 6

- c) Aprovechar la tecnología de punta en materia de sistemas y telecomunicaciones para difundir oportunidades de negocios en México y en el exterior.*
- d) Fortalecer la concertación de alianzas estratégicas y la promoción de inversión extranjera en México, en un entorno en el que se interrelacionan la exportación de productos y servicios con proyectos de inversión, subcontratación y maquila.*
- e) Integrar el binomio promoción-financiamiento mediante esquemas que apoyen de manera integral la participación de las empresas mexicanas en el comercio exterior.²⁹*

La actividad promocional del Banco en el exterior se lleva a cabo mediante un grupo de promotores en comercio e inversión que se apoya en una infraestructura de comunicación y sistemas que le permite estar en contacto permanente con el Centro de Servicios al Comercio Exterior (CSCEX) y las direcciones regionales en todo el país.

Dentro de los principales servicios que ofrecen las representaciones podemos mencionar el Análisis de mercados; la detección y difusión de oportunidades de negocios; la identificación de importadores e inversionistas; la promoción de inversión extranjera; apoyo en la participación en eventos internacionales y, desarrollo de proyectos comerciales.

BANCOMEXT ofrece estos servicios a la comunidad empresarial por medio del CSCEX y de las direcciones regionales y estatales en toda la república. De igual manera, los promotores en México cuentan con el respaldo de las oficinas en el exterior para atender las necesidades de los empresarios en las etapas de prospección, incursión, consolidación o diversificación de negocios en los mercados internacionales.

Además de los servicios mencionados, BANCOMEXT proporciona a los exportadores información sobre estadísticas de comercio exterior y de mercados y productos, directorios de proveedores, exportadores e importadores, regímenes legales y arancelarios, normas internacionales y acuerdos comerciales de libre comercio; asesoría en diferentes temas del comercio exterior que permiten al exportador elaborar una planeación cuidadosa y conocer los procedimientos, los requisitos y las metodologías para desarrollar con éxito sus operaciones internacionales.

²⁹ Banco Nacional de Comercio Exterior, Op. cit. p. 151

El área de asesoría también participa como conciliador y árbitro para la solución de controversias de comercio internacional, y tiene a su cargo la Secretaría Ejecutiva de la Comisión para la Protección al Comercio Exterior de México (COMPROMEX).

En cuanto a capacitación, el Instituto de Formación Técnica (IFT) promueve la capacitación y el desarrollo de la cultura en materia de comercio exterior, con el objeto de incrementar las habilidades gerenciales de los empresarios que incursionan en los mercados internacionales.

3.3.4. Régimen de maquila (Industria maquiladora de exportación)

Antes de explicar en que consiste este régimen, es conveniente mencionar que la industria maquiladora es una de las industrias que más participación tiene en el flujo de exportaciones mexicanas registradas en la balanza comercial. De ahí su importancia dentro del esquema de fomento a las exportaciones que existe en el país.

Como es sabido, uno de los problemas más graves del país consiste en la insuficiencia de la economía para ofrecer a la población el número de fuentes de trabajo remuneradas y estables que exige el crecimiento geográfico, considerado uno de los más altos del mundo.

Dicho problema ocupacional se agrava en las zonas rurales en donde los coeficientes de inversión por hombre ocupado son bajos, generando acumulaciones de desempleo y condiciones de vida deplorables, que propician, por una parte, la aparición de múltiples empleos improductivos de abierto subempleo y, por otra parte, la migración a las ciudades en busca de mejores condiciones de vida.

En la frontera norte, este fenómeno ha sido común debido a que la población se ve seriamente presionada por falta de empleo que le permita obtener ingresos para subsistir. Por esa razón se promovió, desde 1965, lo que se conoció como *Programa de Industrialización de la Frontera Norte*, el

cual no era otra cosa que otorgar todas las condiciones de apoyo institucional y de infraestructura, para que un buen número de empresarios estadounidenses se sintieran atraídos para establecer empresas de "maquila" en la franja fronteriza de México.

Cabe señalar que este programa de industrialización implicaba una modificación sustancial, aunque parcial, del modelo de industrialización aplicado en esos últimos años en México; el cual era de desarrollo "hacia adentro", basado en la sustitución de importaciones. La modificación consistía en que la orientación se daba hacia un desarrollo industrial "hacia afuera", al menos en la región fronteriza norte. *"En este sentido, los inversionistas extranjeros y mexicanos aprovecharon la coyuntura del gobierno mexicano con un atractivo programa de desarrollo de la franja fronteriza norte y zonas libres del país, por otro lado, nuestro gobierno adoptó a la industria maquiladora como un instrumento más para promover el desarrollo económico del país y de esa manera generar fuentes de empleo en la región antes señalada y con ello crear una nueva fuente generadora de divisas que ayudara a fortalecer a nuestra economía."*¹⁰

Desde su origen, el régimen comercial aplicable a la industria maquiladora permitía la importación de insumos y equipos libres de gravamen, siempre y cuando toda la producción fuera exportada.

Así, *"la industria maquiladora de exportación en México es una actividad manufacturera o de servicio que opera al amparo de un sistema aduanal simplificado de importaciones temporales, primordialmente para fines de exportación."*¹¹ En este sentido, las empresas maquiladoras, son aquellas que se dedican a realizar alguna parte del proceso de producción final de un artículo y que el empresario considera que resulta más barato, o que obtiene bajos costos de producción, encomendándose a otra empresa.

¹⁰ Sahagón Hervert, Homero. Manual Práctico de Comercio Exterior. Dofiscal Editores, México, 1996, p. 83

¹¹ *Ibidem*, p. 84

Los decretos que establecen la normatividad y la operación de la industria maquiladora de exportación se publicaron en el Diario Oficial de la Federación el 22 de diciembre de 1989 y el 24 de diciembre de 1993. La dependencia encargada de su operación y control es la Secretaría de Fomento y Comercio Industrial.

Los decretos referidos definen como operación de maquila el proceso industrial o de servicios destinado a transformar, elaborar o reparar mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación posterior por parte de maquiladoras o empresas que se dediquen parcialmente a la exportación en los términos señalados. Asimismo, entran en esta clasificación los servicios que tengan la finalidad de vender en el extranjero o apoyar las exportaciones, estas actividades de servicio se pueden dirigir a las maquiladoras o a empresas con programa PITEX.

También identifican como maquiladora a la empresa, persona física o moral a la que le sea aprobado un programa de maquila y exporte su producción o venda al mercado nacional en términos estipulados en los decretos mencionados. Ahora bien, entre los beneficios que pueden obtener las empresas que se incorporen a este programa, se encuentran:

- *Despacho aduanero simplificado*
- *Establecimiento y operación de maquiladora de nueva creación o ya existente en cualquier zona del territorio nacional desunado al desarrollo industrial.*
- *Autorización de importación temporal de materias primas, partes, componentes y maquinaria y equipo libres de arancel.*
- *Ventas al mercado nacional que se incrementen anualmente y que a partir del año 2001 pueden ser de hasta 100%.*
- *Otorgamiento de facilidades administrativas.*

- *La Secretaría de Gobernación , por medio de sus delegaciones de servicios migratorios establecidas en el país o por conducto del Servicio Exterior Mexicano en el extranjero, permite la internación y la permanencia en el país mediante una visa especial al personal extranjero administrativo y técnico para el funcionamiento de las empresas maquiladoras. El Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera establece que las empresas maquiladoras de exportación pueden constituirse y operar hasta con 100% de capital extranjero.* ³²

Es claro que el comportamiento de la industria maquiladora ha observado cambios muy significativos, pues éstos van desde el número de empresas establecidas, el nivel de empleo generado, la evolución sectorial - la ampliación del campo de actividades manufactureras -, y sobretodo, la participación dentro de las exportaciones totales del país. Es por ello, que las alternativas que ofrece el programa de industria maquiladora de exportación tratan proveer a aquellas empresas interesadas en participar de manera activa en el comercio exterior del país, de los elementos necesarios para lograr los objetivos antes mencionados.

Puede decirse que las maquiladoras en nuestro país se han especializado en procesos que requieren de abundante mano de obra preferentemente femenina y han cubierto ramas como la maquila de transistores, de algunas prendas de vestir, aparatos eléctricos y electrónicos, etc.

Cabe mencionar que las empresas de esta rama industrial deben contar con el Programa de Maquila de Exportación, documento legal expedido por la SECOFI que autoriza la realización de operaciones de maquila. La industria ha contado con la ventaja de operar prácticamente sin restricción alguna en cuanto a la composición de su inversión extranjera directa y con libertad absoluta para utilizar los insumos nacionales o de importación sin requisitos o cuotas de integración nacional. De esta manera, se ha convertido en un experimento altamente exitoso de libre comercio para el desarrollo de una importante capacidad exportadora de productos manufacturados, elaborados con mano de obra mexicana y así lo demuestran los siguientes datos.

³² Ibidem, p. 86

"En 1966, se establecieron las dos primeras empresas de este tipo y para 1972 ya existían 268 establecimientos que daban empleo a 49,299 personas. Para 1976 había 552 empresas que ocuparon a 80,981 personas, derramaron sueldos mensuales por 326,406 millones de pesos. Para 1985, el proceso de maquilación siguió acelerándose al existir 789 establecimientos, ocupar a 217 mil personas, pagar salarios por 18.6 millones de pesos. En 1993 (ver cuadro 1), el número de establecimientos es de 2,130, se pagan 88.2 millones de pesos por salarios y se absorben a 514 mil trabajadores. En 1994 estaban operando 2,085 maquiladoras quienes dieron ocupación a 579,422 empleos, cifra que representa el 18.6% del empleo total del sector manufacturero en ese año. Durante 1995 las estadísticas señalan que hubo un incremento considerable, al alcanzar un total de 3,000 maquiladoras habiendo generado alrededor de 750,000 empleos."³³

CUADRO 1
 Datos globales sobre la Industria Maquiladora

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|-------|----------|----------|----------|
| Años | Empresas | Salarios | Personal |
| 1984 | 722 | 10 685 | 202 |
| 1985 | 789 | 18 650 | 217 |
| 1986 | 844 | 23 877 | 242 |
| 1987 | 1 210 | 28 530 | 310 |
| 1988 | 1 410 | 33 150 | 330 |
| 1989 | 1 655 | 40 173 | 429 |
| 1990 | 1 910 | 53 243 | 460 |
| 1990 | 1 938 | 67 926 | 462 |
| 1992 | 2 075 | 83 778 | 505 |
| 1993 | 2 130 | 88 272 | 514 |
| 1994 | 2 085 | 94 235 | 579 |
| 1995 | 3 000 | 98 266 | 750 |
| *1996 | 2 536 | 75 336 | 560 |

3. Millones de pesos

4. Miles de personas

* Primer semestre

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)

³³ López Espinosa, Socorro: "Maquiladoras ¿un buen salvavidas?". *Expansión*, México, Febrero de 1996, p. 69

En lo que respecta a la evolución sectorial, al inicio de la década de lo 80's únicamente se realizaban operaciones de maquila en seis ramas de actividad: alimentos, calzado y prendas de vestir, muebles, maquinaria no eléctrica, maquinaria y equipo eléctrico y electrónico, y otras industrias manufactureras.

En el transcurso de la década se incrementan a 12 las ramas de actividad del sector; a los seis anteriores se agregan las de cuero y calzado, productos químicos, autopartes, materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, servicios, artículos deportivos y juguetes.

Actualmente la industria maquiladora realiza no sólo actividades intensivas en mano de obra, sino también operaciones de manufactura intensiva en capital, particularmente las referentes a la elaboración de maquinaria y equipo, y a las actividades del sector automotriz.

Es importante mencionar que, si bien el reducido costo laboral es un elemento fundamental a considerar para establecer y operar un planta maquiladora en el país, existen otras ventajas. *"Las exportaciones de las empresas maquiladoras no causan el IIA y a éstas tampoco se les cobra el impuesto del 2% al activo (siempre y cuando pertenezcan a una matriz extranjera). Por otra parte, la complementariedad con Estados Unidos es evidente dada la cercanía geográfica. Ello permite ubicarse cerca del mercado más grande del mundo, así como manejar inventarios "justo a tiempo", lo cual significa una reducción considerable en los costos de inventario; a su vez los costos de transporte se reducen con la proximidad entre ambos países. Además, existen parques industriales exclusivamente para maquiladoras en la franja fronteriza con la infraestructura adecuada y servicios de apoyo para cualquier operación de manufactura, los cuales ofrecen sus instalaciones en arrendamiento o en venta."*³⁴

³⁴ Sánchez Mújica, Rodrigo: *"La industria maquiladora de exportación en México: orígenes y desarrollo"*. El mercado de valores. Núm. 6, México, Junio de 1996, p. 33

Con base a lo anterior, podemos concluir que efectivamente, la industria maquiladora se ha convertido en una importante generadora de ingresos a nivel nacional, puesto que no sólo ha contribuido a la generación de empleos, sino que ha fomentado la participación de nuevas empresas que han encontrado en la producción manufacturera, la mejor opción para abrirse a nuevas oportunidades en la dinámica del comercio exterior del país.

4. IMPORTANCIA DE LA PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES DENTRO DE LAS PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO

Como se ha visto a lo largo del presente trabajo, dentro de un esquema de globalización, nuestro país no ha podido rezagarse. En este sentido, México ha tratado por todos los medios de insertarse a esta nueva dinámica cuya característica principal es la internacionalización y la eliminación de barreras, tanto económicas como financieras, que obviamente implican la eliminación de todo tipo de trabas al comercio internacional.

Dentro de este esquema de internacionalización la participación de México se ha caracterizado por ser activa, ya que ha tratado de aprovechar la oportunidad que le ofrecen tanto los foros bilaterales como los multilaterales, y todos aquellos organismos de carácter mundial, que le permiten poner de manifiesto su interés por conseguir un lugar dentro del nuevo orden económico internacional. Como complemento de lo anterior, ha tenido que adecuar su política económica a los cambios que se han registrado en el mundo, basta recordar que consecuencia de ello fue la apertura comercial que dio inicio en la década de los ochenta durante la administración de Miguel de la Madrid.

En este sentido, el Gobierno Federal se ha propuesto lograr el crecimiento que el país necesita, a través de una política económica donde desempeña un papel fundamental nuestra planta productiva como generadora importante de ingresos. Es por ello, que dentro del actual proceso económico juega un papel fundamental la política comercial e industrial que pretende brindar todo el apoyo que el sector necesita. Así, se han diseñado mecanismos que fomentan la conclusión de ciclos productivos, no sólo para satisfacer la demanda interna, sino para que a la par alienten la factibilidad de incursionar en los mercados del exterior.

Derivado de lo anterior, la creación de estos mecanismos esta encaminada a coadyuvar con la captación de divisas y lograr un equilibrio en la balanza comercial, fomentando al mismo tiempo la actividad exportadora, que evidentemente, denotan la importancia que ha adquirido en la actualidad el comercio exterior.

4.1 Importancia del fomento al comercio exterior

Como se ha mencionado, en los últimos años México emprendió un reforma estructural orientada a dotar de eficiencia y competitividad a la economía. Derivado de ello, la creación de un entorno favorable para la asignación eficiente de recursos y el acceso tanto a tecnologías impulsoras de la productividad, como a formas de organización modernas, permite la adaptación a la globalización de los procesos productivos y a la nueva dinámica de las corrientes internacionales de comercio e inversión.

El cambio de dirección de la economía se ha manifestado especialmente en el sector externo debido a la profunda reorientación de la estrategia comercial puesta en marcha a mediados de la década pasada. En otras palabras, se está tratando de favorecer un ambiente productivo e institucional que permita consolidar el papel de las exportaciones como factor de desarrollo permanente y remover la vieja restricción externa al crecimiento económico.

*"El drástico cambio de la estrategia comercial se sustentó, básicamente, en una reforma integral de la estructura arancelaria y en una política orientada a ampliar y consolidar la diversificación de las relaciones con el exterior, lo que entrañó la adhesión a organismos multilaterales, así como la formalización y la búsqueda de acuerdos con países y bloques donde hubiera potencial para la complementación, el comercio y los flujos de inversión y tecnología."*¹

Otra línea fundamental de la estrategia ha sido la flexibilización de las regulaciones sobre inversión extranjera directa y de cartera, así como la adecuación del marco legal de las transacciones foráneas. En el esfuerzo por incrementar la penetración de los productos mexicanos en el exterior, ampliar la planta exportadora, alentar las exportaciones directas e indirectas, diversificar destinos, captar flujos de capital y establecer alianzas estratégicas con inversionistas extranjeros, las actividades de promoción y financiamiento han desempeñado una función de gran relevancia.

¹ Ten Kate, Adrian: "El ajuste estructural de México: dos historias diferentes," Comercio Exterior, México, Junio de 1995, p. 519

Con la nueva política comercial se ha incrementado de una manera notable la importancia del sector externo en la economía en su conjunto y se ha impreso un renovado dinamismo a las ramas generadoras de divisas. Entre los desempeños más relevantes destacan el significativo aumento de las exportaciones no petroleras, en particular las manufacturas, el cambio en la composición de las ventas externas, al disminuir la participación de las ventas de hidrocarburos y elevarse la de otros sectores, el gradual ingreso de productos mexicanos en nuevos segmentos de mercado, la concreción de acuerdos de libre comercio con diversos países, y el incremento de los flujos de capital foráneo, que repercutieron en el fortalecimiento de la capacidad exportadora.

Derivado de lo anterior, la exportación es necesaria para compensar las importaciones, es decir, para equilibrar la balanza comercial. Por otra parte, para los industriales es un factor muy importante como estabilizador de precios en el mercado interno, además de funcionar como regulador de mercados, esto es, si el consumidor interno no compra por situaciones de temporada o crisis económica, se pueden lograr operaciones con otros mercados extranjeros. Aquí es donde se manifiesta la necesidad del comercio exterior y en donde juegan un papel importante los medios e instrumentos que permiten concretar un proyecto de tal magnitud.

Así, en la actualidad no sólo existen mecanismos de fomento al comercio exterior, sino que además se complementan con una política industrial que pretende hacer realidad la inserción de México en los grandes mercados internacionales y prueba de ello es que, ante la preocupación del gobierno mexicano por hacer que nuestra planta productiva alcance niveles de competitividad internacional, en mayo del presente año se dio a conocer a través de la SECOFI el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, "el cual establece estrategias y líneas de acción que conforman una política industrial de largo plazo, activa, integral y dinámica. Esta política promueve un entorno competitivo y apoya el fortalecimiento de las empresas, mediante la disminución de costos de transacción y de información, la ampliación de las opciones tecnológicas, el estímulo de la dotación de factores del país y el impulso de una cultura de internacionalización y calidad total."² En otras palabras, con la adopción de esta política se pretende fortalecer la planta productiva nacional a través de incentivos que permitan al sector empresarial tener acceso a la posibilidad de competir en los mercados internacionales cada vez más exigentes y concurrenciosos.

² Secretaria de Comercio y Fomento Industrial. "Programa de Política Industrial y Comercio Exterior". México, 1996, p. 2

Es importante mencionar que el contenido y alcance de este Programa responde a los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. Por consiguiente, las acciones que supone se desarrollarán de acuerdo con los criterios de disciplina fiscal y ejercicio eficiente del gasto público.

De esta manera, el Programa mencionado recoge los planteamientos presentados en los Foros de Consulta Popular del Plan Nacional de Desarrollo por organizaciones sociales, laborales y empresariales, gobiernos estatales y municipales, organismos financieros, instituciones de educación superior y colegios de profesionistas. De igual manera, se enriqueció con las propuestas desarrolladas en muy diversas instancias por cámaras, organismos y asociaciones industriales y comerciales, empresas e individuos particulares. Este es, por tanto, un programa no sólo para el sector productivo, sino del propio sector.

Por la magnitud del apoyo que representa para los sectores productivo y empresarial del país, consideramos importante retomar los puntos fundamentales de dicha política, cuya creación tiene como objetivo central: **conformar a través de la acción coordinada con los sectores productivos, una planta industrial competitiva a nivel internacional, orientada a producir bienes de alta calidad y mayor contenido tecnológico.**

Para cumplir con lo anterior, la política industrial se desarrollará a lo largo de tres líneas estratégicas las cuales son:

- *Crear condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta, y ampliar y fortalecer el acceso de los productos nacionales a los mercados de exportación.*
- *Fomentar el desarrollo del mercado interno y la sustitución eficiente de importaciones, para sustentar la inserción de la industria nacional en la economía internacional.*
- *Crear mecanismo que aceleren el desarrollo de agrupamientos industriales, lo mismo regionales que sectoriales, de alta competitividad internacional, y fomentar la creciente integración a los mismos de micro, pequeñas y medianas empresas.*³

³ Ibidem, p. 3

La implantación de estas líneas estratégicas implica un esfuerzo nacional muy importante para igualar las condiciones de competitividad de nuestra economía a las de nuestros principales competidores en todo el mundo. Se requiere, entre otras cosas, formar una fuerza de trabajo cada vez más capacitada, crear una infraestructura de comunicaciones y transporte eficaz y competitiva, introducir sistemas de información que pongan al alcance de las empresas la mejor tecnología y las mejores prácticas administrativas disponibles, y contar con instituciones financieras eficientes. Asimismo, debe asegurarse que el marco regulatorio fomente la actividad económica y que los procedimientos judiciales sean lo más claro posible, expeditos y de costo reducido.

En este sentido, las líneas estratégicas han tomado forma a través de ocho políticas que son las siguientes:

1. Estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero
2. Creación y mejoramiento de la infraestructura física, y de la base humana e institucional
3. Fomento a la integración de cadenas productivas
4. Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria
5. Desregulación Económica
6. Promoción de exportaciones
7. Negociaciones comerciales internacionales
8. Promoción de la competencia

A continuación se explicaran brevemente los puntos básicos y objetivos de cada una de las políticas mencionadas.

1. Estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero

Considerando que la estabilidad macroeconómica es un pilar fundamental para sustentar el desarrollo de una base industrial sólida y competitiva, con la adopción de esta política se pretende crear un entorno favorable para aumentar la disponibilidad de financiamiento para las empresas con costos y condiciones internacionales, una mayor generación de ahorro interno y la predictibilidad del tipo de cambio real, como condiciones indispensables para estimular la inversión de largo plazo y la modernización de la industria.

2. Creación y mejoramiento de la infraestructura física y de la base humana e institucional

La competitividad de la industria moderna no depende exclusivamente de la abundancia de factores primarios baratos. Actualmente, la complejidad y globalización de la actividad industrial moderna demanda, para su desarrollo, el soporte de una infraestructura física y de una base humana e institucionales eficientes y con estándares similares a las de los países con los que competimos.

Para ello, el mejoramiento de las comunicaciones, transportes y la provisión de energía; de una base humana sólida generada a través de la educación básica y especializada, así como de un sistema legal eficaz y expedito, se constituyen en factores fundamentales de la política integral de apoyo a la competitividad de la industria.

Particularmente, esta política desempeñará un papel crucial para superar los desequilibrios regionales: una infraestructura eficiente y geográficamente bien distribuida es indispensable para inducir el desarrollo de agrupamientos industriales, regionales y sectoriales, de alta competitividad internacional.

3. Fomento a la integración de cadenas productivas

Para asegurar la competitividad de las empresas es indispensable mantener la disponibilidad de insumos y componentes importados. Sin embargo, el nuevo entorno ofrece amplias posibilidades para sustituir importaciones de manera eficiente y por esa vía integrar nuevas cadenas productivas.

En particular, las posibilidades de exportación indirecta no han sido aprovechadas cabalmente. Por ello, integrar las micro, pequeñas y medianas empresas a las nuevas cadenas productivas y promover el desarrollo regional a través de la conformación de agrupamientos industriales en las diversas zonas del país, constituyen metas de gran urgencia.

4. Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria

Esta política se compone de dos partes: modernización tecnológica y promoción de la calidad. La primera es el instrumento más importante de la política industrial en los países industrializados, por su capacidad para aumentar la competitividad industrial. Esta política se reforzará con los programas de integración de agrupamientos industriales regionales y sectoriales.

La promoción de la calidad fomentará la capacidad de la industria nacional para aplicar sistemas de calidad, producir cada vez mejor y cumplir con los estándares internacionales de calidad y seguridad. El Programa Nacional de Calidad promoverá la adopción de esquemas para mejorar la calidad de los productos, fortalecer la infraestructura técnica, fomentar el reconocimiento de la calidad de productos y empresas nacionales, alentar el desarrollo de una cultura nacional de calidad, y crear un sistema nacional de información sobre calidad.

5. Desregulación Económica

La desregulación constituye una alta prioridad de la política industrial, por su amplio potencial para incrementar la eficiencia de las empresas, especialmente las de menor tamaño. Además, la desregulación aspira a constituir la expresión más notable de una nueva cultura de colaboración entre las autoridades gubernamentales y el sector productivo. Esta nueva cultura deberá asegurar, a través de la consulta y el intercambio de información constantes, que las acciones de la autoridad tomen en consideración las necesidades de los productores del país. Así promoverá el reconocimiento del papel crucial de la industria y el comercio exterior para el logro de los objetivos nacionales.

6. Promoción de exportaciones

La promoción de nuevos exportadores y nuevos mercados de exportación reviste particular importancia fundamentalmente en la estrategia de política industrial. Esquemas como el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) y el programa maquilador, han sido fundamentales para el desarrollo exportador del país y deben mantenerse actualizados. Los apoyos financieros al desarrollo de nuevos mercados requieren fortalecerse y consolidarse para afrontar

exitosamente las cambiantes condiciones de los mercados internacionales y ser equivalentes a los mejores que pueden obtener los exportadores de las naciones con las cuales competimos.

En este sentido, consideramos importante mencionar que en los países desarrollados, la promoción de nuevos exportadores y nuevos mercados, así como la consolidación de los sectores exportadores, se caracteriza por una amplia gama de actividades, una elevada disponibilidad de recursos de promoción y financiamiento altamente competitivo. México muestra un importante rezago en esta área; para impulsar las exportaciones mexicanas y con el fin de conformar un sistema de promoción a la altura de los de nuestros competidores, se instrumentarán y se coordinarán medidas en materia de apoyos financieros; servicios de información, asesoría y capacitación en materia de comercio exterior; promoción al desarrollo de mercados; coordinación y facilitación de la exportación; y fomento de la cultura exportadora.

Se dice que, *"para lograr los objetivos mencionados, se requiere que la economía nacional crezca a una tasa anual de por lo menos 5 por ciento. Para ello, las exportaciones deberán crecer a tasas anuales cercanas al 20 por ciento en promedio, y convertirse así en uno de los motores fundamentales del crecimiento económico."*⁴ Esta expansión requiere un rápido crecimiento de la productividad, y condiciones de rentabilidad elevada y permanente en la exportación directa e indirecta, para que ésta se convierta en un foco fundamental de la estrategia de negocios de una buena parte de la industria nacional.

Otra de las razones por las que se considera ésta política uno de los puntos más importantes del Programa, es que el fomento a las exportaciones se ha constituido en la alternativa más viable de muchas empresas para lograr sobrevivir en un entorno cuya característica principal es la competencia, una competencia en la que sólo participan las empresas más fuertes, aquellas que logran satisfacer además de las necesidades del mercado doméstico, las del mercado internacional, logrando de esta manera insertarse en la dinámica de comercio exterior del país y con ello, contribuir a la generación de divisas para nuestro país.

⁴ Información Aduanera de México: *"Tarifa del Impuesto General de Importación"*, Tomo V, México, 1996, p. 7798-551

7. Negociaciones comerciales internacionales

La política de negociaciones amplía y mejora el acceso de los productos mexicanos a los mercados de exportación. En la presente administración se pretende continuar con una política de negociaciones que abra mercados, obtenga reciprocidad y establezca un marco transparente y predecible para los productores y exportadores mexicanos. Con el propósito de lograr que los productores nacionales reciban beneficios concretos de las negociaciones, las actividades de consulta, coordinación interna y difusión serán fundamentales.

En este sentido, las negociaciones comerciales se constituyen en uno de los instrumentos de los que México se puede valer para hacer acto de presencia en los escenarios mundiales más importantes, tanto multilaterales, como bilaterales; por ello, la presente política considera que es necesario fortalecer nuestras relaciones con el resto del mundo, más aún cuando nos hemos percatado que los logros importantes y permanentes se han dado en un ambiente de cooperación y participación conjunta.

8. Promoción de la Competencia

Esta política tiene una vertiente de fomento a la competencia interna y otra relativa a la apertura a la competencia externa. En cuanto a la primera, se hace necesario salvaguardar y promover la competencia y libre concurrencia en los mercados nacionales, a fin de elevar la eficiencia de la economía, a través del combate a las prácticas monopólicas de empresas tanto privadas, como públicas.

La apertura a la competencia externa incluye tres políticas. Por lo que se refiere a las importaciones, la política arancelaria constituye un determinante fundamental del grado de competencia de la economía, y de la rentabilidad relativa de la producción para el mercado nacional respecto a la destinada a mercados de exportación. En el manejo de esta política se equilibrarán tres objetivos: fortalecer la competitividad de largo plazo de la industria nacional; promover la inversión y mejorar el acceso de los productos nacionales a los mercados del exterior.

En segundo lugar, en materia del combate a las prácticas desleales de comercio internacional, México cuenta actualmente con uno de los sistemas antidumping más activos del mundo. El Plan Nacional de Desarrollo establece que en materia de comercio exterior se deberá *"sancionar con todo rigor y eficacia las prácticas desleales de comercio que afectan a nuestro productores nacionales"*. Para ello, el sistema antidumping logrará mayor agilidad, difusión y accesibilidad.

En tercer lugar, en materia de regulaciones técnicas al comercio exterior, se fortalecerán los instrumentos administrativos a través de los cuales se aplica la normatividad vigente en materia de comercio exterior. Asimismo, se realizarán las acciones necesarias, a fin de que las regulaciones técnicas se apliquen con mayor eficacia y no se constituyan en barreras injustificadas al comercio exterior.

Se espera que el cumplimiento de los objetivos mencionados, sienta las bases que permitan fomentar una competencia sana en donde todos los sectores puedan participar en iguales condiciones, lo cual redundará en una planta productiva con elevados estándares de calidad y competitividad a nivel internacional.

Mecanismo de consulta para el seguimiento y evaluación del programa

El Programa reconoce que la política industrial debe ser un instrumento dinámico, capaz de modificarse oportuna y adecuadamente según las circunstancias del entorno económico. Para tal propósito, el Programa establece mecanismos de seguimiento y evaluación, que se fundan en el diálogo y colaboración estrecha entre los tres niveles de gobierno y los sectores productivos.

Estos mecanismos permitirán atender una necesidad fundamental para la industria y el comercio, de acuerdo a la consulta efectuada para elaborar este Programa: que la política industrial tenga continuidad y permanencia acorde con los prolongados periodos de inversión de la industria moderna.

Por lo antes mencionado consideramos conveniente destacar que la política industrial actuará a partir de un entorno caracterizado por retos y oportunidades sustanciales. En el frente internacional, en los próximos años la competencia se intensificará. México tendrá que responder a este desafío mediante

una política industrial activa, que incremente su capacidad de competir en los mercados internacionales sobre bases de calidad elevada y fortaleza tecnológica. Por otra parte, las posibilidades de exportación derivadas de las negociaciones comerciales internacionales y, en particular, de los tratados de libre comercio han creado un marco atractivo para expandir la inversión orientada a generar capacidad de producción a escala internacional. El pleno aprovechamiento de la posibilidades generadas por el libre comercio con América del Norte y otros países exigirá grandes esfuerzos.

En el frente interno, la apertura económica está generando las bases de una planta productiva de competitividad mundial, como resultado de la modernización de la industria nacional durante los últimos años. La productividad alcanzada por los obreros y el avance registrado en diversos segmentos de la industria en materia de modernización empresarial y productividad, así como la privatización y los progresos alcanzados en sectores de servicios que proporcionan insumos clave a la industria, constituyen bases sólidas para extender las condiciones de competitividad internacional a toda la planta productiva nacional. Sin embargo, será necesario enfrentar los retos de la modernización, derivados de la apertura: superar el rezago de las micro, pequeñas y medianas empresas, rearticular cadenas productivas; y fomentar el desarrollo regional.

4.2 Efectos de la estrategia de fomento a las exportaciones sobre el comportamiento de la Balanza Comercial en México.

Desde la perspectiva de la estrategia de liberalización, la política comercial se concibió básicamente como un producto del proceso económico. Éste debía inducir cambios sectoriales, así, con la puesta en marcha del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 (PRONAMICE) se previó la eliminación de los fomentos tradicionales para la exportación, particularmente de los programas orientados a sectores específicos y subsidios en general, que se sustituyeron por programas a los que se les imprimió un corte aduanero y fiscal, y cuyos beneficios se constituyeron en el principal atractivo para la comunidad exportadora.

La desregulación económica, la paulatina liquidación de programas sectoriales y la racionalización de los estímulos fiscales, se convirtieron en los principales mecanismos de la nueva estrategia industrial y de fomento al comercio exterior. Este cambio entrañó la subordinación de la política industrial a los cambios de orden económico.

En este sentido, podemos decir que las políticas de apertura comercial, promoción de exportaciones y de inversión extranjera, así como de desregulación de las operaciones de comercio exterior, han tenido impactos importantes, tanto cuantitativos como cualitativos, en las transacciones internacionales de la economía mexicana. La evolución y composición de la balanza de pagos permite apreciar estas transformaciones.

A este respecto, en el presente apartado se analizarán las variaciones más importantes que se han registrado en la balanza comercial en lo que va de la presente década, como consecuencia de la aplicación de una política agresiva de fomento a las exportaciones. Para tal efecto y para comprender la estructura de la misma, comenzaremos por definir la balanza de pagos como *"el registro sistemático de las transacciones comerciales realizadas entre los residentes de un país frente al resto del mundo, en un período determinado que normalmente es un año."*³ En otras palabras, se trata de un documento que dentro de la contabilidad nacional registrará las entradas y salidas de divisas no sólo por concepto de transacciones de carácter comercial y de servicios prestados, sino también en lo referente a movimientos de capital. Por ello se trata de un documento financiero que nos muestra los resultados favorables o desfavorables, positivos o negativos de nuestras transacciones con el exterior, así como el resultado de nuestros negocios y actividades foráneas. Es a su vez un indicador básico de la situación económica general, ya que permite, entre otras cosas medir el nivel anual de la reserva monetaria del país y con ello evaluar el valor internacional de nuestra moneda frente al resto del mundo.

Es importante mencionar que el análisis e interpretación de los datos de la balanza de pagos, servirán de norma específica para estructurar toda una serie de lineamientos en materia de política económica respecto al exterior, que puede ir desde el establecimiento de una estrategia comercial proteccionista o liberalista, a través de la instrumentación de mecanismos fiscales externos como aranceles, cuotas y otro tipo de controles, hasta la determinación de una política monetaria y crediticia congruente con la situación financiera internacional, al igual que implementar otra de fomento a las

³ Ortiz Wadgymar, Arturo, Op cit., p. 48

exportaciones, conquista y diversificación de nuevos mercados, o bien un control selectivo de las importaciones.

En términos contables, el saldo positivo o negativo de la balanza de pagos, representa ingresos o egresos que engrosan o reducen el Producto Interno Bruto (PIB), el cual se define como *"la suma total o valor monetario de bienes y servicios producidos por una sociedad en un lapso determinado normalmente de un año."*⁶ Es claro que a medida de que un país sea más dependiente en cuanto a la contribución de su PIB del comercio exterior, en esa medida será más significativo e impactante el resultado de las cuentas externas sobre el resto de la economía.

Derivado de lo anterior, con la balanza de pagos se está en posibilidad de saber si un país atraviesa por dificultades para cumplir sus obligaciones internacionales y se ve obligado a girar en contra de sus reservas o pedir prestado, o en el último de los casos, si su posición es de relativa holgura económica.

Así pues, la balanza de pagos podrá presentar tres estados principales:

| | | | |
|--------------|----------|---|---------|
| Superávit : | Ingresos | > | Egresos |
| Déficit : | Ingresos | < | Egresos |
| Equilibrio : | Ingresos | = | Egresos |

Sin embargo, lo normal es que ningún país acepte la situación deficitaria, razón por la cual recurre a un conjunto de mecanismos correctivos o compensatorios para equilibrar su balanza de pagos, dentro de los que, tanto las devaluaciones como el endeudamiento externo, el uso de las reservas o el incremento de las exportaciones de mercancías y servicios, constituyen elementos enfocados a generar un equilibrio contable y por ende teórico, aunque no un equilibrio real.

En el cuadro que se presenta a continuación, podremos observar los rubros que componen actualmente la Balanza de Pagos Mexicana.

⁶ Becerril García, Tubalkain G. et al.: Fundamentos relacionales para el Comercio Exterior. Instituto Politécnico Nacional, México, 1995, p. 95

CUADRO 2
BALANZA DE PAGOS
(Millones de dólares)

| <i>Concepto</i> | <i>1995</i> | <i>1996</i> |
|----------------------------|-------------|-------------|
| Cuenta Corriente | | |
| Ingresos | - 716 | 523 |
| Exp. de mercancías | 97 523 | 55 259 |
| Servs. no factoriales | 79 542 | 45 468 |
| Viajeros al interior | 10 167 | 5 636 |
| Viajeros fronterizos | 4 158 | 2 555 |
| Otros | 2 006 | 1 044 |
| Servs. factoriales | 4 003 | 2 055 |
| Intereses | 3 820 | 1 922 |
| Otros | 3 010 | 1 522 |
| Transferencias | 810 | 401 |
| Egresos | 3 995 | 2 233 |
| Importación de mcias. | 98 239 | 54 736 |
| Servs. no factoriales | 72 453 | 41 341 |
| Fletes y Seguros | 8 983 | 4 747 |
| Viajeros al interior | 1 975 | 1 210 |
| Viajeros fronterizos | 1 023 | 569 |
| Otros | 2 130 | 924 |
| Servs. factoriales | 3 856 | 2 045 |
| Intereses | 16 768 | 8 632 |
| Otros | 13 333 | 6 927 |
| Transferencias | 3 435 | 1 705 |
| Otros | 35 | 16 |
| Cuenta de Capital | 14 112 | 1 719 |
| Pasivos | 20 069 | 2 526 |
| Endeudamiento | 26 376 | -2 153 |
| Banca de desarrollo | 55 | -2 164 |
| Banca comercial | -4 177 | -1 232 |
| Banco de México | 13 333 | -1 979 |
| Público no bancario | 13 966 | 2 184 |
| Privado | 3 199 | 1 038 |
| Inversión extranjera dir. | 6 964 | 3 126 |
| Mercado accionario | 519 | 2 253 |
| Mercado de dinero | -13 791 | -670 |
| Activos | -5 957 | -806 |
| En bancos del exterior | -3 081 | -935 |
| Créditos al exterior | -276 | -323 |
| Garantías de deuda ext. | -662 | 420 |
| Otros | -1 938 | 32 |
| <i>Errores y omisiones</i> | -3 805 | -2 579 |
| Variación de la reserva | 9 593 | 339 |
| Ajustes oro-plata | - 3 | 2 |

FUENTE: Banco de México (Indicadores Económicos, Primer Semestre 1996)

Ahora bien, para efectos del presente análisis tomaremos como período de estudio los años de 1990 a 1996. Se comienza con 1990 por ser el año previo a la entrada en operación los programas de fomento a las y se termina con 1996, por ser el momento que vivimos. Asimismo, cabe señalar que el período seleccionado se considera importante debido a que abarca los cambios más importantes registrados en el comercio exterior de México como resultado de la política económica emprendida en los últimos años

De esta manera, analizaremos particularmente los movimientos originados por concepto de importaciones y exportaciones, resaltando la participación de la industria maquiladora por su contribución a la generación de ingresos en la balanza.

Con base en datos del Banco de México sustraídos de sus Informes Anuales por un lado, se observara el comportamiento de las operaciones de la industria maquiladora de exportación conforme al nuevo criterio, que ya forma parte de la presentación de la balanza comercial desde el informe de 1992; y en segundo término, las importaciones de insumos incorporados en las exportaciones manufactureras no maquiladoras, debido a que estas operaciones se hacen, en la mayoría de los casos, bajo el amparo de programas de fomento a las exportaciones como el programa PITEX, los cuales ya explicamos. En ambos casos se considerara solamente de las exportaciones el valor neto (contenido nacional de las exportaciones) y del lado de las importaciones sólo las importaciones definitivas, es decir, sin tomar en cuenta las que retornan al extranjero integradas en los productos de exportación (las importaciones temporales).

En este sentido, se detallan a continuación los principales indicadores de la balanza comercial, que han permitido interpretar que la economía del país se encuentra en recuperación ya que representan ingresos reales de divisas.

Comenzaremos por mencionar que las importaciones que retornan al extranjero (importaciones temporales) llegan al país mediante diversos mecanismos, como el régimen de la industria maquiladora de exportación, el programa PITEX, los procedimientos de cuentas aduaneras y, en algunos casos, en la devolución o reducción inmediata de los impuestos a la importación..

Así, el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), permite a exportadores no petroleros importar mercancías sin arancel alguno para ser exportadas. Derivado de lo anterior, *"las empresas amparadas en el PITEX aumentaron su participación en las exportaciones totales de 22.6% en 1988 a 53.3% en 1995. Las firmas de los sectores de automotores y de autopartes se beneficiaron significativamente y en 1995 concentraron el 50% de todas las exportaciones bajo PITEX."* *

Por lo que se refiere al Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), éste permite un reembolso rápido del impuesto al valor agregado en un plazo máximo de cinco días, así como la agilización de trámites aduanales, acceso a información comercial y trato preferencial ante las respectivas secretarías. *"El programa estipula que las empresas ALTEX deben presentar exportaciones de al menos 2 millones de dólares o de 40% de sus ventas totales y no requieren de una balanza comercial positiva. Hasta mayo de 1995 se habían registrado 914 programas ALTEX que representaban 32.8% del total de las exportaciones no petroleras."* *

En este sentido, cabe mencionar que la importancia que han adquirido estos programas se debe, en primer lugar a que las exportaciones de manufacturas se han convertido en la parte más importante de las ventas foráneas mexicanas (más de 80% según las cifras); en segundo término a que las exportaciones de las maquiladoras de exportación ha crecido de manera considerable y sostenida y en la actualidad representan la mitad de las exportaciones manufactureras totales, y finalmente, a que las ventas manufactureras no maquiladoras también han crecido a tasas muy elevadas, pero al mismo tiempo han experimentado un proceso de desintegración nacional en la medida en que ha aumentado su dependencia de insumos importados.

Por lo que se refiere a las empresas bajo el régimen de maquila, a continuación, en el cuadro 3 se presenta la balanza comercial incluyendo y excluyendo las operaciones de las maquiladoras. Se observa un crecimiento mayor de las exportaciones de maquiladoras si se consideran las que esta industria realiza -dada su importancia y dinamismo- y por consecuencia un mejor saldo en la balanza.

* Dussel Peters, Enrique: *"El cambio estructural del sector manufacturero mexicano, 1988-1995"* Comercio Exterior, BANCOMEXT, México, junio de 1995. p. 464

* Ibidem, p. 465

CUADRO 3
BALANZA COMERCIAL: 1990 - 1996 *
(Millones de Dólares)

| Año | SIN MAQUILADORAS | | | CON MAQUILADORAS | | |
|--|------------------|---------------|---------|------------------|---------------|---------|
| | Importaciones | Exportaciones | Saldo | Importaciones | Exportaciones | Saldo |
| 1990 | 31 272 | 26 839 | -4 433 | 41 593 | 40 711 | -882 |
| 1991 | 38 185 | 26 855 | -11 330 | 49 967 | 42 688 | -7 279 |
| 1992 | 48 192 | 27 516 | -20 676 | 62 129 | 46 196 | -15 933 |
| 1993 | 48 924 | 30 033 | -18 891 | 65 367 | 51 886 | -13 481 |
| 1994 | 58 880 | 34 613 | -24 267 | 79 346 | 60 882 | -18 464 |
| 1995 | 36 579 | 41 787 | 5 208 | 74 603 | 79 326 | 4 723 |
| 1996 | 22 523 | 26 565 | 4 042 | 35 682 | 42 729 | 7 047 |
| Porcentaje de incremento anual: | | | | | | |
| 1990/1996 | 11.4 | 6.6 | - | 17.5 | 10.6 | - |

FUENTE: Vázquez Tercero, Héctor. "Flujo efectivo de divisas de la Balanza Comercial de México". Comercio Exterior, BANCOMEXT, México, agosto de 1996 p. 598

* Primer semestre

El cuadro 4 muestra el comportamiento de los principales agregados de las exportaciones: destaca la creciente participación de las manufactureras, debido a su dinamismo propio y al abatimiento de las exportaciones petroleras, lo cual se ha acompañado de un incremento lento de las de productos agropecuarios e industria extractiva (productos primarios). Así, al final del periodo las manufactureras representan más de 80% del total, cuando hace una década apenas aportaban una tercera parte.

CUADRO 4
Exportaciones de Mercancías: 1990 - 1996 *
(Millones de dólares)

| Años | Totales | Petroleras | Porcentaje | Productos Primarios | Porcentaje | Manufactureras | Porcentaje |
|--|---------|------------|------------|---------------------|------------|----------------|------------|
| 1990 | 40 711 | 10 104 | 25 | 2 780 | 7 | 27 827 | 68 |
| 1991 | 42 688 | 8 166 | 19 | 2 920 | 7 | 31 602 | 74 |
| 1992 | 46 196 | 8 307 | 18 | 2 469 | 5 | 35 420 | 77 |
| 1993 | 51 886 | 7 418 | 14 | 2 782 | 5 | 41 685 | 81 |
| 1994 | 60 882 | 7 445 | 12 | 3 035 | 5 | 50 402 | 83 |
| 1995 | 70 965 | 8 715 | 12 | 3 753 | 6 | 58 497 | 82 |
| 1996 | 34 173 | 4329 | 13 | 2 039 | 6 | 27 895 | 81 |
| Porcentaje de incremento anual: | | | | | | | |
| 1990/1996 | 10 | - | - | 2.3 | - | 16 | - |

FUENTE: Katz, Isaac. "Exportaciones y crecimiento económico. Evidencia para la industria manufacturera en México". Comercio Exterior, México, Julio de 1996. p. 113

El comportamiento de las exportaciones manufactureras, sean originarias o no de las maquiladoras, se aprecian en el cuadro 5. Se observa que en el año que se considere, el crecimiento de las de la industria maquiladora es más acelerado que el correspondiente a las de las no maquiladoras. A partir de 1991 su valor empieza a ser mayor que el de estas últimas, excepto en 1994, además, el aumento de las ventas externas de las maquiladoras es más constante.

CUADRO 5
Exportaciones Manufactureras: 1991- 1996 *
(Millones de dólares)

| Años | Totales | No maquil. | Porcentaje | De maquil. | Porcentaje |
|---------------------------------|---------|------------|------------|------------|------------|
| 1990 | 27 827 | 13 955 | 50.1 | 13 872 | 49.9 |
| 1991 | 31 602 | 15 769 | 49.9 | 15 833 | 50.1 |
| 1992 | 35 420 | 16 740 | 47.3 | 18 680 | 52.7 |
| 1993 | 41 685 | 19 832 | 47.6 | 21 853 | 52.4 |
| 1994 | 50 402 | 26 269 | 52.1 | 24 133 | 47.9 |
| 1995 | 58 496 | 22 658 | 38.8 | 35 838 | 61.2 |
| 1996 | 26 698 | 11 489 | 50.5 | 15 209 | 49.5 |
| Porcentaje de incremento anual: | | | | | |
| 1990/1996 | 16 | 14.7 | - | 17.3 | - |

FUENTE: Katz, Isaac: "Exportaciones y crecimiento económico. Evidencia para la industria manufacturera en México". Comercio Exterior, México, Julio de 1996 p. 113

* Primer trimestre

Con el fin de medir de manera más adecuada la contribución de los dos tipos de exportaciones manufactureras, tanto de maquiladoras, como de no maquiladoras en la generación neta de divisas por concepto de ventas externas, es necesario descontar el valor de las importaciones de insumos utilizados en ambos sectores (cuadro 6). La diferencia entre el valor de las exportaciones y el valor de los insumos importados incorporados en las mismas se conoce como Grado de Integración Nacional (GIN). Los datos estadísticos que se presentan en los cuadros 7 y 8 son públicos, mismos que se obtuvieron de la información original del Banco de México y se complementaron con referencias tomadas de los informes de 1993 - 1995 del mismo organismo. El resultado permite conocer con cierta aproximación el valor neto en divisas de esas exportaciones.

CUADRO 6
Valor neto de las exportaciones manufactureras: 1991- 1996 *
(Millones de dolares)

| Años | Totales | No maquil | Porcentaje | De maquil. | Porcentaje |
|--|---------|-----------|------------|------------|------------|
| 1990 | 12 123 | 8 572 | 70.7 | 3 551 | 29.3 |
| 1991 | 12 850 | 8 799 | 68.5 | 4 051 | 31.5 |
| 1992 | 11 980 | 7 237 | 60.4 | 4 743 | 39.6 |
| 1993 | 13 768 | 8 358 | 60.7 | 5 410 | 39.3 |
| 1994 | 15 215 | 9 412 | 61.9 | 5 803 | 38.1 |
| 1995 | 19 060 | 11 520 | 60.4 | 7 540 | 39.6 |
| 1996 | 11 536 | 4 745 | 49.8 | 6 791 | 50.2 |
| Porcentaje de incremento anual: | | | | | |
| 1990/1996 | 5.8 | 2.4 | - | 13.1 | - |

CUADRO 7
Integración nacional de las exportaciones manufactureras: 1990- 1996 *
(Millones de dólares)
Exportaciones no maquiladoras

| Años | Valor Bruto | Insumos Importados | Valor Neto | GIN % |
|------|-------------|--------------------|------------|-------|
| 1990 | 13 955 | 5 383 | 8 572 | 61.4 |
| 1991 | 15 769 | 6 970 | 8 799 | 55.8 |
| 1992 | 16 740 | 9 503 | 7 237 | 43.2 |
| 1993 | 19 832 | 11 474 | 8 358 | 42.1 |
| 1994 | 24 133 | 14 721 | 9 412 | 39.0 |
| 1995 | 30 576 | 19 220 | 11 356 | 37.1 |
| 1996 | 18 488 | 8 567 | 9 921 | 53.6 |

FUENTE: Cervantes González, Jesús A.: "Modernización de empresas manufactureras, comercio exterior y expectativas de corto plazo". Comercio Exterior. México, Junio de 1996, p. 591

CUADRO 8
Integración nacional de las exportaciones manufactureras: 1990- 1996
 (Millones de dólares)
 Exportaciones maquiladoras

| <i>Años</i> | <i>Valor Bruto</i> | <i>Insumos Importados</i> | <i>Valor Neto</i> | <i>GIN</i> |
|-------------|--------------------|---------------------------|-------------------|------------|
| | | | | <i>%</i> |
| 1990 | 13 872 | 10 321 | 3 551 | 25.6 |
| 1991 | 15 833 | 11 782 | 4 051 | 25.6 |
| 1992 | 18 080 | 13 937 | 4 743 | 25.4 |
| 1993 | 21 853 | 16 443 | 5 410 | 24.8 |
| 1994 | 26 269 | 20 466 | 5 803 | 22.1 |
| 1995 | 34 726 | 18 537 | 16 189 | 46.6 |
| 1996 | 18 124 | 9 458 | 8 666 | 47.8 |

FUENTE: Cervantes González, Jesús A.: "Modernización de empresas manufactureras, comercio exterior y expectativas de corto plazo". Comercio Exterior, México, Junio de 1996, p. 592

De los cálculos anteriores se deduce que mientras el grado de integración de la industria maquiladora de exportación ha sido alrededor de 22 a 25 por ciento, el de las exportaciones manufactureras no maquiladoras se ha reducido de modo consistente.

Ese fenómeno es consecuencia tanto de la apertura comercial a partir de 1985 y en mayor medida desde diciembre de 1987, ya que ha permitido a la industria exportadora importar insumos con mayor libertad debido a la necesidad de dotar de mayor competitividad a los bienes de exportación y de los procesos de globalización internacional en que México participa. También pudo haber influido la gradual sobrevaluación del peso en los últimos años. Por razón natural, a menor grado de integración de las manufacturas exportadas, mayor importación de insumos que se incorporan a esas mercancías.

El reducido grado de integración de las maquiladoras ha sido tradicional desde que en 1965 se inició el programa de la maquiladora. El estancamiento de la integración en esa industria se observa claramente en el pequeño porcentaje en que participan los insumos de origen nacional en el total de insumos: alrededor de 2 a 3 por ciento en la industria establecida en la frontera norte y un poco más en las ubicadas en el interior del país.

El valor neto de las exportaciones manufactureras totales se presenta en el cuadro 6. Es posible deducir que conforme transcurre el tiempo disminuye el crecimiento del valor neto (diferencia entre el valor bruto de las exportaciones y el valor de los insumos importados) de las exportaciones manufactureras nacionales como consecuencia del descenso de las tasas de crecimiento de las exportaciones manufactureras no maquiladoras.

Si bien el saldo de la balanza comercial no se altera, su composición resulta muy diferente si de las importaciones y las exportaciones se elimina el valor de las compras externas temporales de insumos (bienes intermedios) incorporados en las exportaciones manufactureras (tanto de las maquiladoras como de las que no lo son). Este ajuste permite obtener el valor de las importaciones definitivas y el valor neto de las exportaciones. Es decir, se trata de determinar las cuentas de la balanza comercial en términos del flujo real de divisas.

El crecimiento y la composición sectorial de las exportaciones netas mexicanas (excluyendo el contenido importado de las exportaciones manufactureras) se indica en el cuadro 9. En términos de valor neto, o sea, del valor agregado nacional de las exportaciones mexicanas, su crecimiento en el periodo estudiado ha sido marginal, determinado en especial por las exportaciones de productos primarios básicamente agropecuarios, pues los minero-metalúrgicos han caído. Las ventas externas de petróleo han bajado de modo significativo, debido al deterioro de los precios internacionales, ya que su volumen se ha mantenido prácticamente en los mismos niveles.

En cuanto a las exportaciones manufactureras totales, su notable incremento (que se ha acelerado en los años más recientes) se ha relacionado más al comportamiento dinámico de las exportaciones de las maquiladoras, que las de las no maquiladoras, pues estas últimas, si bien han crecido en volumen, no lo han hecho en función de su valor neto.

CUADRO 9
Exportaciones Netas: 1990 - 1996
(Millones de dólares)

| Años | Totales | Petroleras | Porcentaje | Productos Primarios | Porcentaje | Manufac- tureras | Porcentaje |
|--|---------|------------|------------|------------------------|------------|---------------------|------------|
| 1990 | 40 711 | 10 104 | 25 | 2 780 | 7 | 27 827 | 68 |
| 1991 | 42 688 | 8 166 | 19 | 2 920 | 7 | 31 602 | 74 |
| 1992 | 46 196 | 8 307 | 18 | 2 469 | 6 | 35 420 | 76 |
| 1993 | 51 886 | 7 418 | 15 | 2 782 | 5 | 41 685 | 80 |
| 1994 | 60 882 | 7 445 | 12 | 3 035 | 6 | 50 402 | 82 |
| 1995 | 68 496 | 8 509 | 13 | 5 715 | 8 | 54 272 | 79 |
| 1996 | 36 723 | 5 158 | 14 | 2 981 | 8 | 28 584 | 78 |
| Porcentaje de incremento anual: | | | | | | | |
| 1990/1996 | 10 | - | - | 23 | - | 16 | - |

FUENTE. Cervantes González, Jesús A. "Modernización de empresas manufactureras, comercio exterior y expectativas de corto plazo". Comercio Exterior, México, Junio de 1996, p. 594

Derivado de lo anterior, se observa que a pesar de existir cierto incremento en el porcentaje de exportaciones, se observa un leve estancamiento. Dicho estancamiento, se debe a la combinación de varios factores, entre los que podemos mencionar el abatimiento de las exportaciones petroleras, debido más al precio que al volumen; al crecimiento lento de las ventas externas de productos primarios; el aumento importante de las exportaciones no manufactureras no maquiladoras, pero acompañado de un fuerte proceso de desintegración de insumos nacionales, y el acelerado incremento de las exportaciones de la industria maquiladora, con una baja integración nacional no obstante los recurrentes planes oficiales para incrementarla.

En este sentido, podemos concluir que ante la necesidad de un sector industrial y exportador mucho más dinámico, el Gobierno Federal asume su responsabilidad en la promoción de la competitividad empresarial mediante una política integral, pero exige el esfuerzo permanente de todos los sectores, tanto de empresarios, trabajadores y administración pública para obtener los resultados en el actual proceso económico que vive el país.

4.3 Inversión extranjera en México y su influencia en el Comercio Exterior

En el contexto de la creciente transnacionalización de la producción y comercialización de bienes y servicios que caracteriza a la actual fase de desarrollo de la economía mundial, la productividad y competitividad de los países está determinada fundamentalmente por dos factores:

- 1) el desarrollo tecnológico y su correspondiente aplicación a los procesos productivos, y
- 2) el aprovechamiento de ventajas relativas que se derivan de la complementación económica.

La incorporación de las innovaciones científicas y tecnológicas significa para las empresas un aumento de su productividad vía reducción y división de las líneas de producción, creación de nuevos productos, uso eficiente de los insumos y la disminución de costos. Por su parte, la producción compartida representa la incorporación de novedosas tecnologías y sistemas administrativos, la utilización de ventajas comparativas, economías de escala, y el aumento y diversificación de los flujos de comercio.

*"En este contexto, el crecimiento de las economías nacionales es una variable cada vez más dependiente de las acciones instrumentadas por las empresas para elevar su competitividad a través de la adecuación de su planta productiva a las innovaciones tecnológicas y a la interdependencia supranacional."*⁹

Sin embargo, ello requiere el desembolso de cuantiosos montos en inversión científica y tecnológica que sólo las grandes empresas pueden cubrir. Ante ello, la alternativa idónea para la inserción de las pequeñas y medianas empresas al proceso globalizados lo constituye la Inversión Extranjera Directa (IED).

La IED además de ser un complemento del ahorro interno, se acompaña de tecnologías de vanguardia que elevan la eficiencia y productividad de las empresas y promueven las exportaciones por su vinculación con los procesos de transnacionalización productiva.

⁹ Arguillas, Antonio y José A. Gómez Mandujano. La Competitividad de la industria frente a la concurrencia internacional. Edit. FCE, México, 1995, p. 213

Además, la inversión extranjera directa significa para las empresas nacionales su incorporación a la nueva estrategia, mediante el desarrollo de asociaciones de empresarios nacionales con extranjeros, que permiten acceder a tecnologías de punta, abrir mercados, estructuras modernas de comercialización, desarrollar nuevos productos, así como líneas de producción.

En virtud de las ventajas que representa la inversión extranjera, un número creciente de países como el nuestro, ha puesto en práctica estrategias de promoción abocadas a atraer capital foráneo. Sin embargo, la inversión externa muestra una tendencia a concentrarse en los países desarrollados en detrimento de las economías en desarrollo. Así " en el lapso 1986-1993 los países industrializados participaron con 96.6% del total de la emisión y 84.4% de la recepción, mientras que las naciones en vía de desarrollo aportaron 3.4% y recibieron 14.6%." ¹⁰

En este sentido, la menor participación de los países en desarrollo en la recepción de inversión foránea ha derivado en una creciente competencia entre los mismos por la captación de recursos, a tal grado que el éxito en la recepción de IED, además de la campaña de promoción propiamente dicha, responde a los avances en la modernización de sus economías, que resulta de la aplicación de medidas de saneamiento financiero, desregulación económica y flexibilidad de su regulación jurídica al ingreso de capitales externos.

En tales condiciones, México ha entrado de lleno a la competencia por los flujos de inversión extranjera directa mediante la instrumentación de una política integral de promoción a la inversión abocada a fomentar el ingreso de recursos externos para financiar las actividades productivas, modernizar tecnológicamente la industria y promover la integración a mercados internacionales.

La política antes mencionada se caracteriza por su dinamismo y flexibilidad ante los cambios de la economía internacional y se sustenta en tres grandes líneas de acción:

¹⁰ Dirección General de Inversión Extranjera (SECOFI): "Indicadores oportunos de los flujos de la IED en marzo de 1996". El mercado de valores, México, Junio de 1996, p. 57

- a) la permanencia de una política económica congruente y realista;
- b) la adecuación del marco jurídico de la inversión extranjera a los objetivos de internacionalización de la economía mexicana, y
- c) la promoción y búsqueda de novedosos mecanismos de participación del capital foráneo con empresarios nacionales.¹¹

En la generación de un ambiente de confianza para el ingreso de inversión extranjera al país, desempeña un papel fundamental la congruencia y realismo de la política económica, que se manifiesta en el permanente saneamiento de las finanzas públicas, la menor participación del Estado como propietario y regulador del mercado, el carácter irreversible de la apertura comercial y la promoción de la inversión privada.

Es así que *"el equilibrio de las finanzas públicas se trata de lograr mediante la reducción de subsidios y transferencias y el incremento de los ingresos vía ajuste de los precios y tarifas al sector público, así como por la homogeneización del sistema impositivo a nivel internacional, se ha traducido la estabilidad y certidumbre de la economía mexicana; la reducción del número de empresas públicas y la adecuación del marco normativo de una diversidad de actividades económicas ha fomentado la libre concurrencia de los agentes económicos; la apertura comercial ha dado a la industria nacional un carácter más eficiente y competitivo; y la inversión privada desempeña el papel de motor principal del desarrollo industrial y modernización de las cadenas principales."*¹²

Es por ello que, con el objeto de mantener la competitividad del país como centro receptor de la IED, ha sido indispensable la adecuación de la legislación en la materia a las condiciones cambiantes de la economía mundial. Cabe señalar que desde el inicio de la actual década se ha promovido el ingreso de flujos de IED mediante una mayor claridad en los criterios de interpretación de la ley, las medidas de simplificación de normas y trámites, y los nuevos mecanismos de participación del capital externo que trajo consigo el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera.

¹¹ López Roldán, Mario: *"El papel de la IED en México, en el marco del TLCAN"*. El mercado de valores, México, Mayo de 1996, p. 29.

¹² Dirección General de Inversión Extranjera, Op. cit., p. 58

Asimismo, el Ejecutivo federal ha puesto en práctica diversas medidas de desregulación y apertura económica tendientes a promocionar un aumento en la productividad de las empresas nacionales y fomentar la inversión privada, que se traducen en un apertura adicional a lo establecido en el reglamento.

*"Es importante mencionar que de las 754 clases de actividad que integran la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP), el 90% se encuentra abierto a la IED. Sin embargo, ante los cambios en las relaciones económicas internacionales del país y la tendencia hacia la regionalización de los mercados, se ha hecho necesario readecuar el marco legal, pues se busca brindar seguridad y certidumbre a la inversión externa, con base en reglas muy claras que eliminen la discrecionalidad de la dicha ley."*¹³

Por tanto, la nueva legislación ha buscado la simplificación de trámites administrativos para la autorización de proyectos de inversión, ya que de los 17 criterios que actualmente se toman en cuenta sólo prevalecen tres:

- 1) creación de empleo y su capacitación;
- 2) contribución tecnológica para la IED a la empresa, y
- 3) contribución de la IED a la competitividad de la planta industrial mexicana.

En lo que se refiere a los mecanismos de participación del capital foráneo con capital nacional, se busca una mayor participación de las empresas nacionales en proyectos de inversión externa a través de mecanismos tales como coinversiones, subcontratación, licencias y franquicias.

*"Cabe señalar que en el marco del TLC, la asociación tiene el objetivo de aprovechar ventajas comparativas del país en un entorno de libre acceso al mercado estadounidense, porque se aboca a desarrollar empresas orientadas a la exportación y empresas proveedoras que actúan en un contexto de competitividad industrial."*¹⁴ Al asociarse con empresas extranjeras existe la posibilidad para las nacionales de participar en el comercio exterior ya sea de manera directa o como proveedores de insumos a sectores exportadores. Como empresas proveedoras se pueden reducir costos y aumentar la

¹³ López Roldán, Mario, Op. cit., p. 31

¹⁴ Ibidem, p. 32

productividad a través de las aportaciones tecnológicas de los socios extranjeros y la reorganización de la producción mediante sistemas de gestión y operación más eficientes.

De manera complementaria a la desregulación y simplificación en materia de inversión extranjera, se estableció como prioritario realizar actividades que indujeran y facilitaran la participación de capital foráneo en el país a través de la promoción de la nueva imagen de México, a raíz de los resultados que se han obtenido en materia de apertura comercial.

Asimismo, se enfatizaron los atractivos que México ofrece, como su privilegiada localización geográfica, recursos naturales y competitividad en factores productivos.

*"Para la simplificación y el aceleramiento del proceso de inversión para extranjeros interesados en participar con 100% del capital en México, la Subsecretaría de Industria e Inversión Extranjera, por conducto de la Dirección General de Inversión Extranjera (DGIE), ha puesto a disposición de éstos un servicio integral de apoyo desde la etapa inicial de su interés, por el cual se proporciona información sobre el marco legal en materia de inversión extranjera, aspectos sobre legislaciones específicas a nivel sectorial; así como información general sobre productores establecidos, volúmenes y valores de importaciones y exportaciones, entre otros."*¹³

Independientemente de lo anterior, algunos inversionistas extranjeros, particularmente los pequeños y medianos, consideran conveniente al establecerse en el país, contar con un socio mexicano que les facilite el acceso al mercado mexicano; que los ayude a insertarse en una cultura de negocios diferente a la suya y que les reduzca tiempos en la implementación de un proyecto, mediante el aprovechamiento de la infraestructura industrial existente y personal capacitado.

Con el objeto de lograr una vinculación de negocios entre mexicanos y extranjeros, la DGIE diseñó y puso en operación dos instrumentos promocionales conocidos como la Cartera Nacional de Oportunidades de Inversión y la Cartera Nacional de Alianzas Estratégicas. En la primera se integran perfiles de proyectos concretos de inversión que cuentan con estudios sobre el mercado; aspectos técnicos y financieros que dan sustento a la factibilidad del perfil de inversión y el respaldo de un empresario mexicano que desea vincularse con un empresario extranjero para realizar dicho proyecto.

¹³ Ibidem, p. 35

En la segunda se registran los perfiles de empresas mexicanas y extranjeras que buscan algún tipo de asociación estratégica. Dichos perfiles contiene información precisa sobre el objetivo específico de la alianza pretendida; las características del socio buscado y el ofrecimiento de la empresa que busca dicha alianza a su posible contraparte. Asimismo, contienen las características de producción más relevantes de la empresa que lo promueve, tales como número de trabajadores; valor de ventas en el último año; capacidad de producción; mercados en los que participa; fecha de constitución; descripción de la infraestructura y relación de la maquinaria más representativa.

Por medio de estos dos instrumentos, los proyectos reciben un promoción internacional al más alto nivel, ya que su difusión se realiza a través de las consejerías de BANCOMEXT en el extranjero, las representaciones diplomáticas en nuestro país, el Consejo Mexicano de Inversión y las cámaras de comercio binacionales registradas en el país, así como entre las misiones empresariales que nos visitan.

Adicionalmente, la SECOFI ha establecido un plan de concertación con diversas dependencias y entidades a nivel federal y estatal para que los trámites sobre autorizaciones, concesiones, permisos y registro vinculados con la inversión extranjera sean canalizados de forma adecuada y expedita, evitando retrasos innecesarios en la implementación de oportunidades de negocios. Gracias a esta cooperación, los esfuerzos promocionales realizados a nivel nacional se ven reforzados a nivel regional.

Por otro lado, utilizando la Cartera Nacional de Oportunidades de Inversión y Cartera Nacional de Alianzas Estratégicas se realizan foros, seminarios y encuentros empresariales donde se vinculan los proyectos e intereses integrados a las mismas. Dichos foros, nacionales e internacionales, se han planeado de manera sectorial como es el caso de la agroindustria y de la industria del plástico, así como los sectores del calzado y la curtiduría, la industria textil y de confecciones.

Para apoyar la importancia referida a la IED en el proceso de crecimiento económico del país, a continuación, con base en el informe de Indicadores Oportunos de los Flujos de IED (Enero-Mayo de 1996) emitido por la Secretaría de Comercio, explicaremos brevemente como esta constituida la IED en el país.

"La corriente de IED a México sumó seis mil 964 millones de dólares en 1995, comparado con 10 mil 974 millones de 1994 cuando alcanzó un nivel récord. El monto de la IED del año pasado se considera significativo si se tiene en cuenta que 1995 fue el año más crítico de la economía mexicana en más de seis décadas. El dinamismo de la IED en el país el año pasado se debió a los proyectos iniciados en 1994 o antes y que precisaban ser completados." ¹⁶

"Durante los primeros 5 meses del presente año, SECOFI recibió información sobre la inversión extranjera directa por 3,003.6 millones de dólares (md), de los cuales 2,629.3 md (87.5%) se notificaron al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) y 374.3 md (12.5%) correspondieron a importaciones netas de activo fijo por parte de maquiladoras." ¹⁷

"De los 2,629.3 md notificados al RNIE durante este período, el 10.6% (278.4 md) corresponde a IED materializada antes de 1995; el 61.8% (1,626.0 md), a IED materializada en 1995; y el 27.6% (724.9 md), a IED materializada en enero-mayo de 1996." ¹⁸ Cabe mencionar que según la SECOFI, la diferencia entre la fecha de inscripción en el RNIE y la de materialización de la inversión, se debe a que los inversionistas no acuden inmediatamente ante el RNIE una vez realizada la misma, sino que la inscripción se hace con un rezago importante. Por ello, los 1,099.2 md (724.9 md notificados al RNIE más 374.3 md de importaciones de maquiladoras) que se reportan hasta esta fecha como IED materializada de enero a mayo, continuarán aumentando en los meses subsiguientes, en la medida en que el RNIE reciba las notificaciones del resto de las inversiones que ya se realizaron en lo que va del primer semestre del año, pero que aún no han sido notificadas.

¹⁶ Sierra Arenas, Lourdes: *"Llegó a 455.5 md la inversión extranjera directa en abril"* **Uno más Uno**, México, 6 de junio de 1996, Sección: Economía. p. 3

¹⁷ Idem.

¹⁸ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial: *"Indicadores oportunos de los flujos de IED"*, México, junio de 1996. p. 2

Distribución Sectorial de la IED

"De los 3,003.6 md notificados en enero-mayo, el 60.1% (1,805.3 md) se canalizó al sector industrial; el 17.0% (509.5 md), a servicios financieros; el 7.7% (230.3 md), a comercio; el 6.6 (197.7 md), a transportes y comunicaciones; y el 3.0% (93.5 md) a los sectores restantes. Por cuanto a los 1,099.2 md materializados, el 53.1% (583.2 md) fue realizado por las empresas ubicadas en la industria manufacturera; el 39.3% (432.3 md), por las del sector financiero; el 5.0% (55.0 md), por las de servicios comunales; el 1.8% (19.9 md), por las de comercio; y el 0.8% (8.8 md), por empresas de otros sectores." ¹⁹

Se observa claramente que el sector que registra mayor inversión extranjera es el industrial, debido a que la actual política económica considera a la planta productiva como un elemento importante en el proceso económico que brinda las mayores perspectivas de crecimiento. Le siguen los servicios financieros y, comunicaciones y transportes, importantes también para el desarrollo de actividades relacionadas con el comercio exterior.

Origen de la IED

"Los 3,003.6 md se canalizaron a nuestro país por inversionistas de Estados Unidos, en 52.9% (1,589.2 md); de Canadá, en 13.8% (413.4 md); de Alemania, en 13.3% (399.1 md); del Reino Unido, en 4.9% (147.1 md); de Suiza, en 3.8% (112.9 md), de Japón, en 1.7% (50.6 md); de Corea del Sur, en 1.5% (44.6 md); de Holanda, en 1.3% (37.8 md); y de otros países en 6.8 % (208.9 md)." ²⁰

Asimismo, de acuerdo al país de origen de las empresas que materializaron inversiones por 1,099.2 md durante enero-mayo, las empresas de Estados Unidos participaron con 50.2% (552.1 md); las de Canadá, con 35.4% (389.1 md); las del Reino Unido, con 4.6% (50.1 md); las de Japón, con 3.0% (32.8 md); y las empresas de otros países, con 6.8% (75.1 md).

¹⁹ Ibidem, p. 3

²⁰ Idem

Proyectos autorizados por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras

*"Durante los primeros cinco meses de 1996, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras autorizó 23 proyectos de inversión por un total de 299.3 md, a materializarse entre 1996 y 1999. De acuerdo a la actividad a realizar, 13 proyectos se ubican en el sector de la construcción; 5 en los servicios; 2 en la industria manufacturera; y 3 en otros sectores."*²¹

Como ya se mencionó, México debería estar captando como mínimo 10 mil millones de dólares anuales, ya que tiene los elementos para lograrlo: un mercado potencial de más de 90 millones de habitantes; abundancia de recursos naturales, cercanía geográfica a Estados Unidos y un marco favorable para la IED. Sin embargo, a dos años de la crisis de 1994 y después de mostrar un importante descenso, está manifestando una lenta pero firme recuperación.

4.4 Perspectivas de crecimiento a largo plazo

Como ya se mencionó, la política de comercio exterior de México ha utilizado una serie de mecanismos para fomentar las exportaciones, entre los que sobresalen: exención o devolución de impuestos indirectos y de importación, subsidios (por ejemplo, acreditar al exportador una cantidad superior a los impuestos indirectos pagados, reducir el impuesto sobre la renta de la empresa exportadora), facilidades de importación de insumos, reducción de costos de información y comerciales, créditos subsidiados, preferencias crediticias, entre otros., los cuales de alguna manera persiguen un mismo objetivo: lograr la inserción de los productos mexicanos en los mercados internacionales.

En este sentido, desde que se inició la fase vigorosa de industrialización del país ha habido conciencia de la importancia del sector externo para el desarrollo económico. Los instrumentos básicos de regulación del comercio, fueron utilizados desde un principio para aumentar las exportaciones y racionalizar las importaciones, asegurando de esa manera que las divisas generadas por el país se canalizaran hacia importaciones de maquinaria y equipo que permitieran ampliar la planta industrial y estimular la inversión, dado el alto contenido de importación que la inversión tiene. Para impulsar la

²¹ Idem

exportación se diseñaron programas de fomento denominados sectoriales, los cuales como su nombre lo indica, apoyaba a sectores específicos, tales como el de la producción agropecuaria y de manufacturas exportables.

Es claro, consecuentemente, que si la contribución del sector industrial a la exportación de bienes y servicios continúa siendo tan modesta en proporción a la capacidad productiva interna, tal evolución afectará la estructura y comportamiento de la economía mexicana en los próximos años venideros.

Para hacer posible metas ambiciosas como las que los planes globales y sectoriales han trazado para nuestra economía, no tenemos otra alternativa que asegurar que la exportación se sitúe efectivamente como actividad prioritaria y fundamental para la economía del país. Para ello, es indispensable organizar todos los mecanismos de apoyo del Estado y del sector privado, de manera que la actividad exportadora se convierta no sólo por intención, sino por decisión, en una actividad prioritaria del país.

En este sentido, sabemos que los servicios que otorga el Gobierno para apoyar al sector exportador actual o potencial, son muy amplios; sin embargo, entre las actividades de apoyo a la exportación, es necesario fortalecer toda la cadena de apoyos, desde el diseño y concepción del producto, los estudios de prefactibilidad y del mercado que son muy necesarios para iniciar un proyecto, hasta el respaldo al productor para asegurar que éste obtenga, cuando los proyectos son viables, los apoyos financieros, administrados e institucionales que sean factibles, así como los estímulos que tenga derecho. Asimismo, deberá fortalecerse el respaldo al exportador en las fases de comercialización de su producto para garantizar su acceso a los mercados internacionales. Deberá asegurarse que los instrumentos de negociación con que cuenta el Estado, se utilicen para garantizar el equilibrio sano y estable que México desea imprimir a su estructura económica interna y su sector exportador.

Al respecto, vale la pena señalar que si revisamos las diversas medidas de programas de impulso a la exportación, tendremos que reconocer que existe un paquete verdaderamente impresionante de acciones contempladas por diversas entidades del Estado, tendientes a favorecer la exportación. Sin embargo, estas acciones han sido parciales, normalmente definidas desde la

perspectiva de los diferentes campos de apoyo que el Estado dispone para impulsar la actividad exportadora. Por tal razón, es necesaria una acción global que signifique verdaderamente un esfuerzo conjunto de todas las entidades del Estado, actuando de manera coordinada en programas concertados con el sector productivo del país, orientados a alcanzar metas de exportación en el contexto de la estrategia económica global.

Como ya se mencionó en el segundo capítulo, para vincular la economía mexicana eficientemente con el exterior, se requiere definir sectores, ramas y productos específicos en que México tienen mayor grado de competitividad internacional. Este es un esfuerzo que fue básicamente realizado en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, al definir las actividades prioritarias de desarrollo. A partir de ese esfuerzo se han realizado trabajos para precisar, a nivel del producto e incluso por fracción arancelaria, los campos en que México puede competir con mayor eficacia. Además, el trabajo de selección de productos ha permitido identificar, en muchos casos, los problemas específicos a los que se enfrentan para estimular su producción nacional y competir en los mercados internacionales.

Es evidente que para interesar a la actividad productiva en la exportación, el comercio exterior debe constituir una actividad fundamental para la economía del país y la estructura de precios relativos debe favorecer a esa actividad.

Dentro de las acciones a mediano plazo, se presta un apoyo especializado a los exportadores nacionales. En este contexto se llevan a cabo acciones concretas, alrededor de productos o de grupos de productos, mediante la agrupación y coordinación de los productores de modo que se puedan tomar paquetes de productos exportables mediante mecanismos comercializadores establecidos específicamente para tales propósitos.

Sin duda, el petróleo, tiene una significación muy considerable en la exportación total, pero el reto que enfrentamos es que el desarrollo de la producción exportable de otros productos debe de ser de tal magnitud que permita ampliar la base de exportación del país en una amplia gama de productos, particularmente del sector industrial, que es el que mayor potencialidad tiene de contribuir a la generación de divisas.

Adicionalmente, la mayor integración de la industria mexicana y de su capacidad de exportación permitirá promover a otro aspecto importante en la actual coyuntura del desarrollo industrial del país. Es indispensable que si México se orienta a promover una economía vinculada eficientemente con el exterior y desea una base industrial que contribuya en mayor proporción a la generación de divisas, se logre promover que las exportaciones de dicho sector se realicen con un creciente valor agregado interno. De esta manera, en el sector externo, el ámbito industrial, contribuirá a una mejor integración de la industria nacional al mismo tiempo que proporcionará su eficiencia productiva.

Pero además, en la medida en que México amplíe y diversifique su exportación de productos industriales y asegure que éstos alcancen un alto contenido de integración nacional, propiciará el equilibrio entre la exportación de productos primarios y de productos más elaborados, incluyendo bienes de capital.

"Por una parte, se requiere ubicar claramente al sector externo en la economía internacional; la exportación de los factores productivos que, en la medida en que se ensanche, producirá los efectos que se requieren en el ingreso global, el empleo y el logro de otras metas económicas y sociales. Para ensanchar la participación del sector exportador en la producción nacional, es evidente que nuestro mejor esfuerzo se requiere en el ámbito de las manufacturas." ²² En este sentido, debemos propiciar la mayor integración de la industria, su mayor eficiencia y vinculación con el exterior y, al mismo tiempo, se requiere ampliar las dimensiones de la planta industrial del país para permitir que puedan alcanzarse las metas de producción y exportación propuestas.

El papel del Estado, en ese diseño, es fundamental. La política de comercio exterior se encuentra orientada a este propósito y deben integrarse aún más a la política económica global. El diseño de proyectos y la ampliación de la planta industrial debe orientarse hacia sectores, ramas y productos que, de acuerdo con las potencialidades del país, su grado de competitividad, y en función de las prioridades de gobierno, tienen posibilidades reales de alcanzar metas concretas que permitan hacer viables las metas sectoriales y globales.

²² Cavazos Lerma, Manuel: *La promoción de exportaciones en México, análisis y propuestas*, Edit. Siglo XXI, México, 1995, p. 184

Es indispensable conocer concretamente cada uno de los problemas que están frenando o pudieran frenar el incremento de las exportaciones mexicanas. Sin duda alguna, uno de los elementos que han detenido, podríamos decir así, a las exportaciones, es la demanda interna. Por ello es necesario que se hagan esfuerzos superiores para hacer frente a la demanda interna y, además, a esa necesidad urgente, que es aumentar las exportaciones mexicanas.

Finalmente, no podemos dejar de lado la problemática exterior. La situación internacional es preocupante en el sentido de que los intentos de proteccionismo que apenas se vislumbraba hace unos cuantos años, ahora son realidades en el mundo industrial externo, que forma parte fundamental de nuestros mercados del exterior; este mundo de incertidumbre monetaria y de desequilibrios comerciales ha llevado a una intensificación de los esfuerzos, de las tendencias proteccionistas, y ésta es una nueva situación que México debe superar en los próximos años. Por una parte, a través de una intensificación de la producción interna, y por la otra, debemos, con esfuerzo enfrentarnos a este mundo externo lleno de expectativas para las exportaciones mexicanas.

CONCLUSIONES

Como se ha visto a lo largo del presente trabajo, en los últimos seis años ha sido relevante el papel que ha jugado la política comercial de México en su intento por incorporarse y adquirir una posición en el nuevo orden económico internacional. En este sentido, las reformas que a nivel interno tuvieron lugar para hacer frente a dicho cambio, partieron, según nuestro análisis, de la política de corte neoliberal que ha sustentado nuestro país desde la llamada apertura económica en 1982 y que básicamente se refieren a la eliminación de barreras al comercio exterior, al fomento a las exportaciones y a la atracción de inversión extranjera.

A este respecto, cabe señalar que la decisión del gobierno mexicano de iniciar una apertura económica en momentos en que se desarrollaba una profunda transformación en el contexto económico internacional, tuvo que ver, desde nuestro punto de vista, con lo ineficiente que resultaba seguir con un sistema de desarrollo económico cerrado, que lo único que había propiciado era una planta productiva incapaz de competir a nivel internacional.

Partiendo de este hecho, el cual consideramos como el antecedente más relevante de la actual política económica, México decide reorientar su modelo y adopta una postura claramente "abierto" que le ofrecía un campo de acción más amplio en el sentido de que podía aprovechar las oportunidades que le brindaban los distintos foros de negociación, tanto bilaterales como multilaterales, con el fin de lograr una mayor presencia de nuestro país en el mundo. Es por ello que nuestro país ingresa al GATT en 1986 con el fin de abrir nuevos mercados para los productos mexicanos a través de concesiones recíprocas con los miembros del organismo. Derivado de lo anterior, podemos considerar que el objetivo principal de la apertura económica de los 80, ha sido el de abrirse a nuevas oportunidades comerciales y con ello, contribuir a la generación de ingresos tan necesarios para el país.

Como ya lo mencionamos, las condiciones del contexto internacional y los requerimientos del país en 1983, llevaron a México a la adopción de la política económica y comercial que sigue actualmente, la cual se caracteriza por la importancia que ha adquirido la estrategia de fomento a las exportaciones como motor de crecimiento económico.

Es importante señalar que en la práctica, la política económico-comercial presta especial atención a la coordinación de los elementos que la componen, esto con el fin de asegurar la funcionalidad en su aplicación ya que de ello depende el éxito de la misma. En este sentido, se hace necesario destacar que en México existe una diversidad de problemas a los que se enfrentan los sectores productivo, industrial y empresarial y que para superarlos, se está tratando de integrar las necesidades de cada uno de ellos para identificar sus requerimientos y en base a esto, proponer una alternativa de solución que no altere o distorsione el desarrollo económico del país.

Prueba de lo anterior es que los instrumentos de fomento a las exportaciones -regulados a partir de 1990- se han constituido en la principal alternativa para insertarse en la actividad comercial de México, pues tal como lo vimos, fue precisamente en función de las necesidades de los sectores (financiamiento, promoción y oportunidades comerciales, apoyo administrativo, asesoría técnica, capacitación de personal e información) como se logró el establecimiento de mecanismos que brindaran la oportunidad de acceder a nuevas oportunidades y de esta manera participar en los mercados más grandes del mundo. Ésto fue posible gracias al apoyo de las principales instituciones vinculadas con la actividad comercial del país, las cuales tienen la función de orientar y apoyar a quienes deseen integrarse a esta dinámica.

Cabe señalar que los instrumentos de fomento a las exportaciones, además de haber sido creados para expandir nuestro comercio, han pretendido equilibrar la balanza de pagos al generar una mayor entrada de divisas y con lo anterior, crear un ambiente propicio para la atracción de inversión extranjera, en el entendido de que esta situación redundará en mayores ingresos que a largo plazo permitirá el desarrollo económico del país.

Creemos que se trata de metas muy ambiciosas que no dudamos puedan conseguirse. Muestra de ello es que, en el caso particular de los programas de fomento a las exportaciones, son muchos los beneficios que ofrecen y año con año se integran a ellos un mayor número de empresas que desean participar en una de las actividades económicas más importantes del país: la comercial.

El que han contribuido al crecimiento de la actividad exportadora, al ingreso de divisas y a la atracción de inversión extranjera no se pone en duda, las cifras analizadas lo demuestran, pero también hay que considerar que en la actualidad y derivado de la crisis por la que atraviesa el país, muchas

empresas no se encuentran en condiciones de incorporarse a estos programas. En este sentido, creemos que lo que hace falta es más flexibilidad en cuanto al condicionamiento para formar parte de los mismos, pues de esta manera serán menos las empresas que se excluyan de los programas por no cubrir requisitos tales como: contar con determinado capital social y tener un porcentaje de ventas de exportación; y, por tanto, mayor el número de las que reciban los beneficios.

Al respecto podemos decir que el Gobierno Federal en su preocupación por dar continuidad a su política neoliberal y lograr el desarrollo económico de forma ordenada, recientemente creó un programa encaminado a dotar de las mismas oportunidades a los sectores tanto productivos como empresarial, interesados en incorporarse en la actividad comercial del país a fin de lograr el acceso de los productos mexicanos en los mercados del exterior. Para cumplir con lo anterior, se ha hecho necesaria la coordinación entre los organismos involucrados en cuanto a la aplicación de los programas para evitar que se dificulte la consecución del desarrollo económico, el cual, tal como lo plantea la nueva política, se está logrando mediante el fortalecimiento la planta productiva que se vincula directamente con las oportunidades que ofrecen los programas de fomento a las exportaciones.

Por lo antes mencionado, podemos concluir que efectivamente la creación de instrumentos tales como los programas de fomento a las exportaciones y el mismo Programa de Política industrial y de Comercio Exterior, el cual a pocos meses de su entrada en vigor ha mostrado resultados bastante favorables por parte de los sectores involucrados, se han constituido en una alternativa que permitirá a largo plazo, crear las condiciones que requiere nuestro país para lograr un crecimiento económico real y permanente. No obstante que existen fallas, las perspectivas de dicho crecimiento son grandes.

Finalmente, consideramos importante mencionar que las medidas adoptadas en el pasado con el objetivo de lograr un desarrollo económico han tenido resultados favorables, pero no han sido suficientes para superar las crisis a las que se ha enfrentado el país, pues todas ellas se idearon como consecuencia de las condiciones del momento y como es lógico, sólo para determinados fines resultaron efectivas. Es importante considerar en lo futuro, que no sólo el contexto internacional debe determinar el camino a seguir, los cambios darán mejores resultados si se maneja adecuadamente la situación interna del país, partiendo de esto, será factible conseguir los objetivos planteados por la política económica mexicana.

BIBLIOGRAFÍA

1. Acevedo, Alvear y Venzor Ortega. TLC. Marco histórico para una negociación. Edit. Diana, México, 1994, 219 pp.
2. Argüelles, Antonio y José A. Mandujano. La competitividad de la industria frente a la concurrencia internacional. Edit. F.C.E., México, 1993, 329 pp.
3. Banco Nacional de Comercio Exterior. Guía básica del exportador. BANCOMEXT, México, 1995, 208 pp.
4. Becerril García, Tubalcain G. et al. Fundamentos relacionales para el Comercio Exterior. Instituto Politécnico Nacional, México, 1995, 245 pp.
5. Blanco Mendoza, Hermilto. Las negociaciones comerciales de México con el mundo. Edit. F.C.E., México, 1994, 281 pp.
6. Bueno M. Gerardo. Las opciones de negociación comercial de México. Edit. F.C.E., México, 1994, 168 pp.
7. Cánova Vega, Gustavo. México frente al libre comercio con América del Norte. Edit. Siglo XX, México, 1991, 201 pp.
8. Cavazos Lerma, Manuel. La promoción de exportaciones en México, análisis y propuestas. Edit. Siglo XX, México, 1993, 233 pp.
9. Chachollades, Militades. Economía Internacional. Edit. Mc Graw Hill, México, 1993, 674 pp.
10. Fideicomiso del Premio Nacional de Exportación. La educación superior en la cultura exportadora de México. Edit. del Milenio, México, 1994, 279 pp.
11. Zambrano, Lorenzo. La industrialización mexicana y la apertura de la economía. Edit. Siglo XX, México, 1993, 172 pp.
12. Haneline, Ernanno. Sustitución de exportaciones. Edit. Diana, México, 1987, 236 pp.
13. Huerta González, Arturo. Riesgos del modelo neoliberal mexicano. Edit. Diana, México, 1992, 279 pp.
14. Instituto Mexicano de Comercio Exterior. El comercio exterior de México. Edit. Siglo XX, México, 1992, 488 pp.
15. Instituto Mexicano de Comercio Exterior. Perspectivas para la implementación de programas de exportación. Edit. Siglo XX, México, 1992, 187 pp.

16. *Schott, Jeffrey.* Una estrategia de política comercial para México en los noventa. Edit. Siglo XX, México, 1992, 237 pp.
17. *Urquidí, Víctor.* México frente a los bloques regionales. Universidad Tecnológica de México (UNITEC), México, 1992, 189 pp.
18. *Martínez, Gabriel y Guillermo Fábber.* Desregulación económica (1989-1993). Edit. F.C.E., México, 1994, 356 pp.
19. *Mercado H., Salvador.* Comercio Internacional II. Edit. Limusa, México, 1994, 303 pp.
20. *Ortiz Wadgymar, Arturo.* Introducción al comercio exterior de México. Edit. Nuestro Tiempo, México, 1993, 237 pp.
21. *Royes Díaz-Leal, Eduardo.* Importaciones Temporales. Universidad en Asuntos Internacionales, México, 1995, 121 pp.
22. *Sahagún Herveri, Homero.* Manual práctico de comercio exterior. Dofiscal Editores, México, 1996, 469 pp.

BIBLIOGRAFÍA

1. *Agosin, Manuel R. y Diana Tussie*. "Globalización, regionalización y nuevos dilemas en la política de comercio exterior para el desarrollo". Trimestre Económico, México, 1993, p. 560-578
2. *Bendesky, Ledo*. "Economía regional en la era de la globalización". Comercio Exterior, BANCOMEXT. México, Agosto de 1994, p. 982-986
3. *Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C.* "La Ronda Uruguay del GATT: su importancia y trascendencia". Finanzas, México, Noviembre, 1992, 38 pp.
4. *Centro de Servicios al Comercio Exterior*. "Entorno internacional de la empresa". Documentos Técnicos, SECOFI-BANCOMEXT. México, 1994, 56 pp.
5. *Centro de Servicios al Comercio Exterior*. "Mercadotecnia Internacional". Documentos Técnicos, SECOFI-BANCOMEXT. México, 1994, 60 pp.
6. *Centro de Servicios al Comercio Exterior*. "Requisitos administrativos para la exportación". Documentos Técnicos, SECOFI-BANCOMEXT. México, 1995, 82 pp.
7. *Cervantes González, Jesús A.* "Modernización de empresas manufactureras, comercio exterior y expectativas de corto plazo". Comercio Exterior, BANCOMEXT. México, Junio de 1996, pp. 591-598
8. *Dirección General de Inversión Extranjera (SECOFI)*. "Indicadores oportunos de los flujos de la IED en marzo de 1996". El mercado de valores, NAFINSA. México, Junio de 1996, pp. 57-62
9. *Dussel Peters, Enrique*. "El cambio estructural del sector manufacturero mexicano, 1988-1994". Comercio Exterior, BANCOMEXT. México, Junio de 1995, pp. 464-469
10. *Gullen R. Arturo*. "Bloques regionales y globalización de la economía". Comercio exterior, BANCOMEXT. México, Octubre de 1994, p. 385
11. *Instituto Politécnico Nacional*. "Relaciones comerciales para finales de siglo". ESCA, Vol. 7, México, Diciembre de 1995, pp. 7-9
12. *Katz, Isaac*. "Exportaciones y crecimiento económico. Evidencia para la industria manufacturera en México". Comercio Exterior, BANCOMEXT. México, Julio de 1996, pp. 113-119
13. *López Espinosa, Socorro*. "Maquiladoras ¿un buen salvavidas?" Expansión, México, Febrero de 1996, p. 69
14. *López Roldán, Mario*. "El papel de la IED en México en el marco del TLCAN" El mercado de valores, NAFINSA. México, Mayo de 1996, pp. 29-35

15. *Sánchez Mújica, Rodrigo*. "La industria maquiladora de exportación en México: orígenes y desarrollo". El mercado de valores. Núm. 6. NAFINSA. México, Junio de 1996, pp. 33-37
16. *Sierra Arenas, Lourdes*. "Llegó a 455.5 mdd la inversión extranjera directa en abril". Uno más Uno. México, 6 de junio de 1996. Sección: Economía, p. 3
17. *Ten Kate, Adrián*. "El ajuste estructural de México: dos historias diferentes". Comercio Exterior. BANCOMEXT. México, Junio de 1995, p. 519-536
18. *Vázquez Tercero, Héctor*. "Medición del flujo efectivo de divisas de la balanza comercial de México". Comercio Exterior. BANCOMEXT. México, Agosto de 1995, pp. 595-600
19. *Zapata Martí, Ricardo y Alberto Gabriele*. "La conclusión de la Ronda Uruguay: resultados e implicaciones". Comercio Exterior. BANCOMEXT. México, Junio de 1994, pp. 525-530

OTROS DOCUMENTOS

1. *Información Aduanera de México*. "Tarifa del Impuesto General de Importación". Tomo V, Disposiciones Diversas. México, 1996, p. 7798-595
2. *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial*. "Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT". México, 1994, 25 pp.
3. *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial*. "Devolución de Impuestos de Importación (DRAW BACK)". México, 1996. 31 pp.
4. *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial*. "Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior (ECEX)". México, 1996. 35 pp
5. *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial*. Dirección General de Inversión Extranjera. "Indicadores Oportunos de los Flujos de IED". México, 1996. 14 pp.
6. *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial*. "Fomento de Exposiciones y Ferias Para la Promoción de Exportaciones (FEMEX)". México, 1996. 21 pp.
7. *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial*. "Programa de Apoyo a las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)" México, 1996. 26 pp.
8. *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial*. "Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)" México, 1996. 54 pp.
9. *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial*. "Programa de Política Industrial y Comercio Exterior". México, 1996, 26 pp.
10. *Secretaría de Comercio y Fomento Industrial*. "Rondas del GATT". México, 1995, 26 pp.

ANEXO 1



DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

DRAW BACK

| |
|---------------------------|
| ANO RECIBIDO FOLIO: |
| FOLIO: _____ |
| FECHA DE RESPUESTA: _____ |

SOLICITUD DE DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION CAUSADOS POR
MERCANCIAS RETORNADAS EN EL MISMO ESTADO.

| | | |
|--|--|--|
| I | DATOS GENERALES DE LA EMPRESA. | |
| NOMBRE O RAZON SOCIAL DEL SOLICITANTE: _____ | | |
| DOMICILIO: _____ | | COLONIA: _____ |
| C.P.: _____ | CIUDAD: _____ | ESTADO: _____ TELEFONO: _____ TELEFAX: _____ |
| EXPORTADOR DIRECTO: <input type="checkbox"/> EXPORTADOR INDIRECTO: <input type="checkbox"/> | | |
| REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES: _____ | | |
| II | DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA QUE DESARROLLA. | |
| _____ _____ _____ | | |
| III | MERCANCIA DE IMPORTACION MOTIVO DE LA SOLICITUD. | |
| NOMBRE COMERCIAL: _____ | | VALOR FOB: DLS. _____ |
| FRACCION ARANCELARIA: _____ | | CANTIDAD: _____ UNIDAD: _____ |
| IV | VALOR TOTAL DE LOS IMPUESTOS PAGADOS. | |
| VALOR TOTAL DE LOS IMPUESTOS PAGADOS POR LA IMPORTACION DE BIENES INCORPORADOS AL PRODUCTO DE EXPORTACION O DE LA MERCANCIA RETORNADA EN EL MISMO ESTADO MOTIVO DE ESTA SOLICITUD. | | |
| PSE MN. _____ | | |
| V | CUENTA BANCARIA EN LA QUE DEBERA ABOFARSE LA DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION. | |
| PARA SER ABOFADO A LA CUENTA N° _____ | | DE LA SUCUBSAL: _____ |
| DEL BANCO: _____ | UBICADO EN LA LOCALIDAD: _____ | ESTADO: _____ |

JUSTIFICACION DEL RETORNO DE MERCANCIAS

EL SUSCRITO MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LO ASENTADO EN ESTA SOLICITUD Y SUS ANEXOS ES VERDICO, ASI COMO QUE LOS PRODUCTOS QUE SE RETORNAN SON NUEVOS Y LAS CAUSAS QUE MOTIVARON LA EXPORTACION FUERON LAS SIGUIENTES:

NOMBRE: _____

CARGO: _____

DOMICILIO: _____

TELEFONO (LADA): _____

TELEFAX (LADA): _____

****FORMATO INDICATIVO
DE LIBRE
REPRODUCCION****

FIRMA

* ESTA SOLICITUD SOLO PODRA SER FIRMADA POR EL DIRECTOR GENERAL, CONTRALOR GENERAL O DIRECTOR FINANCIERO DE LA EMPRESA

NOTAS:

- ESTA SOLICITUD DEBE PRESENTARSE EN ORIGINAL Y 2 COPIAS Y LOS ANEXOS QUE LA ACOMPAÑEN EN 2 TANTOS
- DEBE UTILIZARSE UNA SOLICITUD POR CADA MERCANCIA DE EXPORTACION
- SI LOS ESPACIOS RESULTARAN INSUFICIENTES INCORPORAR ANEXO RESPETANDO LA ESTRUCTURA DE ESTA SOLICITUD

DOCUMENTACION COMPLEMENTARIA:

COPIA FOTOSTATICA LEGIBLE DE LOS DOCUMENTOS QUE SE SEÑALAN

EXPORTADOR DIRECTO:

- PEDIMENTOS DE IMPORTACION
- PEDIMENTOS DE EXPORTACION
- FACTURAS DE VENTA

EXPORTADORES INDIRECTOS:

- FACTURAS DE VENTA
- PEDIMENTOS DE IMPORTACION

SEGUN EL CASO:

- a) CONSTANCIA DE EXPORTACION CUANDO LAS MERCANCIAS SE ENAJENEN A EMPRESAS INSCRITAS EN EL REGISTRO NACIONAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA A EMPRESAS QUE CUENTEN CON PROGRAMA DE

IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACION, ASI COMO A EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR.

- b) CONSTANCIA DE DEPOSITO CUANDO LAS MERCANCIAS SE ENAJENEN A EMPRESAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ
- c) CARTA DE AVAL SOLIDARIO Y COPIA DE LOS PEDIMENTOS DE EXPORTACION CUANDO ESTA SE REALICE POR UN TERCERO NO CONSIDERADO EN LOS INCISOS a) y b)

**CARTA DE JUSTIFICACION DE MERCANCIAS QUE SE RETORNAN
AL EXTRANJERO EN EL MISMO ESTADO EN QUE SE IMPORTARON**

FECHA:

EL SUSCRITO MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LAS MERCANCIAS QUE SE RETORNAN SE ENCUENTRAN EN EL MISMO ESTADO EN QUE SE IMPORTARON, QUE NO SE HAN UTILIZADO DE NINGUNA FORMA O USADO CON FINES COMERCIALES NI INDUSTRIALES.

EL MOTIVO POR EL QUE SE IMPORTARON Y POR EL QUE SE RETORNAN, ES EL SIGUIENTE:

SE DECLARA LO ANTERIOR, PARA LOS EFECTOS LEGALES A QUE HAYA LUGAR.

ATENTAMENTE

NOTAS:

- 1) DEBERA PRESENTARSE EN PAPEL MEMBRETADO DE LA EMPRESA.
- 2) FIRMADA UNICAMENTE POR EL DIRECTOR GENERAL, CONTRALOR GENERAL O DIRECTOR FINANCIERO DE LA EMPRESA.



DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

DRAW BACK

| | |
|-------------------|-------|
| FOLIO: | _____ |
| FECHA DE EMISIÓN: | _____ |

SOLICITUD DE DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION CAUSADOS POR
INSUMOS INCORPORADOS A MERCANCIAS DE EXPORTACION, PARA EXPORTADORES
QUE TRANSFORMEN EL BIEN IMPORTADO.

| | |
|--|---|
| I | DATOS GENERALES DE LA EMPRESA. |
| NOMBRE O RAZON SOCIAL DEL SOLICITANTE: _____ | |
| DOMICILIO: _____ COLONIA: _____ | |
| C.P.: _____ CIUDAD: _____ ESTADO: _____ TELEFONO: _____ TELEFAX: _____ | |
| EXPORTADOR DIRECTO: <input type="checkbox"/> EXPORTADOR INDIRECTO: <input type="checkbox"/> | |
| REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES: _____ | |
| II | DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA QUE DESARROLLA. |
| _____ _____ _____ | |
| III | MERCANCIA DE EXPORTACION MOTIVO DE LA SOLICITUD. |
| NOMBRE COMERCIAL: _____ VALOR SUB: _____ DLS. | |
| FRACCION ARANCELARIA: _____ CANTIDAD: _____ UNIDAD: _____ | |
| IV | VALOR TOTAL DE LOS IMPUESTOS PAGADOS. |
| VALOR TOTAL DE LOS IMPUESTOS PAGADOS POR LA IMPORTACION DE INSUMOS INCORPORADOS AL PRODUCTO DE EXPORTACION MOTIVO DE ESTA SOLICITUD: | |
| M.M.S. _____ | |
| V | CUENTA BANCARIA EN LA QUE DEBERA ABONARSE LA DEVOLUCION DE IMPUESTOS DE IMPORTACION. |
| PARA SER ABONADO A LA CUENTA N° _____ DE LA SUCURSA: _____ | |
| DEL BANCO: _____ UBICADO EN LA LOCALIDAD: _____ ESTADO: _____ | |

XI

EL SUSCRITO MANIFIESTA BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LO ASENTADO EN ESTA SOLICITUD Y SUS ANEXOS ES VERIDICO

NOMBRE:

CARGO:

DOMICILIO:

TELEFONO (LADA):

TELEFAK (LADA):

* FIRMA

* ESTA SOLICITUD SOLO PODRA SER FIRMADA POR EL DIRECTOR GENERAL, CONTROLOR GENERAL O DIRECTOR FINANCIERO DE LA EMPRESA

NOTAS:

- ESTA SOLICITUD DEBE PRESENTARSE EN ORIGINAL Y 2 COPIAS Y LOS ANEXOS QUE LA ACOMPAÑEN EN 2 TANTOS.
- DEBE UTILIZARSE UNA SOLICITUD POR CADA MERCANCIA DE EXPORTACION.
- SI LOS ESPACIOS RESULTARAN INSUFICIENTES INCORPORAR ANEXO RESPETANDO LA ESTRUCTURA DE ESTA SOLICITUD.

DOCUMENTACION COMPLEMENTARIA:

COPIA FOTOSTATICA LEGIBLE DE LOS DOCUMENTOS QUE SE SEÑALAN

EXPORTADOR (INCLUIR)
 PEDIMENTOS DE IMPORTACION
 PEDIMENTOS DE EXPORTACION
 FACTURAS DE VENTA

EXPORTACIONES INDIRECTAS:
 FACTURAS DE VENTA
 PEDIMENTOS DE IMPORTACION
 SEGUN EL CASO

a) CONSTANCIA DE EXPORTACION CUANDO LAS MERCANCIAS SE ENAJENAN A EMPRESAS INSCRITAS EN EL REGISTRO NACIONAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA, A EMPRESAS QUE CUENTEN CON PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PAHA

PRODUCION DIRECTA DE EXPORTACION, ASI COMO A EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR

b) CONSTANCIA DE DEPÓSITO CUANDO LAS MERCANCIAS SE ENAJENAN A EMPRESAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

c) CARTA DE PAVL SOLIDARIO Y COPIA DE LOS PEDIMENTOS DE EXPORTACION CUANDO ESTA SE REALICE POR UN TERCERO NO CONSIDERADO EN LOS INCISOS a) y b)

ANEXO 2



DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

PITEX

FOLIO
FECHA DE ENTREGA

PROGRAMA DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACION

SOLICITUD:

NUEVO REGISTRO

PRORROGA

PITEX QUE PRORROGA:

| DE LA OPERACION TOTAL DE LA EMPRESA | | | |
|--|----------------------|----------------------|-----------------------|
| A <input type="text"/> DATOS GENERALES DE LA EMPRESA | | | |
| 1. NOMBRE O RAZON SOCIAL | | | |
| 2. REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES <input type="text"/> | | | |
| 3. DOMICILIO DE LAS OFICINAS | CALLE Y NUMERO | | |
| | COLONIA O MUNICIPIO | CODIGO POSTAL | |
| | CIUDAD | | |
| | TELEFONO (LADA) | FAX (LADA) | |
| 4. DOMICILIO DE LA PLANTA OBJETO DEL PROGRAMA | CALLE Y NUMERO | | |
| | COLONIA O MUNICIPIO | CODIGO POSTAL | |
| | CIUDAD | | |
| | TELEFONO (LADA) | FAX (LADA) | |
| 5. ACTIVIDAD O GIRO DE LA EMPRESA | | | |
| <input type="text"/> | | | |
| <input type="text"/> | | | |
| 6. PROGRAMAS SUSCRITOS POR LA EMPRESA ANTE LA SECOFI | PROGRAMA | NUMERO DE REGISTRO | FECHA DE AUTORIZACION |
| | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |
| | <input type="text"/> | <input type="text"/> | <input type="text"/> |

| B PRODUCTOS QUE FABRICA LA EMPRESA | |
|--|-----|
| 1. | 6. |
| 2. | 7. |
| 3. | 8. |
| 4. | 9. |
| 5. | 10. |
| PORCENTAJE DE UTILIZACION DE SU CAPACIDAD INSTALADA (%): | |

| C OPERACIONES TOTALES DE LA EMPRESA | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> * PARA LOS AÑOS TRANSCURRIDOS, CONSIGNE LAS VENTAS TOTALES CONFORME A SUS ESTADOS FINANCIEROS * CALCULE LA EQUIVALENCIA EN DOLARES DE LAS VENTAS TOTALES USANDO EL TIPO DE CAMBIO PROMEDIO ANUAL PARA CADA UNO DE LOS AÑOS TRANSCURRIDOS Y PARA LAS PROYECCIONES, USANDO EL TIPO DE CAMBIO CONSTANTE ANOTADO * CONSIGNE, EN SU CASO, EL VALOR DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LOS AÑOS TRANSCURRIDOS, CONFORME LA SUMA DE LOS PEDIMENTOS RESPECTIVOS | |

| 1. VENTAS TOTALES | | 2. EXPORTACION | 3. IMPORTACION | 4. SALDO COMERCIAL (2-3) | 5. TIPO DE CAMBIO UTILIZADO |
|-----------------------|------------------|------------------|----------------|--------------------------|-----------------------------|
| MILES DE NUEVOS PESOS | MILES DE DOLARES | MILES DE DOLARES | | | |

AÑOS TRANSCURRIDOS

| | | | | | |
|------|--|--|--|--|--|
| 1993 | | | | | |
| 1994 | | | | | |
| 1995 | | | | | |

PROYECCIONES

| | | | | | |
|------|--|--|--|--|------|
| 1996 | | | | | 7.50 |
| 1997 | | | | | 7.50 |
| 1998 | | | | | 7.50 |
| 1999 | | | | | 7.50 |
| 2000 | | | | | 7.50 |

| D PRODUCTOS Y MERCADOS DE EXPORTACION DE LA EMPRESA | |
|---|------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> SEÑALE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE LA EMPRESA DURANTE EL AÑO ANTERIOR SI NO REALIZO EXPORTACIONES EN EL ULTIMO AÑO, MARQUE SOLAMENTE EL ESPACIO "NUEVO EXPORTADOR" | |
| 1. PRODUCTOS DE EXPORTACION | 2. MERCADOS DE DESTINO |
| | |
| | |
| | |
| 3. NUEVO EXPORTADOR <input type="checkbox"/> | |

| DE LAS OPERACIONES AL AMPARO DEL PROGRAMA + | |
|---|---|
| E | SELECCIONE EL CAMPO DE APLICACION DEL PROGRAMA |
| <ul style="list-style-type: none"> INDIQUE SI EL PITEX QUE SOLICITA SE APLICARA A LA TOTALIDAD DE LAS OPERACIONES DE LA EMPRESA, A UNA PLANTA O A UN PROYECTO ESPECIFICO, ENTENDIENDO POR PLANTA UNA UNIDAD DE PRODUCCION SEPARADA DEL RESTO DE LAS INSTALACIONES PRODUCTIVAS DE LA EMPRESA, Y POR PROYECTO, LA FABRICACION DE UN PRODUCTO COMPLETAMENTE DIFERENCIADO DEL RESTO DE LOS ELABORADOS POR LA EMPRESA | |
| <input type="checkbox"/> | a. OPERACIONES TOTALES DE LA EMPRESA |
| <input type="checkbox"/> | b. PLANTA, IDENTIFIQUE LA PLANTA: _____ |
| <input type="checkbox"/> | c. PROYECTO ESPECIFICO, DESCRIPCION DEL PROYECTO: _____ |

| F PRODUCTOS QUE EXPORTARA AL AMPARO DEL PITEX | |
|---|---------------------|
| PRODUCTO | MERCADOS DE DESTINO |
| 1. | |
| 2. | |
| 3. | |
| 4. | |
| 5. | |
| 6. | |

G

VENTAS REFERIDAS AL CAMPO DE APLICACION DEL PITEX

- SI EL PITEX SE APLICARA A LA TOTALIDAD DE LAS OPERACIONES DE LA EMPRESA, VERIFIQUE QUE LOS DATOS DE VENTAS TOTALES Y MERCADO EXTERNO EN ESTE CUADRO CONCUERDEN CON LOS ASENTADOS EN EL CUADRO "C" DE ESTE CUESTIONARIO
- CALCULE LA EQUIVALENCIA EN DOLARES DE LAS VENTAS TOTALES USANDO EL TIPO DE CAMBIO PROMEDIO ANUAL PARA CADA UNO DE LOS AÑOS TRANSCURRIDOS Y PARA LAS PROYECCIONES, USANDO EL TIPO DE CAMBIO CONSTANTE ANOTADO
- VERIFIQUE QUE LOS TIPOS DE CAMBIO SEAN LOS MISMOS QUE EL CUADRO "C"
- CONSIGHE EN SU CASO, EL VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE LOS AÑOS TRANSCURRIDOS, CONFORME A LA SUMA DE LOS PEDIMENTOS RESPECTIVOS

| 1. VENTAS TOTALES | 2. MERCADO INTERNO | 3. MERCADO EXTERNO | 5. TIPO DE CAMBIO UTILIZADO |
|-------------------|--------------------|--------------------|-----------------------------|
|-------------------|--------------------|--------------------|-----------------------------|

| MILES DE NUEVOS PESOS | MILES DE DOLARES | MILES DE DOLARES | % DE VENTAS TOTALES | MILES DE DOLARES | % DE VENTAS TOTALES |
|-----------------------|------------------|------------------|---------------------|------------------|---------------------|
|-----------------------|------------------|------------------|---------------------|------------------|---------------------|

AÑOS TRANSCURRIDOS

| | | | | | | |
|------|--|--|--|--|--|--|
| 1993 | | | | | | |
| 1994 | | | | | | |
| 1995 | | | | | | |

PROYECCIONES

| | | | | | | |
|------|--|--|--|--|--|------|
| 1996 | | | | | | 7.50 |
| 1997 | | | | | | 7.50 |
| 1998 | | | | | | 7.50 |
| 1999 | | | | | | 7.50 |
| 2000 | | | | | | 7.50 |

H

BALANZA COMERCIAL DEL PITEX

* CONSIGNE EL VALOR DE LAS OPERACIONES DE EXPORTACION E IMPORTACION AL AMPARO DEL PITEX Y DESGLOSE LAS IMPORTACIONES CONFORME A LAS CATEGORIAS DE PRODUCTOS QUE ESTABLECE LA NORMATIVIDAD APLICABLE AL PROGRAMA:

I. MATERIAS PRIMAS, PARTES Y COMPONENTES

II. ENVASES Y EMPAQUES

IIIa. COMBUSTIBLES, LUBRICANTES, MATERIAL AUXILIAR Y PERECEDERO

IIIb. REFACCIONES

IV. MAQUINARIA, EQUIPO, INSTRUMENTOS, MOLDES Y HERRAMENTAL OUIAJERO

V. APARATOS, EQUIPOS Y ACCESORIOS DE INVESTIGACION, SEGURIDAD INDUSTRIAL, CONTROL DE CALIDAD, CAPACITACION DE PERSONAL, COMUNICACION, INFORMATICA Y CONTROL DE LA CONTAMINACION AMBIENTAL

* VERIFIQUE QUE EL TOTAL DE EXPORTACIONES COINCIDA CON LOS DATOS ASENTADOS EN EL CUADRO "G" DE ESTE CUESTIONARIO

MILES DE DOLARES

| TOTAL DE EXPORTACIONES | IMPORTACIONES | | | | | | TOTAL | SALDO (EXP - IMP) |
|------------------------|---------------|----|--------|--------|----|---|-------|-------------------|
| | I | II | III a. | III b. | IV | V | | |

AÑOS TRANSCURRIDOS

| | | | | | | | | |
|------|--|--|--|--|--|--|--|--|
| 1993 | | | | | | | | |
| 1994 | | | | | | | | |
| 1995 | | | | | | | | |

PROYECCIONES

| | | | | | | | | |
|------|--|--|--|--|--|--|--|--|
| 1996 | | | | | | | | |
| 1997 | | | | | | | | |
| 1998 | | | | | | | | |
| 1999 | | | | | | | | |
| 2000 | | | | | | | | |

DOCUMENTACION COMPLEMENTARIA

IDENTIFIQUE LAS CARACTERISTICAS DE SU SOLICITUD Y DETERMINE LOS DOCUMENTOS QUE LE CORRESPONDE PRESENTAR

NUEVO REGISTRO

A. FIGURA JURIDICA

PERSONA FISICA

1 y 2

PERSONA MORAL

1, 2 y 3

B. TIPO DE PRODUCTOR

TRADICIONAL

4 y 14

NUEVO

14

C. TIPO DE EXPORTADOR

TRADICIONAL

DIRECTO

5

INDIRECTO

9 y 10

NUEVO

DIRECTO

6

INDIRECTO

7

D. CAMPO DE APLICACION

TOTAL DE OPERACIONES

16

PLANTA

11, 13 y 16

PROYECTO ESPECIFICO

12, 13 y 16

E. TRANSFORMACION POR TERCEROS

CUALQUIER TIPO DE TRANSFORMACION

8

PRORROGA

1 y 15

1. ANEXOS 1, 2, 2A, 3 y 4 según corresponda, en hojas tamaño carta, sin membrete, sin rubrica, conforme a los formatos adjuntos
2. Copia del RFC vigente asignado por la S.H.C.P.
3. Copia del acta constitutiva con los estatutos vigentes
4. Copia de la Declaración del Ejercicio - Régimen General, correspondiente al último ejercicio
5. Relación de pedimentos de exportación del último año, que contenga: Número de pedimento, fecha descripción de los bienes de exportación, valor en dólares y sumatoria total (*)
6. Contratos, órdenes de compra o documento similar que respalden las proyecciones de exportación especificando valor en dólares
7. Carta compromiso del exportador directo o indirecto en la que se comprometa a adquirir (*) productos elaborados al amparo del PITEX y destinados al mercado de exportación
8. Carta aval solidario de empresa que realice procesos complementarios de transformación o elaboración (*)
9. Carta del exportador directo o indirecto en la que se especifique el valor en dólares que destinarán al mercado de exportación
10. Relación de facturas de venta al exportador (*) y/o Constancia de Exportación emitida por el exportador
11. Domicilio de las plantas de la empresa, mencionando las mercancías que produce c/u de ellas
12. Plano de las instalaciones industriales, en el que se destaque el flujo de los procesos productivos de los bienes por los que se solicita el programa
13. Carta en la que la empresa se comprometa a desglosar las operaciones comprendidas en el PITEX en sus estados financieros auditados y a utilizar la maquinaria y equipo exclusivamente para el campo de aplicación solicitado (*)
14. Descripción del proceso productivo
15. Relación de maquinaria ya importada bajo PITEX que contenga la descripción de la mercancía, cantidad y valor en dólares consignados en los pedimentos de importación y copia de c/u de ellos
16. Los documentos listados anteriormente que correspondan de acuerdo a las características del solicitante

(*) Estos documentos deberán presentarse firmados bajo protesta de decir verdad, por el Presidente del Consejo, Director General, Director Financiero o Contralor General de la empresa

I. MATERIAS PRIMAS, PARTES Y COMPONENTES A IMPORTAR AL AMPARO DEL PITEX

EMPRESA:
PITEX NUMERO:

HOJA _____ DE _____
ANEXO 1

| PRODUCTO DE IMPORTACION | UNIDAD DE MEDIDA | CANTIDAD POR CADA _____ DE EXPORTACION | | | | |
|--------------------------|------------------|--|----------------------|----------------------|----------------------|-------------|
| | | VOLUMEN (1) | | UNIDAD DE MEDIDA (2) | | |
| | | TOTAL UTILIZADO | CANTIDAD INCORPORADA | % DEL TOTAL | MERMAS Y DESPERDICIO | % DEL TOTAL |
| PRODUCTO DE EXPORTACION: | | | | | | |

(1) MULTIPLOS DE CIENTO

(2) LA UTILIZADA PARA EFECTO DE IMPORTACION CONFORME LA LEY DEL IMPUESTO DE IMPORTACION (KGS., LITROS, PIEZAS, ETC.)

II. ENVASES Y EMPAQUES A IMPORTAR AL AMPARO DEL PITEX

EMPRESA:
PITEX NUMERO:

HOJA _____ DE _____
ANEXO 1

| PRODUCTO DE IMPORTACION | UNIDAD DE MEDIDA | CANTIDAD POR CADA _____ | | DE EXPORTACION | | |
|--------------------------|------------------|-------------------------|----------------------|----------------|----------------------|-------------|
| | | TOTAL UTILIZADO | CANTIDAD INCORPORADA | % DEL TOTAL | MERMAS Y DESPERDICIO | % DEL TOTAL |
| PRODUCTO DE EXPORTACION: | | | | | | |

(1) MULTIPLOS DE CIENTO

(2) LA UTILIZADA PARA EFECTO DE IMPORTACION CONFORME LA LEY DEL IMPUESTO DE IMPORTACION (KGS., LITROS, PIEZAS, ETC)

II. CONTENEDORES Y CAJAS DE TRAILERS (1)

EMPRESA:
PITEX NUMERO:

HOJA _____ DE _____
ANEXO 1

| PRODUCTO DE IMPORTACION | UNIDAD DE MEDIDA | CANTIDAD | VALOR EN DOLARES |
|-------------------------|------------------|----------|------------------|
| | | | |
| | | TOTAL | |

(1) NO INCLUYE TRACTOCAMION

**IIIb. REFACCIONES
A IMPORTAR AL AMPARO DEL PITEX (1)**

EMPRESA:
PITEX NUMERO:

HOJA _____ DE _____
ANEJO 1

| PRODUCTO DE IMPORTACION | DESPERDICIO 100% |
|-------------------------|---------------------|
| | |

(1) SE ACREDITARA EN FORMA GLOBAL LA IMPORTACION ANUAL DE ESTAS MERCANCIAS POR EL _____ % DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES QUE GENERE LA EMPRESA OBJETO DE ESTE PROGRAMA

**IV. MAQUINARIA, EQUIPO, INSTRUMENTOS, MOLDES Y HERRAMENTAL
DURADERO A IMPORTAR AL AMPARO DEL PITEX**

EMPRESA:

PITEX NUMERO:

HOJA _____ DE _____

ANEXO 2

| PRODUCTO DE IMPORTACION (1) | UNIDAD DE MEDIDA | CANTIDAD | VALOR EN DOLARES |
|-----------------------------|------------------|----------|------------------|
| | | | |
| TOTAL | | | |

(1) LA DESCRIPCION DEL PRODUCTO DE IMPORTACION NO DEBERA INCLUIR MARCA, MODELO O NUMERO DE SERIE

V. APARATOS, EQUIPOS Y ACCESORIOS DE INVESTIGACION, SEGURIDAD INDUSTRIAL, CONTROL DE CALIDAD, CAPACITACION DE PERSONAL, COMUNICACION, INFORMATICA Y DE CONTROL DE LA CONTAMINACION A IMPORTAR AL AMPARO DEL PITEX

EMPRESA:
PITEX NUMERO:

HOJA _____ DE _____
ANEJO 2

| PRODUCTO DE IMPORTACION (1) | UNIDAD DE MEDIDA | CANTIDAD | VALOR EN DOLARES |
|-----------------------------|------------------|----------|------------------|
| | | | |
| | | TOTAL | |

(1) LA DESCRIPCION DEL PRODUCTO DE IMPORTACION NO DEBERA INCLUIR MARCA, MODELO O NUMERO DE SERIE

ANEXO 3



DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR
EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR
SOLICITUD DE REGISTRO
ECEX

FOLIO:

FECHA DE RESOLUCION:

| A. DATOS DE LA EMPRESA | | | |
|---|-------------------------|---------|------------|
| EMPRESA: | | | |
| REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES: | | | |
| DOMICILIO OFICINAS | CALLE Y NUM. | | |
| | CIUDAD | ENTIDAD | C.P. |
| | TELEFONOS: | | FAX: |
| PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACION | NOMBRE | | |
| | TELEFONO | | |
| DIRECTOR GENERAL DE LA EMPRESA | NOMBRE | | |
| | TELEFONO | | |
| REPRESENTANTE ANTE SECOFI | NOMBRE | | |
| | TELEFONO | | |
| B. CAPITAL SOCIAL | | | |
| MONTO | EN PESOS: FIJO | | VARIABLE |
| | EQUIV. EN DOLARES: FIJO | | VARIABLE |
| COMPOSICION (%): NACIONAL | | | EXTRANJERO |
| FECHA DE CONSTITUCION DE LA EMPRESA: | | | |
| GRUPO DE INVERSION AL QUE PERTENECE: | | | |

DE CONFORMIDAD CON EL DECRETO PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DEL 3 DE MAYO DE 1990 Y SU MODIFICACION DEL 11 DE MAYO DE 1995, LAS ECEX DEBEN CONSTITUIRSE CONFORME A LA LEY DE SOCIEDADES MERCANTILES BAJO LA FORMA DE SOCIEDAD ANONIMA DE CAPITAL VARIABLE, Y CONTAR CON UN CAPITAL SOCIAL FIJO EN MONEDA NACIONAL NO MENOR AL EQUIVALENTE DE 100,000 DOLARES E.U.A., AL TIPO DE CAMBIO PUBLICADO POR EL BANCO DE MEXICO EN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION, CORRESPONDIENTE A LA FECHA DE CONSTITUCION.

| INFORMACION CONTABLE | | |
|---|-----------------|------------------------|
| CONCEPTO | MONEDA NACIONAL | EQUIVALENTE EN DOLARES |
| CAPITAL CONTABLE | | |
| ACTIVO TOTAL | | |
| PASIVO TOTAL | | |
| VENTAS TOTALES | | |
| UTILIDAD (PERDIDA) | | |
| PERIODO AL QUE SE REFIERE LA INFORMACION: | | |

| OFICINAS DE LA EMPRESA EN EL EXTERIOR | | | |
|---------------------------------------|--------|------|-------------------------|
| | CIUDAD | PAIS | PERSONAL QUE LA INTEGRA |
| 1 | | | |
| 2 | | | |
| 3 | | | |

SI LOS ESPACIOS RESULTAN INSUFICIENTES, PREPARE UN ANEXO CON EL MISMO FORMATO

| ACTIVIDADES DE LA EMPRESA | | | | | | | | | |
|---------------------------|------------------|--|----|--|-------------------------|----|----------------|----|--|
| ACTIVIDAD | SI | | NO | | ACTIVIDAD | SI | | NO | |
| | COMERCIALIZACION | | | | | | FINANCIAMIENTO | | |
| ALMACENAJE | | | | | CONSOLIDACION DE OFERTA | | | | |
| TRANSPORTES | | | | | DESARROLLO DE MERCADOS | | | | |
| SERVICIOS ADUANALES | | | | | | | | | |

CONSIDERE EXCLUSIVAMENTE LAS ACTIVIDADES QUE LA EMPRESA DESEMPEÑA Y FACTURA DIRECTAMENTE

| B. BALANZA COMERCIAL DE LA EMPRESA | | | |
|------------------------------------|------------------|---------------|-------|
| AÑO | MILES DE DOLARES | | |
| | EXPORTACIONES | IMPORTACIONES | SALDO |
| 1994 | | | |
| 1995 | | | |
| 1996 | | | |
| 1997 | | | |
| 1998 | | | |

CONSIGNE EL VALOR DE LAS OPERACIONES FACTURADAS POR CUENTA PROPIA EN EL ÚLTIMO AÑO, ASÍ COMO SUS PROYECCIONES PARA EL PRESENTE AÑO Y LOS TRES PRÓXIMOS.

CONFORME AL DECRETO Y SU MODIFICACIÓN ANTES MENCIONADOS, LAS ECX DEBERÁN REGISTRAR SALDO POSITIVO EN SU BALANZA COMERCIAL A PARTIR DEL SEGUNDO AÑO DE OPERACIÓN, CONTADO DESDE LA FECHA DE SU REGISTRO.

| C. EXPORTACIONES FACTURADAS POR CUENTA PROPIA | | | | |
|---|------------------|----------------------|-----------------------------------|-------|
| AÑO | MILES DE DOLARES | | | |
| | EXPORTACIONES | VENTA A MAQUILADORAS | EXP. POR INTERMEDIACION MERCANTIL | TOTAL |
| 1994 | | | | |
| 1995 | | | | |
| 1996 | | | | |
| 1997 | | | | |
| 1998 | | | | |

CONSIGNE EL VALOR DE LAS OPERACIONES FACTURADAS POR CUENTA PROPIA EN EL ÚLTIMO AÑO, ASÍ COMO SUS PROYECCIONES PARA EL PRESENTE AÑO Y LOS TRES PRÓXIMOS.

CONFORME AL DECRETO Y SU MODIFICACIÓN ANTES MENCIONADOS, LAS ECX DEBEN REALIZAR EXPORTACIONES FACTURADAS POR CUENTA PROPIA POR UN IMPORTE ANUAL MÍNIMO DE TRES MILLONES DE DÓLARES A PARTIR DEL SEGUNDO AÑO DE OPERACIÓN, CONTADO DESDE LA FECHA DE SU REGISTRO. PARA EL CUMPLIMIENTO DE ESTE REQUISITO PODRÁ INCLUIRSE EL VALOR DE LAS VENTAS DE MANUFACTURAS A LAS INDUSTRIAS MAQUILADORAS DE EXPORTACIÓN. VERIFIQUE QUE LA SUMA DE LAS COLUMNAS DE "EXPORTACIONES", "VENTA A MAQUILADORAS" Y "EXPORTACION POR INTERMEDIACION MERCANTIL" COINCIDA CON LOS VALORES REPORTADOS EN EL CUADRO "F" (BALANZA COMERCIAL) DE ESTE CUESTIONARIO.

DOCUMENTACION COMPLEMENTARIA

1. Copia simple del Acta Constitutiva Protocolizada de la Empresa y en su caso del Acta de Modificación de Capital Social.
2. Estados Financieros de la Empresa, dictaminados por auditor externo, los proforma firmados bajo protesta de decir verdad por el Presidente del Consejo de Administración, el Director General o el Contralor General; o en su caso la Declaración Anual del Impuesto Sobre la Renta.
3. Descripción breve de la Infraestructura y equipo con que cuenta la empresa para su operación.
4. Organigrama funcional, señalando la cantidad total de personal con que cuenta la empresa.
5. Presentar un Programa Anual de Actividades, en un formato libre, que Incluya: relación de actividades y descripción de cada una de ellas, así como su calendarización.

* LA SOLICITUD DEBERA PRESENTARSE EN ORIGINAL Y COPIA, ACOMPAÑADA DE UN EJEMPLAR DE LA DOCUMENTACION COMPLEMENTARIA.

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS ASENTADOS EN LA
PRESENTE SOLICITUD Y SU DOCUMENTACION COMPLEMENTARIA, SON VERIDICOS

FECHA

NOMBRE DEL PRESIDENTE DEL CONSEJO DE
ADMINISTRACION, EL DIRECTOR GENERAL O
CONTRALOR GENERAL

FIRMA

ANEXO 4



DIRECCION GENERAL DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR
CUESTIONARIO UNICO DE REGISTRO COMO EMPRESA ALTAMENTE EXPORTADORA
ALTEX

FOLIO:

FECHA DE RESOLUCION:

TIPO DE EXPORTADOR:

DIRECTO

INDIRECTO

ECEX

MAQUILADORA

PROVEEDOR DE ECEX

| 1. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA | | | |
|--|-------------------------------------|---------------------|-----------------------|
| 1.1 NOMBRE O RAZON SOCIAL: | | | |
| 1.2 REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES: | | | |
| 1.3 DOMICILIO DE LA OFICINA | CALLE Y NUMERO: | | |
| | COLONIA: | CIUDAD O MUNICIPIO: | |
| | ESTADO: | CODIGO POSTAL: | |
| | TELEFONO (LADA): | FAX (LADA): | |
| 1.4 DOMICILIO DE LA PLANTA PRINCIPAL | CALLE Y NUMERO: | | |
| | COLONIA: | CIUDAD O MUNICIPIO: | |
| | ESTADO: | CODIGO POSTAL: | |
| | TELEFONO (LADA): | FAX (LADA): | |
| 1.5 UBICACION DE OTRAS PLANTAS | 1. | 2. | |
| | 3. | 4. | |
| 1.6 PRINCIPALES PRODUCTOS QUE FABRICA | 1. | 2. | |
| | 3. | 4. | |
| | 5. | 6. | |
| 1.7 NOMBRE DE LOS DIRECTIVOS DE LA EMPRESA | DIRECTOR GENERAL: | | |
| | PRESIDENTE DEL CONSEJO: | | |
| | REPRESENTANTE DE COMERCIO EXTERIOR: | | |
| 1.8 PROGRAMAS SUSCRITOS POR LA EMPRESA ANTE SECOFI | PROGRAMA | No. DE REGISTRO | FECHA DE AUTORIZACION |
| | | | |
| | | | |
| 1.9 ESTRUCTURA DE CAPITAL SOCIAL: | NACIONAL: | % EXTRANJERO: | % |

EXPORTADORES DIRECTOS

DATOS DE COMERCIO EXTERIOR DEL AÑO INMEDIATO ANTERIOR

2.1 PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS

| PRODUCTOS EXPORTADOS | PAIS | EXPORTACIONES | |
|----------------------|------|-----------------------------|---|
| | | VALOR (Miles de dólares) | % |
| 1. | | | |
| 2. | | | |
| 3. | | | |
| 4. | | | |
| 5. | | | |

2.2 VENTAS

* PARA LOS AÑOS TRANSCURRIDOS, CONSIGNE LAS VENTAS TOTALES CONFORME A SUS ESTADOS FINANCIEROS.

* CONSIGNE, EN SU CASO, EL VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE LOS AÑOS TRANSCURRIDOS CONFORME A LA SUMA DE LOS PEDIMENTOS RESPECTIVOS.

| VENTAS TOTALES | | MERCADO INTERNO | | MERCADO EXTERNO | | TIPO DE CAMBIO UTILIZADO |
|------------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|-----------------------|---------------------|--------------------------|
| MILES DE DOLARES | MILES DE NUEVOS PESOS | MILES DE NUEVOS PESOS | % DE VENTAS TOTALES | MILES DE NUEVOS PESOS | % DE VENTAS TOTALES | |

AÑO TRANSCURRIDO

1995

PROYECCIONES

1996

1997

1998

1999

2000

7.50

7.50

7.50

7.50

7.50

2.3 BALANZA COMERCIAL

* PARA LOS AÑOS TRANSCURRIDOS, CONSIGNE LAS VENTAS TOTALES CONFORME A SUS ESTADOS FINANCIEROS.

* CONSIGNE, EN SU CASO, EL VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE LOS AÑOS TRANSCURRIDOS CONFORME A LA SUMA DE LOS PEDIMENTOS RESPECTIVOS.

| BALANZA COMERCIAL (Miles de dólares) | | |
|---|---------------|-------|
| EXPORTACIONES ^{1/} | IMPORTACIONES | SALDO |

AÑO TRANSCURRIDO

| | | | |
|------|--|--|--|
| 1994 | | | |
|------|--|--|--|

PROYECCIONES

| | | | |
|------|--|--|--|
| 1996 | | | |
| 1997 | | | |
| 1998 | | | |
| 1999 | | | |
| 2000 | | | |

^{1/} Si la empresa es maquiladora deberá presentar únicamente cifras de Valor Agregado.

2.4 DOCUMENTACION COMPLEMENTARIA

- A. En el caso de personas físicas, copia del Alta de Contribuyentes ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Asimismo una descripción de su proceso productivo.
- B. En el caso de las personas morales, copia simple de la última versión del Acta Constitutiva Protocolizada de la Empresa.
- C. Relación de pedimentos de exportación del año inmediato anterior, firmados bajo protesta de decir verdad por el Director o Contralor General de la Empresa. Lo anterior deberá incluir: No. de pedimento, fecha, número de factura, producto, valor en moneda nacional, valor en dólares y además se deberán totalizar los valores reportados.
Para el caso de una empresa Maquiladora la relación antes mencionada deberá incluir una columna donde se especifique por pedimento, el valor agregado.
- D. Estados Financieros auditados, los proforma firmados bajo protesta de decir verdad por el Director o Contralor General de la Empresa, o en su caso la Declaración Anual del Impuesto sobre la Renta.

EXPORTADORES INDIRECTOS
DATOS DE COMERCIO EXTERIOR DEL AÑO INMEDIATO ANTERIOR

3.1 VENTAS

| | VENTAS TOTALES | | VENTAS A EXPORTADORES FINALES | | VENTAS REALMENTE EXPORTADAS | | TIPO DE CAMBIO UTILIZADO |
|-------------------------|------------------|-----------------------|-------------------------------|---------------------|-----------------------------|---------------------|--------------------------|
| | MILES DE DOLARES | MILES DE NUEVOS PESOS | MILES DE NUEVOS PESOS | % DE VENTAS TOTALES | MILES DE NUEVOS PESOS | % DE VENTAS TOTALES | |
| AÑO TRANSCURRIDO | | | | | | | |
| 1995 | | | | | | | |
| PROYECCIONES | | | | | | | |
| 1996 | | | | | | | 7.50 |
| 1997 | | | | | | | 7.50 |
| 1998 | | | | | | | 7.50 |
| 1999 | | | | | | | 7.50 |
| 2000 | | | | | | | 7.50 |

3.2 EXPORTADORES FINALES

| EXPORTADOR(ES) FINAL(ES) | | EXPORTACIONES INDIRECTAS (MILES DE NUEVOS PESOS) | | |
|--------------------------|----------------------|--|----------------------|---|
| RAZON SOCIAL | PROGRAMA ANTE SECOFI | VENTAS TOTALES | EXPORTACIONES REALES | |
| | | | VALOR | % |
| | 1. | | | |
| | 2. | | | |
| | 3. | | | |
| | 4. | | | |
| | 5. | | | |

3.3 DOCUMENTACION COMPLEMENTARIA

- A. En el caso de personas físicas, copia del Alta de Contribuyentes ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Asimismo, la descripción de su proceso productivo:
- B. En el caso de personas morales, copia simple de la última versión del Acta Constitutiva Protocolizada de la Empresa.
- C. Relación de facturas de ventas a exportadores finales del año inmediato anterior, firmados bajo protesta de decir verdad por el Director o Contralor General de la Empresa. Lo anterior deberá incluir: No. de factura, fecha, producto, nombre del comprador, cantidad y valor. Además deberá totalizar los valores reportados.
- D. Estados Financieros auditados, los proforma firmados bajo protesta de decir verdad por el Director o Contralor General de la Empresa, o en su caso la Declaración Anual del Impuesto sobre la Renta.
- E. Si la empresa exporta a través de una empresa con programa Pitex, de Maquila o Ecex deberá presentar la Constancia de Exportación que será emitida por el exportador final. Si la empresa exporta a través de la Industria Automotriz, deberá presentar la Constancia de Depósito y si exporta a través de cualquier otra empresa que no pertenezca a las antes mencionadas, deberá presentar Carta de Aval Solidario de las empresas exportadoras finales en la que se indique en moneda nacional el monto adquirido, el valor y porcentaje que realmente se exportó en el año inmediato anterior.

* LA SOLICITUD DEBERA PRESENTARSE EN ORIGINAL Y COPIA, ACOMPAÑADA DE UN EJEMPLAR DE LA DOCUMENTACION COMPLEMENTARIA

DECLARO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD QUE LOS DATOS ASENTADOS EN LA PRESENTE SOLICITUD Y SU DOCUMENTACION COMPLEMENTARIA, SON VERIDICOS

FECHA

NOMBRE DEL PRESIDENTE DEL CONSEJO, EL DIRECTOR
GENERAL O CONTRALOR GENERAL

FIRMA
