

18
2es



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

FACULTAD DE ECONOMIA

**EFFECTOS DEL TLC SOBRE LAS EXPORTACIONES
MANUFACTURERAS**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :**

BRENDA SUSANA FIGUEROA RAMIREZ

**ASESOR DE TESIS:
MTRO. GUSTAVO VARGAS SANCHEZ**

MEXICO, D. F.

1999

**FESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTO

*A Dios por darme la vida y brindarme salud
para culminar una meta
y un sueño personal.*

*A mis padres a quienes amo y estuvieron siempre conmigo
brindándome su amor, apoyo, dedicación, sacrificio,
comprensión, paciencia, confianza y esfuerzo.*

*A mis hermanos Juan Pedro y Jeanie con todo mi amor
y a quienes impulso a seguir superándose.*

*A mis abuelitos, tíos, primos, sobrinos que siguieron
mis pasos y me estimularon a seguir
adelante.*

*A la Universidad Nacional Autónoma de México y a la
Facultad de Economía por abrirme sus puertas
y formar de mí un profesionista.*

*A cada uno de los profesores que me brindaron sus
conocimientos, en especial al
Mtro. y amigo Gustavo Vargas quien estimuló en
mí la superación profesional y me brindo
su apoyo y amistad*

*A todos mis amigos por compartir conmigo
momentos importantes, en especial a mi amiga Edhi
por su amistad, confianza y cariño.*

*Y a ti Alejandro por estar conmigo y brindarme
tu amistad, cariño y apoyo.*

B.F.

INDICE

INTRODUCCIÓN	IV
--------------	----

CAPITULO PRIMERO

1. Teoría del Comercio Internacional (Aspectos Teóricos)	1
1.1 Mercantilistas	2
1.2 Teoría Clásica	2
1.2.1 La ventaja absoluta	3
1.2.2 La ventaja comparativa	3
1.3 Teoría Neoclásica	5
1.3.1 Reformulación Neoclásica	5
1.3.2 Modelo Heckscher-Ohlin	6
1.4 Escuela Heterodoxa	9
1.5 Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI)	10
1.6 Industrialización Orientada a las Exportaciones (IOE)	11
1.7 La Nueva Teoría del Comercio Internacional	13
1.7.1 Estructuralismo y Neoestructuralismo	17
1.7.2 Teoría de la Regulación	18
1.8 Conclusiones del primer capítulo	19

CAPITULO SEGUNDO

2. Teoría de la Organización Industrial (Teoría de la Firma)	22
2.1 Teoría de la Organización Industrial	23
2.1.1 El Paradigma de estructura-conducta-desempeño	23
2.1.2 Escuela de Chicago	26
2.1.3 Estructura del Mercado	27
2.2 Empresa y Competencia (Conducta de las empresas)	29
2.2.1 Estrategias Competitivas	30

2.2.2 Evaluación de la teoría del comercio internacional y de las estrategias competitivas.	37
2.2.3 Estrategia empresariales frente al Tratado de Libre Comercio	38
2.2.3.1 Consideraciones ante estrategias empresariales	40
2.2.3.2 Algunas estrategias empresariales a considerar	41
2.3 Conclusiones del segundo capítulo	44

CAPITULO TERCERO

3. El TLCAN y las exportaciones manufactureras	46
3.1 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)	47
3.1.1 Características del TLC	47
3.1.1.1 Reglas de Origen	47
3.1.1.2 Eliminación Arancelaria	48
3.1.1.3 Impuestos a las Exportaciones	49
3.2 Comercio de Manufacturas en el TLCAN	50
3.2.1 Industria Textil y del Vestido	50
3.2.2 Industria Automotriz	52
3.2.3 Sector de Energía y Petroquímica básica	56
3.2.4 Industria Electrónica	58
3.2.5 Industria Maquiladora	60
3.3 Conclusiones del tercer capítulo	69

CAPITULO CUARTO

4. Transformaciones en la Estructura del Sector Manufacturero (1985-1997)	71
4.1 Aspectos Macroeconómicos de la crisis (1982-1987) y la Reforma Estructural.	72
4.1.1 La crisis mexicana	72
4.1.1.1 La Economía Mexicana entre 1982 y 1987	73

4.1 2 Política Industrial en México (1988-1994)	75
4.2 Dinámica del Sector Manufacturero y Evolución del intercambio comercial 1985-1997.	83
4.2.1 Dinámica del sector manufacturero	84
4.2.2 Evolución del Intercambio Comercial	104
4.3 Conclusiones del cuarto capítulo	114
 CAPITULO QUINTO	
5. Tipología y Análisis de las industrias seleccionadas	117
5.1 Tipología de la Organización Industrial Exportadora en México	118
5.1.1 Modelo Multidivisional	120
5.1.2 Modelo Shelter	120
5.1.3 Modelo Flexible	121
5.2 Industria Automotriz	122
5.3 Industria Textil	135
5.4 Industria Electrónica	142
5.5 Industria Petroquímica	153
5.6 Industria Maquiladora	161
5.7 Conclusiones del quinto capítulo	170
Conclusiones Generales	174
Anexo Estadístico	180
Bibliografía	181
Hemerografía	184

INTRODUCCIÓN

En la década de los ochenta nuestro país transito de un modelo de crecimiento conocido como el modelo de sustitución de importaciones a un modelo de crecimiento hacia afuera, el cual se ha caracterizado por un fuerte crecimiento del sector externo y en particular de las exportaciones manufactureras. Se ha dicho que el nuevo modelo dará lugar a un proceso de reconversión industrial, transformación productiva y ajuste estructural. En este nuevo modelo las exportaciones surgen ahora como el principal impulsor del aparato productivo, del crecimiento económico y del bienestar social.

La crisis de 1982 marca el fin del modelo de sustitución de importaciones, en 1983, el gobierno mexicano empieza aplicar el nuevo modelo, esta nueva política de comercio exterior, tiene el propósito de promover la competitividad industrial a través de la apertura y liberalización comercial que culmina con la firma del TLCAN en 1993, el cual tiene como meta el incremento y la diversificación de las exportaciones nacionales.

La Apertura Comercial y el TLCAN han traído consigo importantes cambios al interior de nuestra economía. Los efectos se han dejado sentir en toda la vida de nuestro país; en lo social, lo político, y por supuesto en el terreno de la economía. Se están modificando las percepciones y actitudes de todos los agentes económicos; del Estado, de los trabajadores, de las empresas, y de la población en general. Dentro de este marco el papel de los economistas es estudiar los cambios en el perfil económico de nuestro país.

En este proceso económico las empresas han ajustado sus planes y estrategias al nuevo entorno económico. Las empresas mexicanas saben que comercializar su productos en el exterior no es fácil, requiere de eficiencia, calidad, y

competitividad como potencialidades para competir en el mercado mundial. Sin embargo, las estrategias competitivas tienen que ver, además con otros aspectos de particular importancia como son las formas de organización industrial, las alianzas estratégicas entre las empresas nacionales, o de estas con las internacionales. El éxito de las empresas para permanecer en el mercado nacional y o en el internacional tiene efectos sustantivos en la producción, empleo y crecimiento nacional. Esta en juego no solo la existencia de tal o cual empresa sino la economía en su conjunto.

El ajuste macroeconómico emprendido a raíz de la crisis de 1982, comenzó con una intensificación de la política proteccionista y de una devaluación del peso. México empezó su proceso de apertura comercial a mediados de 1985, lo cual junto con la entrada al GATT, se dio un contexto de recesión en 1986 y un peso subvaluado que frenaron el impulso importador de la primera. Es hasta 1988 cuando la economía mexicana se recupera y empieza la apertura a materializarse en importaciones crecientes.

La integración surge como una alternativa para mejorar los niveles de vida de las sociedades y también como una forma de propiciar el crecimiento de las naciones. Es así que se forman acuerdos y tratados cuyo objetivo principal es la competitividad y el comercio internacional.

La globalización de la economía ha llevado a México a un proceso de apertura comercial, principalmente con los vecinos del norte Estados Unidos y Canadá. El TLCAN tiene la finalidad de crear un espacio económico libre de restricciones donde prevalezca el libre flujo de mercancías y la libre competencia la calidad de los productos y el crecimiento económico, además de ayudar a México a ampliar sus vínculos comerciales y económicos con otras regiones.

Este tratado constituirá un importante instrumento de política económica interna cuya preterisión es apoyar el proceso de modernización económica. El TLCAN, como una estrategia más de desarrollo que deberá responder no sólo a las condiciones de negociación de México ante sus socios comerciales sino también al fomento y fortalecimiento de los sectores productivos del país, contribuyendo a resolver los grandes problemas económicos del país como la inflación, proteccionismo y endeudamiento, entre otras.

México se ha insertado en la nueva estructura económica internacional, bajo la denominación de "nuevos países industrializados". Países caracterizados por: a) ser un país capitalista en vías de desarrollo; b) contar con una participación de las manufacturas en el PIB mayor o igual a 20%; c) tener una participación de la producción de bienes de capital y material de transporte en el valor total manufacturero, mayor o igual a 20%, y d) poseer una participación mayor o igual al 15% de bienes manufacturados en el total de las exportaciones.

La capacidad para producir y comercializar manufacturas es una de las condiciones para participar exitosamente en los flujos de comercio internacional. Si bien la industria manufacturera forma parte del sector secundario de la economía, es necesario observar su evolución específica que en esta tesis se desarrollará.

Dicha investigación esta estructurada de la siguiente forma:

En el *Capítulo Primero*, se estudiara la Teoría del Comercio Internacional, teniendo de esta manera un marco teórico que fundamente lo investigado en capítulos siguientes.

En el *Capítulo Segundo*, se presenta un segundo marco teórico referente a la Teoría de la Organización Industrial, teniendo en cuenta el comportamiento de

las empresas y el comercio internacional. Asimismo, se hace referencia a las estrategias empresariales y su importancia en la dinámica de las empresas.

En el *Capítulo Tercero*, se presenta un marco institucional con base en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y lo establecido en el Texto Oficial editado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), asimismo se establecen las principales características de las industrias escogidas para la investigación.

En el *Capítulo Cuarto*, se realiza una investigación a cerca de las Transformaciones en la Estructura del Sector Manufacturero en el periodo de 1988-1996, asimismo se estudia la dinámica y las características de las exportaciones manufactureras y el comportamiento de la balanza comercial.

En el *Capítulo Quinto*, se investiga la Tipología y Análisis de las Industrias Seleccionadas estas fueron la industria Automotriz, Textil, Petroquímica, Maquiladora y Electrónica, fueron seleccionadas debido a su importancia económica dentro del comercio exterior y con el objetivo de precisar con mas detalle los efectos del TLCAN sobre las exportaciones manufactureras, es decir, la investigación llega a responder su objetivo general.

Finalmente se presentan las conclusiones de la investigación destacando el impacto del TLCAN en la economía mexicana y en las exportaciones manufactureras, con base en el estudio de las industrias automovilísticas, textil y del vestido, petroquímica, electrónica y la maquila de exportación, se obtendrá un resumen más completo de lo presentado después de la entrada del TLCAN, asimismo se sustentara lo concluido bajo lo establecido en la teoría del comercio internacional, la teoría de la firma y en las reglas que rigen el TLCAN para cada una de estas industrias.

CAPITULO PRIMERO

Marco Teórico I

1. TEORÍA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

(Aspectos Teóricos)

El comercio internacional describe las transacciones o intercambio de mercancías en la economía mundial. Sin embargo, importante también es la política comercial que realiza una nación para hacer justo el intercambio internacional de bienes y servicios.

1.1 Mercantilistas

Los autores mercantilistas¹ establecían la reducción de importaciones e incremento de exportaciones; la organización de la industria y del comercio; una aptitud favorable para vender; el deseo de acumular dinero; la oposición a la usura y la conservación del metal cuando se poseía y adquisición de él cuando se carecía.

“El proteccionismo se utilizaba como palanca para lograr un balance comercial favorable. Pero permitía la libre introducción de materias primas al tiempo que se obstaculizaba su exportación. De este modo se esperaba entorpecer el desarrollo de industrias en el extranjero. Se entendía que para lograr un beneficio propio, era necesario perjudicar a los demás, o sea que el comercio exterior no era otra cosa que un juego de suma cero”.²

La teoría del comercio internacional inició con esta visión mercantilista, la cual establece que el comercio internacional se ocupa de las ganancias del comercio, de la estructura del comercio y de los términos de intercambio.

1.2 Teoría Clásica

“Adam Smith abogó por la libertad de los intercambios internacionales debido a que descubrió que, cuanto más amplio fueran los mercados, mayores serían las oportunidades de especialización. David Ricardo dio un paso adelante en esta línea de pensamiento al plantear la primera parte del siglo XIX su teoría de las ventajas comparativas. Ella establece que mientras hay diferencias en la estructura de costos, el comercio internacional será beneficioso para los países

¹ Antonio Serra, Antonio de Montchretien y Thomas Mun

² Ledesma, Carlos A. *Negocios y Comercialización Internacional*. Edit. Macchi. México 1995.

que en él intervengan. Fue ésta la contribución más distinguida que hizo a la evolución del pensamiento económico”.³

1.2.1 La ventaja absoluta.

Adam Smith introduce la teoría del valor trabajo ⁴ , a través del significado de la **ventaja absoluta**⁵ , se establece que un país que tiene dos productos para vender, uno de estos le es mas fácil producir que el otro, la ventaja absoluta señala que el país se beneficiará al comprar aquel bien que le cueste mas producir y venderá aquel bien que le sea más fácil producir.

Basado en lo anterior señala que el libre comercio entre las naciones es mutuamente beneficioso y se podría elevar el nivel de vida, para que se lleve acabo un adecuado intercambio comercial, además será necesario la no intervención gubernamental (laissez-fair).

1.2.2 La ventaja comparativa

David Ricardo introduce el principio de la ventaja comparativa ⁶ , debido a que el principio de la ventaja absoluta no sirve como guía para el comercio internacional⁷ . Sustentándose en la idea de que no es necesario las diferencias absolutas sino que es suficiente que dichas diferencias de costos sean relativas.

³ Ledesma, Carlos A. *"Negocios y ...op.cit*

⁴ La teoría del valor trabajo señala que en los intercambios de bienes y servicios, los bienes se intercambian de acuerdo con las cantidades relativas de trabajo que contienen.

⁵ Es la que tiene una empresa o un país en la producción de un determinado bien, cuando por diferentes razones, no existen competidores

⁶ Cuando un productor tiene ventaja en la producción de un artículo, es económicamente sensato que se especialice en él por poseer mayor facilidad para su fabricación, dejando a otro que produzca el artículo en que su ventaja es menor

⁷ Chacholades, Miltales. *Economía Internacional* Edit. Mc.Graw Hill México, 1992. Pág.6

La teoría internacional señala que los países comercian porque son diferentes entre sí y por conseguir economías de escala en la producción. Un concepto importante de la teoría es la ventaja comparativa, es decir, los países exportarán los bienes que se producen más eficientemente e importarán los bienes que produzcan de manera menos eficiente. El fin principal del comercio internacional es la ganancia que se obtendrá al realizarse las transacciones entre los países, es por eso que David Ricardo introdujo un modelo de ventaja comparativa basado en diferencias en la productividad del trabajo, donde señala que, en una economía competitiva es necesario conocer los precios relativos de los bienes de la economía, es decir, el precio de un bien en términos del otro y así maximizar las ganancias.

Ejemplificando : El comercio internacional de manufacturas establece que los precios relativos en el mercado mundial en comparación con los precios nacionales de cada uno de los países variará debido a sus dotaciones específicas, es decir que si un país cuenta con más capital para producir entonces costará menos trabajo producir y su precio será menor, y cuando se enfrente al mercado mundial y se establezca un precio relativo éste será mayor, al comparado con el nacional; asimismo cuando un país tiene mas tierra para producir el precio nacional será mayor comparado con el país que produce con capital, y el precio relativo mundial que se establezca será menor en comparación con el nacional. De esta manera se observa que cuando se realiza un tratado comercial es preferible trabajar con más capital para así obtener ganancias en el comercio mundial. El comercio se produce debido a las diferencias en los precios de las manufacturas.

El comercio beneficia al factor que es específico para el sector exportador de cada país, pero perjudica al factor específico de los sectores competidores con la importación, con ambiguos efectos sobre factor móvil⁸.

⁸ Krugman, Paul. *Economía Internacional. Teoría y Política*. Edit. Mc Graw Hill. Tercera Edición. 1995 P.p 64

1.3 Teoría Neoclásica

1.3.1 Reformulación neoclásica

La teoría neoclásica establece que la ventaja comparativa basada en la teoría del valor trabajo se encontraba muy lejos de la realidad debido a que el trabajo era considerado el único factor productivo empleado, así que se formuló una nueva teoría de la ventaja comparativa basada en los costes de oportunidad. Según Oscar Bajo⁹ los costos de producir una mercancía no son dados por la cantidad de horas trabajo que incorpora, sino por la producción alternativa al que se ha de renunciar para permitir la producción de la mercancía en cuestión.

Se ha criticado a la teoría de la ventaja comparativa, si bien, es aceptado, la teoría no explica de donde surge esa ventaja. Tan sólo se ha mencionado las diferencias de producción basados en las diferencias de las formas de producción entre países, pero no explica porque las funciones de producción para cada bien son distintas.

Aún así, dicha teoría ha sido aceptada y no sólo dirigida a dos países, dos bienes, como fue sustentada, sino que se mantiene para varias mercancías. Por lo tanto, la teoría de la ventaja comparativa ha formado el punto de partida para el estudio de más teorías referentes al comercio internacional, tratando de explicar los intercambios internacionales.

⁹ Bajo, Oscar. *Teorías del Comercio Internacional*. 1.ª ed. Antoni Bosh

1.3.2 Modelo Heckscher-Ohlin (Teoría de los factores)

Después de haber revisado la teoría de la ventaja comparativa fundamentando su idea en las diferencias de productividad basados en las diferencias en las funciones de producción entre países; Eli Hecksher y Bertil Ohlin establecen este modelo que tiene como objetivo tratar de explicar el origen de la ventaja comparativa. Estos autores consideran (en el modelo H-O) las funciones de producción entre países iguales, concentrándose en las diferentes dotaciones de factores productivos. En esta teoría fueron presentados las diferencias internacionales en la dotación de factores como la base de las ventajas comparativas. Así, un país que tenga abundantes recursos en capital tenderá a exportar productos intensivos en técnicas que demanden inversiones.

Este modelo afirma que una nación exportará (importará) aquel bien en el cual utilice su bien más abundante (escaso) en forma intensiva.

Supuestos del Modelo H-O:

- ser mercados perfectamente competitivos y eficientes
- completa movilidad de factores homogéneos de producción
- no hay aranceles ni otras barreras al comercio
- las preferencias de los consumidores se suponen idénticas en todos los países
- nulos costes de transacción
- sustitución limitada entre factores de la misma industria en diferentes países
- tecnología idéntica
- rendimientos a escala constantes

Antes de continuar analizando este modelo se debe establecer el significado de intensidad de factores y abundancia de factores:

Abundancia de factores: Un país es abundante en trabajo en comparación con otro país si este se encuentra dotado con más unidades de trabajo por unidad de capital.

Intensidad de los factores: Un bien es intensivo en trabajo con respecto a otro bien porque incorpora más unidades de trabajo que el otro bien.

El Modelo de Heckscher-Ohlin tiene ciertas proposiciones que lo fundamentan:

Teoremas

- 1) Teorema de H-O: un país tiene ventaja comparativa en aquel bien que utiliza intensivamente el factor abundante en ese país. Los E.U (país abundante en capital) tendrá ventaja comparativa y exportadora por ejemplo el acero (un bien intensivo en capital) .
- 2) Teorema de la igualación de los precios de los factores: el libre comercio iguala las retribuciones a los factores (rentas reales) entre países y, de esta manera sirve como sustituto de la movilidad externa de factores. (afirma que aun en la ausencia de migración del trabajo entre países, el libre comercio de bienes conduce a un estado de equilibrio internacional en el cual los trabajadores devengan la misma tasa real de renta en los E.U como en Inglaterra)
- 3) Teorema de Stolper Samuelson: un incremento en el precio relativo de un bien incrementa, en términos de ambos bienes, la retribución real de aquel factor utilizado intensivamente en la producción del bien y disminuye en términos de ambos bienes, la retribución real del otro factor
- 4) Teorema de Rybczynki: cuando los coeficientes de producción están dados y las cantidades de factores están plenamente empleadas, un incremento en la

dotación de un factor de producción incrementa la producción de aquel bien que utiliza de manera intensiva el factor que se ha aumentado y disminuye la producción del otro bien.

En la economía mundial el comercio internacional se presenta entre países que tienen diferentes estructuras geográficas y productivas, que conducen a determinar un comercio desigual entre los países; es por esto que la teoría señala dos factores específicos como lo son los recursos con que cuenta las naciones para la producción y la tecnología, se puede mencionar que la interacción de estos factores son la fuente del comercio internacional. La abundancia relativa de los factores de la producción y la intensidad con que son utilizados en la producción muestran que “una economía tenderá a ser relativamente efectiva en la producción de bienes que son intensivos en los factores que el país esta relativamente mejor dotado” ¹⁰. (Teoría Heckscher - Ohlin).

Los precios relativos varían de un país a otro debido al comercio, además de que tiene importantes efectos sobre la distribución de la renta, es decir, los propietarios que cuentan con factores productivos abundantes ganan y los que cuentan con factores escasos pierden, esto según lo explica la teoría de Heckscher-Ohlin. Además, no se puede obtener una igualación de los precios de los factores debido a que existen diferencias en recursos, barreras arancelarias y diferencias internacionales en tecnología.

La crítica a este modelo es que no refleja los problemas y las políticas sectoriales, debido a que la dotación de factores, las ventajas comparativas de costos y los flujos subsecuentes de comercio determinarán la composición estructural de la economía de un país.¹¹

¹⁰ Krugman, Paul. *Economía Internacional .. op.cit.* Pág. 81

¹¹ Dussel Peters, Enrique. *La economía de la polarización.* Edit. Jus. Pág.28

1.4 Escuela Heterodoxa

Las ideas acerca de esta nueva escuela estaban representadas por H. Singer y R. Prebisch, analizaron la relación real de intercambio entre dos países, tomando como variable analizada el índice de precios de productos primarios e industriales dando como resultado que: la relación real de intercambio era desfavorable para los países subdesarrollados y favorables para los países industriales. S-P afirman que este intercambio favorece más a los países desarrollados debido al mayor impulso que se da a la economía con respecto a los subdesarrollados.

Lo anterior se encuentra argumentado por:

- las exportaciones de productos primarios en los países desarrollados han sido impulsadas por la inversión extranjera y los beneficios han sido para el país de donde proviene esta inversión.
- para tener un mayor desarrollo, los países atrasados deberán industrializarse. Esto promoverá beneficios para economías internas y externas, aumentando el capital humano del país y la demanda.

Singer resume su teoría: la especialización de los países subdesarrollados en la exportación de alimentos y materias primas hacia los países industrializados, es en gran parte como resultado de la inversión de estos y que ha sido infortunado para los primeros por dos razones: 1) trasladó la mayoría de los efectos secundarios y acumulativos de la inversión, desde el país donde tuvo lugar hasta la nación en que se originó, y 2) desvió a los países subdesarrollados hacia tipos de actividad que ofrecían menos esfera de acción para el progreso técnico, limitó su oportunidad de obtener economías internas y externas y excluyó del curso de su historia económica un factor central de

radiación dinámica que ha revolucionado la sociedad en los países industrializados.

Sobre esta base, Singer y Prebisch recomiendan a los países subdesarrollados actuar en tres sentidos:

- 1) impulsar su industrialización mediante una política proteccionista selectiva (industrialización orientada a las importaciones);
- 2) fomentar el comercio intraregional entre países subdesarrollados y crear áreas de integración económica; y,
- 3) presionar al mundo industrializado para que, por un lado, aumente su ayuda e inversión y, por otro, elimine las barreras a la importación de productos primarios.¹²

1.5 Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI)

Después de la Segunda Guerra Mundial los países se vieron en la necesidad de crear sus propias industrias e infraestructuras. Además de algunos problemas que se presentaron como el creciente déficit comercial en la manufactura, la autosuficiencia económica al aislar a los sectores industriales nacionales del mercado mundial y la creciente industrialización.

Por lo tanto, " la ISI fue una política basada en la protección del mercado interno y el desarrollo de bienes manufacturados fueron los elementos necesarios para evitar déficit en cuenta corriente y el subdesarrollo generalizado".¹³

Algunas críticas a este modelo por parte de Schydłowsky en 1967 y 1972, señalaban que al tratar de incrementar el ingreso se requería de más importaciones de bienes de capital y por lo tanto se incrementaba la

¹² González, Sara. *Temas de organización económica internacional*. Edit. Mc. Graw Hill. Pág. 17

¹³ Dussel Peters, Enrique. *La economía ..op.cit* .Pág. 29

dependencia hacia con el exterior. Además, no comerciar con el exterior junto con los desajustes de tipo de cambio y sobrevaluación provoca déficit en la balanza comercial.

En el modelo de sustitución de importaciones el Estado tenía una mayor intervención y además este y las empresas transnacionales abarcaban más sobre los sectores modernos. De esta manera el Estado juega un papel fundamental para promover el crecimiento y la inversión privada.

La ISI fue una estrategia de desarrollo que entre sus características se encontraba la prohibición de ciertas importaciones y la protección al mercado interno. Esto traería como consecuencia la reducción del consumo interno y el aumento del ahorro el cual sería orientado a la inversión. La inflación acompaña a la ISI y al mismo tiempo fue el factor que dinamizó dicho modelo debido a que se incrementó el margen de ganancias y a su vez las tasas de ahorro y las inversiones, haciendo que la mano de obra y otros factores fueran productivos.

1.6 Industrialización Orientada a las Exportaciones (IOE)

La crisis de la ISI en los años 70's y la crisis de deuda externa de los 80's, provocaron que se buscara una nueva política industrial. A partir de la interpretación del modelo Hechscher-Ohlin se enfoca ahora una necesidad de una industrialización de exportaciones y a una separación de la función del mercado y el papel del Estado, es decir, las medidas o practicas que limitan las posibilidades de exportación de las empresas. Tales como las señaladas por poderes públicos enfocados a proteger los recursos no renovables o las señaladas por los acuerdos entre empresas a fin de limitar sus exportaciones en el marco de una entente. Esta nueva industrialización trata de abolir todas las restricciones a la exportación y de esta manera incrementar el ingreso real y

mejorar la utilización de los factores productivos para incrementar el crecimiento económico.

Así también el sector privado es concebido como el motor del desarrollo y de la futura industrialización.

La productividad total de los factores (PTF)¹⁴ es considerada como una variable clave para el desarrollo industrial. Se afirma que las naciones que favorecieron a una IOE o que realizaron una rápida transición a una IOE observaron altas tasas de crecimiento de la PTF. “ Las exportaciones generan un mayor grado de utilización de la capacidad industrial, una mayor especialización horizontal, una mayor familiaridad con las tecnologías, precios internacionales competitivos y calidad en los productos. Los efectos dinámicos del crecimiento en las exportaciones también se reflejan en las variaciones en la productividad, cambios en la asignación de recursos, tecnología, eficiencia y ventajas comparativas de costos, todos ellos, elementos significativos para una estrategia de desarrollo exitosa.”¹⁵

Después de una investigación realizada por Nishimizu/1991, los resultados de la relación entre PTF y la política económica en los nuevos países industrializados se obtuvo que:

1. Las tasas de crecimiento promedio de la PTF y del producto caen con el aumento del ingreso per capita.

¹⁴ La PTF se refiere a la relación entre el producto de las naciones, sectores o empresas y los insumos requeridos para su producción. Generalmente, se utilizan coeficientes constantes y ponderados de los insumos (fuerza de trabajo y capital) y los productos. (Chenery et.al 1986 “Industrialization and Growth. A Comparative Study, Oxford University Press, Washington, D.C.; Banco Mundial 1991/b. World Development Report 1991. Oxford University Press, Nueva York.

¹⁵ Dussel Peters, Enrique. *La economía .op cit.* Pág. 29

2. El crecimiento en las exportaciones se asocia positivamente con el crecimiento de la PTF en el sector industrial, pero únicamente en economías que siguen políticas orientadas al mercado en general.
3. Los resultados sobre la penetración de las importaciones dependen de la naturaleza del ajuste industrial y de las barreras cuantitativas.
4. Se reconfirma la Ley de Verdoorn, la cual asume una asociación positiva entre el crecimiento de la producción y el cambio en la productividad.

Estos resultados son importantes, ya que el crecimiento en las exportaciones y el crecimiento subsecuente en la productividad dan como resultado un desempeño dinámico y superior del crecimiento económico. (Dussel, 1997)

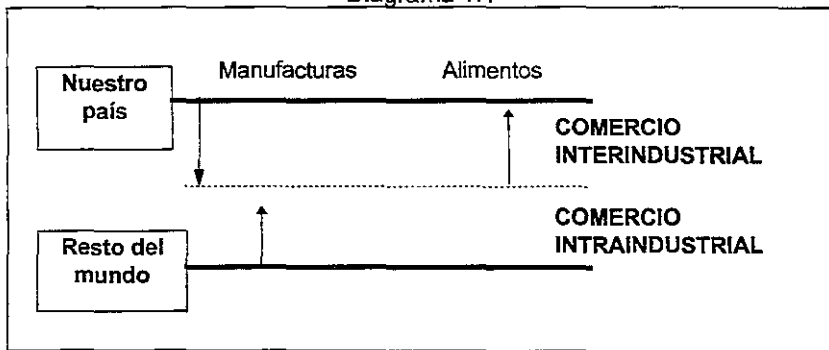
1.7 La Nueva Teoría del Comercio Internacional.

La teoría que combina el comercio internacional con la organización industrial es relativamente nueva. La iniciativa de conectar ambos terrenos proviene de la teoría de comercio. En la teoría tradicional la dirección del comercio la determina la dotación relativa de factores de producción del comercio en los diferentes países. Suponiendo una competencia perfecta y la ausencia de economías de escala, se pronostica que un país se especializará en aquellos productos en que tiene una ventaja competitiva y que importará los productos en que tiene una desventaja. En otras palabras, la teoría tradicional explica el comercio interindustrial. Sin embargo, la mayor parte del comercio mundial actual es de carácter intraindustrial, es decir, los países importan y exportan productos de industrias similares. Para explicar el comercio intraindustrial, la teoría incorporó ciertos conceptos (economías de escala, diferenciación de productos y competencia imperfecta) así como modelos tradicionales (oligopolio tipo Cournot y competencia monopolística) de la organización industrial. Por ello, esta llamada "nueva teoría de comercio" realmente es "vieja teoría de organización industrial". De esta manera, Krugman analiza el efecto de la estructura de

mercado en el comercio internacional, usando el análisis de equilibrio parcial y la teoría de bienestar.¹⁶

A diferencia del Modelo Heckscher-Ohlin la Nueva Teoría del Comercio Internacional, reconoce la existencia de economías de escala, productos diferenciados y mercados oligopólicos, monopólicos y estrategias comerciales. Según esta teoría, una liberalización selectiva hacia países similares (en su dotación relativa de factores) genera un comercio de carácter intraindustrial, es decir, cada país importa y exporta simultáneamente productos diferenciados pertenecientes a la misma industria. Esta predicción se encuentra en contraposición a la teoría tradicional (Heckscher-Ohlin), según la cual no se genera comercio entre países similares y el que se genere entre países disímiles será interindustrial es decir, cada país sólo importará o sólo exportará todas las variedades pertenecientes a una industria.¹⁷

Diagrama 1.1



Fuente: Krugman, Paul. *Economía Internacional. Teoría y Política*. Mac Graw Hill. 1995

¹⁶ Krugman, Paul. *Economía Internacional. Teoría y Política*. Edit. Mc.Graw Hill. Tercera Edición. 1995.

¹⁷ Tornell, Aaron. "¿Es el libre comercio la mejor opción?." *El trimestre económico* No. 211. Pág. 529-530. 1986.

En el diagrama se puede observar el comercio intraindustria e interindustrial en donde se expresa este último que la actividad manufacturera se puede comercializar en países similares no importando que los productos sean diferentes (productos manufactureros diferentes), en el comercio interindustrial solo se podrá comercializar con productos que pertenezcan a la industria de alimentos.

La teoría H-O predice que la creación de un comercio interindustrial provocará la destrucción de algunas industrias por completo por lo que el gobierno será presionado a seguir políticas proteccionistas. La generación de comercio intraindustrial, en cambio, sólo provocaría la reconversión de algunas empresas dentro de la industria y la expansión de otras. Es por esto que una apertura selectiva del comercio con países similares reduciría la posibilidad de que el gobierno sea manipulado por los productores, introduciendo un elemento de competencia que impulsaría la eficiencia.¹⁸

Esta nueva teoría del comercio internacional proporciona una relación amplia de las fuentes del comercio y la especialización internacional. La nueva teoría sugiere que la política comercial puede tener efectos muy distintos de los pronosticados en los modelos tradicionales. Se puede pensar en estos efectos en términos de la consecuencia de la política económica en el poder de mercado. Primero, la política comercial puede afectar el poder monopólico de las empresas nacionales en sus mercados internos; Segundo, la política comercial se usa en algunos modelos para reducir el poder de mercado de las empresas extranjeras en el mercado interno. Trae como consecuencia una reducción de las ganancias monopólicas de las empresas extranjeras. Por último, la política comercial puede usarse para reforzar el poder de mercado de

¹⁸ Tornell, Aaron "¿Es el libre comercio la mejor opción? *El trimestre económico* No 211 1986

las empresas nacionales en su competencia de mercados extranjeros, como sostiene Brander y Spencer.¹⁹

Las nuevas teorías del comercio internacional se clasifican en :

1. Economías de escala estáticas internas a la firma. Estas economías dan lugar a un activo comercio interindustrial entre países desarrollados y en vías de desarrollo.
2. Economías externas. Estas economías están asociadas a las complementariedades entre distintos sectores originados por los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás que se generan unos a otros a través de interrelaciones de insumo-producto, la transferencia de tecnología o conocimientos entre empresas o sectores y las ventajas de mercados más amplios, es decir, la disponibilidad de una mejor infraestructura, economías de especialización en la provisión de ciertos insumos o servicios, disponibilidad de distintas cualificaciones de mano de obra.

Tanto las economías externas asociadas a la producción como a la comercialización pueden estar presentes, no sólo en las manufacturas, sino también en productos primarios.

Las ganancias de una liberalización comercial están asociadas a las reasignaciones de recursos de sectores en los cuales un país no tiene ventajas comparativas hacia aquellos en los cuales si las tiene; en el caso de países de gran tamaño, dichas ganancias pueden verse compensadas con el deterioro en los términos de intercambio que tiende a generar la liberalización.²⁰

¹⁹ Krugman, Paul. "La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados". Revista. *El trimestre económico* 1988. No. 217. Pág. 42-43.

²⁰ Ocampo, José Antonio. "Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en vías de desarrollo". Revista. *Pensamiento Iberoamericano* No. 20 Comercio, Apertura y Desarrollo. Jul-Dic. 1991.

Las nuevas teorías apoyan la conveniencia de mantener alguna selectividad por sectores y mercados y un apoyo estatal firme a ciertas actividades complementarias del desarrollo productivo.

1.7.1 Estructuralismo y Neoestructuralismo

El modelo norte-sur (Estudiado por Dutt 1988; Taylor 1981, 1983) señala que los países de la periferia están subordinados por los países desarrollados. Esta afirmación está argumentada en que los países del norte tienen un exceso de capacidad y demanda, mientras que la periferia (sur) tiene una fuerza de trabajo infinitamente elástica. Asimismo el sur depende de la oferta de bienes de capital y de la inversión extranjera del norte. Krugman y Taylor sugieren que el ajuste macroeconómico y el dinamismo de las exportaciones son efectos positivos de las condiciones estructurales en que se encuentra la economía.

El Neoestructuralismo trata de llevar a un nuevo contexto de política la industrialización y la integración de economías al mercado. Esta nueva política tiene las siguientes características:

- definición de factores productivos,
- brechas tecnológicas y ciclos de vida de las mercancías,
- diferenciación de las mercancías,
- disparidad entre los precios sociales y de mercado, y
- economías de escala.

La Escuela Neoestructuralista señala que el volumen de inversiones, la tecnología, el mejoramiento de la calidad de la fuerza de trabajo, las economías de escala, la especialización y una alta utilización de capacidad son las variables claves para un proceso de crecimiento dinámico.

1.7.2 Teoría de la Regulación

Esta Teoría presenta argumentos desarrollados por la Nueva Teoría del Comercio Internacional, la teoría de la Regulación presenta contribuciones metodológicas y teóricas importantes para estudiar la transición y el potencial del desarrollo industrial.

La Teoría de la Regulación incluye las condiciones socioeconómicas con el fin de llevar a cabo una buena organización del trabajo industrial al igual que acentúa la necesidad de analizar las condiciones concretas del centro y la periferia, así como el cambio de sus relaciones.

1.8 Conclusiones del primer capítulo

La teoría del comercio internacional se desarrolla a través de diversos enfoques teóricos, cada uno brinda una nueva visión del comercio internacional, estos nuevos enfoques son estructurados de acuerdo al panorama económico que se presenta. La idea de la ventaja comparativa ha servido para entender el comercio entre las naciones, los estudios realizados tiempo después aún la toman en cuenta para dar explicación a sus nuevas interpretaciones. Asimismo, los resultados de estas teorías se han visto en la realidad económica y comercial del mundo.

Después de vivir en una economía interindustrial surge ahora el comercio intraindustrial donde se comercian manufacturas de la misma industria, además surgen aspectos importantes como una nueva división del trabajo y una mayor intensificación de las variables productivas, una adecuada asignación de recursos, tecnología; dando como resultado economías de escala y competitividad.

La Nueva Teoría del Comercio Internacional surge de la Organización Industrial. A través de ésta las industrias y las empresas que la conforman comienzan una nueva forma de estructuración productiva y la mismo tiempo da lugar a una nueva relación y especialización en el comercio internacional.

Además la nueva teoría del comercio internacional complementa la organización industrial. A través del comercio internacional surgen modificaciones en la estructura de mercados y en la organización productiva así también en las exportaciones, dando lugar a una especialización de productos.

Según la teoría del Libre Comercio señala que la libre comercialización de mercancías a base de desgravación arancelaria que tiende a disminuir con el tiempo, tiene el objetivo de crear bienestar nacional, es decir, comerciar libremente promoverá el desarrollo industrial y económico de los países. Los tratados comerciales se llevan a cabo por países que son muy diferentes y es ahí donde surgen problemas, debido a que las economías de escala y la diferenciación de productos no son importantes. Tal es el caso del TLC que realizó México con Estados Unidos y Canadá. Siendo los tres países económicamente y geográficamente diferentes. Por tal motivo se presentan resultados y características productivas diferentes. Un aspecto representativo se puede observar en el comportamiento de la industria manufacturera, basada en las ventajas comparativas. El intercambio de estos promueve el comercio interindustrial e intraindustrial, es decir si nuestro país es exportador neto de bienes manufacturados, importará , además de exportar manufacturas, dando origen al comercio intraindustrial; cuando nuestro país intercambia manufacturas por otros bienes se realizará el comercio interindustrial.

El Libre Comercio es una política que busca el crecimiento económico, elevando *el nivel de las exportaciones, el PIB y el empleo; según la teoría argumenta que esta política es eficaz debido a que al estar bajo una política proteccionista un arancel crea distorsiones en los incentivos de los productores y de los consumidores, mientras que al estar en una política de libre comercio estos problemas quedan eliminados; las economías de escala atraen eficiencia, es decir, cuando los costos unitarios de producción disminuyen al aumentar la planta productiva de una empresa, esta caerá en un punto óptimo que producirá una utilización óptima de los recursos y promoverá el desarrollo e innovación tecnológica; el libre comercio ofrece oportunidades para el aprendizaje de un sistema donde el gobierno proporciona incentivos a las empresas para importar y exportar productos.*

Por lo tanto, de acuerdo a lo establecido en esta política en México la apertura comercial y el Tratado de Libre Comercio implican una inversión directa extranjera, estableciendo reglas básicas que asegurarán la libre actuación de las empresas multinacionales a través de las fronteras de los tres países. Se pretende la libre movilidad de los factores como lo son el trabajo, capital y tecnología, evitando el crecimiento desigual.

Se espera que este acuerdo incremente las exportaciones en México, basándose en cambios tecnológicos, economías de escala y diferenciación del producto, las cuales, son características predichas por la Nueva teoría del Comercio Internacional, asimismo se espera la entrada de empresas multinacionales o transnacionales, inversiones localizadas sobre todo en sectores manufactureros, por tal motivo, es necesario conocer la organización industrial o la teoría de la empresa que se estudiará en el siguiente capítulo.

CAPITULO SEGUNDO

Marco Teórico II

2. TEORIA DE LA ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL (Teoría de la Empresa)

A través de la liberalización de las economías se pretende aumentar la eficiencia y competitividad de las empresas, asimismo con la entrada en vigor del TLCAN se ofrecerá a las industrias nacionales mayor acceso al mercado internacional y se promoverán las economías de escala. La inversión extranjera será una variable importante para el crecimiento de la economía, promoviendo mayor producción y empleo. Lo anterior es una aproximación de lo que se espera suceda con la entrada del TLCAN. Este capítulo analizará la teoría de la organización industrial y las estrategias empresariales utilizadas por las empresas para elevar su producción y utilidad empresarial.

2.1 Teoría de la Organización Industrial

La Teoría de la Organización Industrial (TOI) se define como la aplicación de la microeconomía en el análisis de empresas, mercados e industrias.¹

La organización industrial busca explicar el desempeño de las empresas a través del estudio de la estructura del mercado en que se encuentra cada industria. Los factores que definen la estructura de mercado son el grado de concentración, la diferenciación de productos, las barreras a la entrada, la estructura de costos y el grado de integración vertical y diversificación. Por lo tanto, la organización industrial distingue tres tipos de estructuras: competencia perfecta, monopolio y competencia monopolística; actualmente el gran número de empresas tienen una estructura de oligopolio de ahí que la organización industrial introdujo otra variable que combina la estructura y desempeño: la conducta de las empresas; las características que definen la conducta de las empresas son la fijación de precios, la investigación y desarrollo productivo y las estrategias competitivas. Además, la conducta afecta el desempeño económico, cuyos elementos más importantes son la eficiencia de la asignación de recursos y la eficiencia de la producción.

2.1.1 El paradigma de estructura-conducta y desempeño.

Uno de los enfoques de la economía industrial es el paradigma estructura-conducta-desempeño desarrollado por Joe Bain y Edward Mason, dicho paradigma señala que de acuerdo con la estructura del mercado (número de vendedores en el mercado, diferenciación de los productos, estructura de costes,

¹ Ferguson, Paul R. *Industrial economics issues and perspectives*. London, 1988

y el grado de integración vertical con los proveedores, etc.) determina la conducta (determinación del precio, investigación y desarrollo, inversión, publicidad), esta a su vez define el desempeño de la industria (eficiencia, proporción entre precio y coste marginal, variedad de productos, ritmo de innovación y distribución).

En la diagrama 2.1 se muestra el comportamiento del paradigma estructura-conducta-desempeño, a este se le agregan dos condiciones básicas y la política pública.

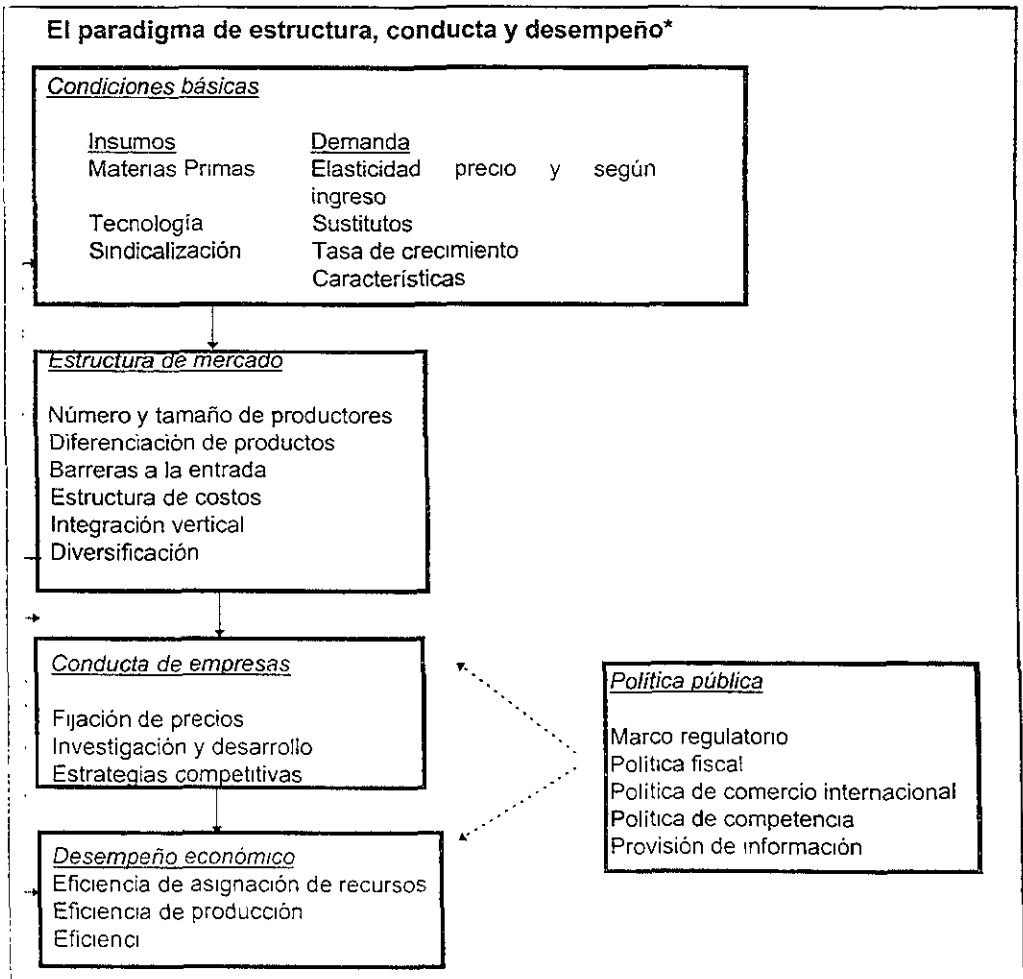
Como se observa las condiciones básicas se encuentran determinadas por los insumos y la demanda, por parte de los insumos se encuentran las materias primas, tecnología y sindicalización. Por parte de la demanda se encuentra la elasticidad precio de la demanda, la elasticidad por precios de bienes sustitutos y la tasa de crecimiento. Además, la política pública afecta a las características de la estructura de mercado y a la conducta de las empresas, esto a través de la regulación, la política fiscal, el comercio internacional, la política de competencia , así como la información necesaria para la producción.

Dicho paradigma sigue una línea recta de estructura a conducta y de conducta a desempeño, pero si suceden retroacciones entre las variables, por ejemplo si existe una conducta agresiva por parte de una empresa podría causar la salida de competidores, cambiando así la estructura, cuando esto sucede lo que indica el paradigma no es válido. Sin embargo, el paradigma siempre sirve como marco teórico para investigar industrias individuales de manera estructurada.²

² Niels, Gunnar. "El TLC y la organización industrial. Un Nuevo marco teórico para analizar el impacto sectorial del TLCAN, y su aplicación en la Industria Automotriz en México." Revista Investigación Económica No. 216, abril-junio 1996. Pp 11-50

En resumen, lo más importante es la estructura de los mercados y las empresas ejercerán poder de mercado lo que afectará a la eficiencia de las empresas. Por lo tanto, el modelo básico para el estudio de este paradigma será el de oligopolio, y el análisis fundamental se centrará en el estudio de las condiciones de entrada en la industria.

Diagrama 2.1



Basado en Shcherer y Ross (1990)

2.1.2 Escuela de Chicago (Ech)

Tirole³ señala que la Organización Industrial comienza con la estructura y el comportamiento de las empresas (estrategias de mercado y organización interna).

La Escuela de Chicago, parte de la posición opuesta al paradigma de estructura-conducta-desempeño: la estructura que sirve como modelo es el de competencia perfecta, porque el ejercicio de poder de monopolio privado es siempre de carácter temporal, a menos que exista protección legal al mismo o algún tipo de intervención que permita erigir barreras de entrada con carácter indefinido. Es decir, para la Escuela de Chicago las empresas instaladas en un sector carecen de poder estratégico, y sólo la intervención pública puede generar barreras duraderas que impidan la competencia efectiva.⁴

Las diferencias entre la estructura-conducta-desempeño (ECR) y la Escuela de Chicago (Ech) tiene su mayor diferencia en la concepción de la política de defensa de la competencia. Para ECR esta política debe basarse en la sospecha de que toda estructura oligopolista es producto de comportamientos estratégicos o de barreras naturales a la entrada; para Ech, salvo conspiraciones extremas, los tribunales competentes deberán considerar las acciones estratégicas de las empresas como respuestas racionales a fallos de diseño o intervención en los mercados y, en consecuencia, desregular.⁵

A partir de los años 70's surge la "Nueva Organización Industrial", que estudia el comportamiento de los agentes y la forma en que afecta a la estructura de la

³ Tirole, Jean. *La Teoría de la Organización Industrial*. Editorial. Ariel. Barcelona 1990

⁴ Segura, Julio. *Teoría de la Economía Industrial*. Edit. Civitas. España 1993.

⁵ Idem.

industria, considerando las estrategias empresariales. Con este punto de vista la NOI se encuentra más cerca del paradigma estructura-conducta-desempeño.

2.1.3 Estructura del mercado

Empresa es el organismo por medio del cual se coordinan las actividades económicas para la producción y comercialización de bienes y servicios, es decir, compra bienes productivos, organiza la producción y vende el producto, asimismo es un agente que busca minimizar los costos de producir esos bienes y servicios; su objetivo principal es el de obtener el máximo beneficio. El beneficio es la diferencia que existe entre el ingreso y el pago que se realiza a los trabajadores por sus servicios y a los capitalistas por el uso de su equipo. Por lo tanto, las empresas intentaran conseguir el máximo beneficio, a través de un mejor uso posible de los recursos escasos.

Sin embargo, una empresa no es la única que coordina la actividad económica sino también el mercado realiza las transacciones de compra y venta de bienes y servicios y donde los precios de éstos bienes y servicios tienden a igualarse. En la microeconomía, la estructura de mercado determina el desempeño de la empresa. Dentro del mercado se encuentran todas las empresas pertenecientes a una misma industria.

En la cuadro 2.1, se encuentran las diferentes estructuras de mercado.

Cuadro 2.1
Estructura del Mercado

Características	Competencia Perfecta	Competencia Monopolística	Oligopolio	Monopolio
Número de empresas en la industria	Muchas	Muchas	Pocas	Una
Producto	Idénticos	Diferenciados	Ya sea idénticos o diferenciados	Sin sustitutos cercanos
Barreras a la entrada	Ninguna	Algunas	Economías de escala y de amplitud	Economías de escala y de amplitud o barreras legales.
Control de la empresa sobre el precio	Ninguno	Alguno	Considerable	Considerable o regulado
Ejemplos	Trigo, maíz.	Alimentos, ropa.	Automóviles, cereales	Servicio telefónico local, servicios de electricidad y gas.

Fuente: Parkin, Michael. *Microeconomía*. Edit. Addison-Wesley Iberoamericana. Estados Unidos 1995.

2.2 Empresa y Competencia (Conducta de las empresas).

Debido al debilitamiento del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones ocasionada por la ausencia de exportaciones, surge como salida a esta crisis el modelo de industrialización orientada a las exportaciones que promueve el aumento de inversiones, de rentabilidad, de aprovechamiento de recursos, pero sobre todo la mínima intervención del Estado como inversionista y productor siendo solamente su función brindar apoyo al comercio a través de una adecuada política comercial.

Los primeros resultados fueron una expansión territorial de las empresas, eliminando la centralización en ciertas zonas urbanas y creando empleos y mejoras de vida. Este nuevo modelo trata de intensificar el intercambio basado en el desarrollo de nuevas actividades exportadoras y en la reordenación de los distintos puntos geográficos de sus exportaciones en favor de los nuevos centros hegemónicos.

Asimismo se fundamenta en la tecnología y en los nuevos sistemas financieros. Por lo tanto, sólo los países que cuenten con las características tendrán ventaja competitiva sobre sus competidores comerciales obteniendo beneficio expresado en expansión productiva y financiera. Las antes mencionadas podrían ser catalogados como líderes. Por tal motivo, surgen las estrategias empresariales como resultado de la organización industrial y sobre todo del comercio internacional y los efectos que este provoca en las empresas, siendo su principal finalidad la competitividad.

2.2.1 Estrategias Competitivas

La estrategia debe entenderse como una búsqueda constante de un plan de negocios tendiente a desarrollar y explotar aquellas que dentro de la organización le permitan diferenciarse de sus competidores, aprovechando las fortalezas estructurales y funcionales de la empresa, con un objetivo claro: crear mayor valor para sus clientes.⁶

La estrategia competitiva tiene como objetivo estudiar el entorno económico y desarrollar ideas que promuevan la competitividad de las empresas, así como establecer los objetivos y la política que promoverá el crecimiento de las mismas. Actualmente se busca la competitividad y la sobrevivencia de las empresas dentro del mercado. Es por eso que se diseñan y reformulan operaciones y procesos de producción así como la mano de obra, distribución, ventas, comercialización entre otras que permita elevar el beneficio de la empresa.

Las estrategias empresariales establecen los objetivos y los medios por los que se pueden obtener las metas establecidas. El diagrama 2.2 muestra algunos de los objetivos principales de las empresas. Alrededor se encuentran los medios y formas de cómo es posible lograrlos.

⁶ Mercado H. Salvador. *Estrategias empresariales frente al Tratado de Libre Comercio en Norteamérica*. Edit. PAC, S.A. México.1995

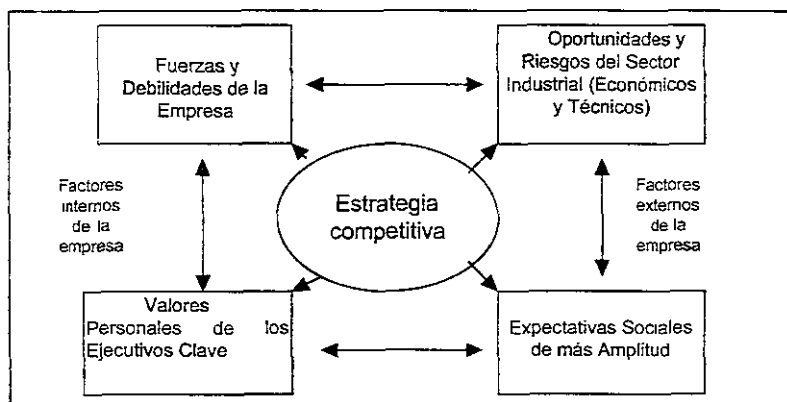
Diagrama 2.2



Fuente: Porter, Michael. "Estrategia Competitiva Técnicas para el Análisis de los sectores industriales y de la Competencia." Editorial. CECSA, México.

Asimismo, el diagrama 2.3 muestra los límites que tiene la empresa para establecer una estrategia competitiva; es decir que se limitan cuatro aspectos que se deben considerar antes de iniciar una estrategia competitiva. Estos factores están divididos en factores internos y externos, los primeros establecen las características de la empresa y los segundos se refieren al entorno y al sector industrial definiendo de esta manera el ambiente competitivo.

Diagrama 2.3



Fuente: Porter, Michael. "Estrategia Competitiva. Técnicas para el Análisis de los sectores industriales y de la Competencia." Editorial. CECSA. México.

Porter menciona que lo que determina la magnitud de una estrategia son las características de los competidores potenciales, proveedores, compradores y los productos sustitutos. Estas fuerzas determinan la intensidad competitiva así como la rentabilidad del sector industrial.

Las estrategias competitivas analizan la estructura de un sector industrial y a su competencia. Michael Porter señala cinco fuerzas competitivas que actúan sobre el sector industrial y sus implicaciones estratégicas. Antes de mencionarlas, es recomendable señalar que la estrategia competitiva es una combinación de fines por los cuales se está esforzando la empresa y los medios con los cuales se busca llegar a ellos.⁷ Los medios por los cuales se puede llegar a esas metas pueden ser a través de la investigación, desarrollo, compras, distribución, ventas,

⁷ Porter, Michael E. *Estrategia Competitiva. Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia*. Edit. CECSA México 1992.

fabricación, comercialización, línea de productos, mano de obra y mercados específicos.

Las cinco fuerzas competitivas - nuevos ingresos, amenaza de sustitución, poder negociador de compradores, poder negociador de los proveedores y la rivalidad entre los actuales competidores - conjuntamente determinan la intensidad competitiva así como la rentabilidad del sector industrial, y la fuerza o fuerzas más poderosas son las que gobiernan y resultan cruciales desde el punto de vista de la formulación de la estrategia.

En el cuadro 2.2 se expresa la idea de Porter.

Cuadro 2.2
Fuerzas competitivas

1. Amenaza de Ingreso
1.A Barreras para el Ingreso <ul style="list-style-type: none">• Economías de escala• Diferenciación del Producto• Requisitos de capital• Costos cambiantes• Acceso a los canales de distribución• Desventajas en costo independiente de las Economías de escala• Política gubernamental
1.B Reacción Esperada
1.C Estructura de Precios Baja como un disuasivo al ingreso <ul style="list-style-type: none">• Características de las Barreras de Ingreso• Experiencia y escala con Barreras al Ingreso
2. Intensidad de la Rivalidad entre los competidores existentes.
<ul style="list-style-type: none">• Gran número de competidores o igualmente equilibrados• Crecimiento lento en el sector industrial• Costos fijos elevados o de almacenamiento• Falta de diferenciación o costos cambiantes• Incrementos importantes de la capacidad• Competidores diversos• Intereses estratégicos elevados
2.A Rivalidad Cambiante
2.B Barreras de salida y de ingreso
3. Presión de Productos Sustitutos
4. Poder Negociador de los compradores
5. Poder de Negociación de los proveedores.

Una estrategia competitiva comprende una acción ofensiva o defensiva con el fin de crear una posición defendible contra las cinco fuerzas competitivas. Estas características estructurales sirven de marco para establecer y diseñar la estrategias empresariales.

Las empresas se ven obligadas a construir sus estrategias de forma particular debido a que no todas tienen la misma estructura, producción y comercialización,

etc. Es por eso que es difícil estudiar las estrategias individuales de las empresas.

Porter, establece tres estrategias genéricas, internamente consistentes (que pueden ser usadas una a una o en combinación) para crear dicha posición defendible a largo plazo y sobresalir por encima de los competidores en el sector industrial.

Tres estrategias genéricas:

1. **El liderazgo general en costos.** Teniendo una posición de bajos costos la empresa obtendrá mayores rendimientos en comparación con las otras empresas integrantes de la misma industria. Las características para que la empresa sea líder en bajos costos son producir en gran volumen, establecer rígidos controles de costo y de los gastos indirectos, disminuir las cuentas por ventas y servicios, además de una fuerte atención administrativa al control de costos. Con bajos costos las empresas podrán defenderse contra compradores poderosos, ya que los compradores sólo pueden ejercer poder para hacer bajar los precios. Asimismo los bajos costos sirven de protección contra los proveedores cuando estos deciden incrementar el precio de los insumos. El liderazgo en costos permite una mayor participación en el mercado y esto a su vez economías que hagan bajar los costos aún más, promoviendo las economías de escala⁸ en la industria. En consecuencia, una posición de bajo costo protege a la empresa contra las cinco fuerzas

⁸ Las economías de escala en la producción indica que mientras más grande sea el volumen de la producción de un producto, más rápida y eficiente será la producción, debido en parte a la especialización y los efectos de aprendizaje. Al ampliarse el tamaño de la planta se reducen los costos fijos. Las economías de escala en la organización ocurren a nivel de la empresa entera. Estas economías tienen un papel importante en lo referente a la integración vertical de empresas, que en el paradigma de estructura, conducta y desempeño forma parte de la estructura de mercado.

competitivas porque la negociación sólo puede continuar para erosionar las utilidades hasta que las del competidor que siga en eficiencia sean eliminadas, y debido a que los competidores menos eficientes serán los primeros en sufrir ante las presiones competitivas.⁹

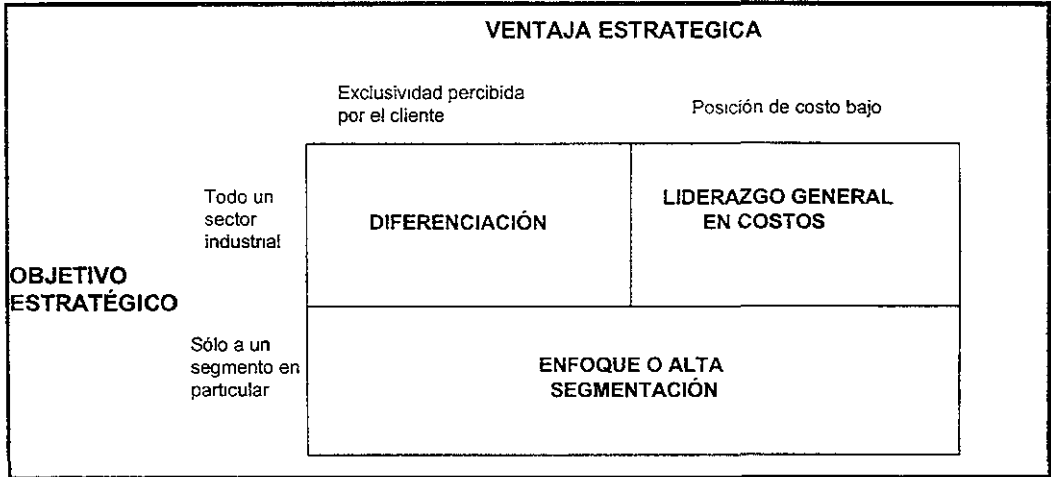
2. **Diferenciación del producto.** En esta estrategia los costos no son el objetivo principal sino el producir bienes diferentes a los existentes en el mercado en general. Es decir, producir algo único que sea insustituible. De esta manera, la empresa obtendrá mayor ingresos, pero al mismo tiempo la empresa debe contar con una alta demanda por parte de los consumidores los cuales le tienen que demostrar su lealtad al cliente. Alcanzar la diferenciación permite una elevada participación en el mercado.

3. **Enfoque o alta segmentación.** Esta estrategia consiste en enfocarse sobre un grupo de compradores en particular, en un segmento de la línea del producto, o en un mercado geográfico. Este enfoque, persigue la idea de poder utilizar alguna de las estrategias antes mencionadas o ambas. Dando como resultado incrementar la participación en la industria y elevando sus rendimientos.

El cuadro 2.3 muestra las tres estrategias genéricas establecidas por M. Porter, asimismo se muestra la diferencia entre las tres estrategias genéricas.

⁹ Porter, Michael E. *Estrategia Competitiva Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia*. Edit. CECSA México 1992.

Cuadro 2.3



Fuente: Porter, Michael E. *Estrategia Competitiva Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia*. Edit. CECSA México 1992.

2.2.2 Evaluación de la teoría del comercio internacional y de las estrategias competitivas

A pesar de este nuevo modelo y de sus características, los países se han visto en problemas ocasionados por la falta de estrategias empresariales así como por la falta de modernidad en sus aspectos técnicos y sistemas financieros.

Se señala como posible propuesta al problema económico que las economías sean descentralizadas, es decir, que el Estado sea moderno y democrático, promoviendo reformas al Estado y tomando una postura financiera, política y social sana, contribuyendo a una apariencia que incite a la entrada de capital extranjero y a la acumulación de capitales, así como al desarrollo productivo.

La reestructuración no es un proceso homogéneo ni entre industrias ni entre empresas, además que este diseño de la estrategia competitiva va encaminada a tomar una posición fuerte que ayude a la defensiva a las formas en éste proceso de reestructuración; por lo tanto, se puede decir que las estrategias empresariales no van encaminadas a obtener una mayor participación posible en el mercado tampoco a la realización de la máxima ganancia, sino a obtener una estabilidad que permita sobrevivir en situaciones inestables.¹⁰

La teoría económica ha experimentado cambios notables en el estudio de este tema, en el caso particular de la Teoría de la Organización Industrial (TOI), la renovación del conocimiento ha provenido de las críticas y resultados producidos por la llamada escuela del pensamiento “estructura-conducta-funcionamiento. Dando por ejemplo que los modelos de interacción estratégica, no son mas que una adaptación de los estudios sobre barreras a la entrada iniciados por esa escuela en los años cincuenta.¹¹

2.2.3 Estrategias empresariales frente al Tratado de Libre Comercio.

La economía mexicana se encuentra en un proceso de reorganización. Esto se observa en el desarrollo industrial destacándose la relocalización y reorganización de sectores claves (automotriz, electrónica, etc.) los cambios en la dinámica y la estructura de la fuerza de trabajo, las modificaciones en las relaciones laborales asociadas a la relocalización o el cambio estructural y el aumento del peso relativo de la industrialización maquiladora fronteriza.

¹⁰ Ramírez, José Carlos y Unger, Kurt. “Las grandes industrias ante la reestructuración. Una evaluación de las estrategias competitivas de las empresas líderes en México”. CIDE. 1996.

¹¹ idem

Se tiene presente que habrá un incremento en la industrialización fronteriza (norteña) una especie de premonición exitosa del futuro nacional en el contexto de la apertura económica, gracias a una mayor competitividad y a la introducción de prácticas y tecnologías de vanguardia.

La reestructuración industrial en México se está dando en dos ámbitos territoriales diferentes y, en cierta medida, con trayectorias de desarrollo independientes. El primero es en el ámbito territorial que alberga la industria implantada en la fase de industrialización sustitutiva y que abarca las zonas metropolitanas del centro de México; el segundo es el ámbito territorial configurado entorno a la lógica de industrialización norteño-fronteriza.

La reestructuración industrial significó un cambio radical en las particularidades de estos aspectos, pero su evolución mantuvo la nueva trayectoria: producción para el mercado nacional, pero bajo un modelo de apertura comercial y con orientaciones fuertes a la exportación, fortalecimiento de los eslabonamientos productivos nacionales de carácter competitivo, pero sustitución por insumos importados de aquellas que no cumplen con los requisitos de competitividad; debilitamiento de los sindicatos y de las prerrogativas del trabajo, pero mantenimiento de la negociación colectiva.

La industrialización es la instalación de aquellas plantas productivas en lugares estratégicos. Aspecto que se encuentra muy vinculado con las exportaciones manufactureras para la exportación realizada por empresas transnacionales, que desde finales de los años setenta encontraron en el norte del país un ámbito ideal para su instalación.

Los procesos de apertura implican el desplazamiento de productores ineficientes y protegidos, afectando la estructura económica y la política industrial; sus beneficios estriban en una mayor concurrencia a los mercados, y en la utilización de ventajas comparativas por parte de los diferentes actores de la producción.

México incursiona a la economía internacional a través del Tratado de Libre Comercio, se espera la competitividad entre las empresas y la eficiencia en la producción, así como mayor utilización de los avances tecnológicos que ayuden al desarrollo industrial, es por eso que las empresas mexicanas tienen que enfrentarse a las empresas extranjeras por medio de estrategias diseñadas para incrementar sus rendimientos, asimismo sobresalir y eliminar toda posibilidad de pérdidas en las empresas. Por lo tanto, las micro, pequeñas y medianas empresas se enfrentan al TLC decididas a mejorar su producción, comercialización, ventas y desarrollo tecnológico.

2.2.3.1 Consideraciones ante estrategias empresariales

Las empresas mexicanas deben tomar algunas consideraciones con respecto a sus instalaciones, organización productiva, aspectos administrativos, maquinaria, financiamiento, capacitación, etc., esto con el fin de desarrollar un sector moderno y dinámico de las empresas e incursionar a la economía internacional. Estas son algunas de las consideraciones :

- La existencia de un marco normativo y legal para la microempresa, que en vez de ser obstáculo, sea el principal factor que aliente la creación y desarrollo de empresas en un ambiente de iniciativa, creatividad y libertad de emprender.
- Es necesario que el sistema financiero nacional disponga de instrumentos particulares de financiamiento a micro y pequeña industria.

- El desarrollo moderno con productividad y calidad requiere del acceso a la información técnica y a la tecnología.
- Unido a esto, la capacidad técnica y gerencial del microempresario será un requisito fundamental para lograr el desarrollo de un sector estable de microempresas.
- Resulta conveniente identificar los sectores de microindustrias cuyas posibilidades competitivas son altas.¹²

2.2.3.2 Algunas estrategias empresariales.

- Las estrategias empresariales tiene impactos territoriales, es decir, se busca el lugar estratégico geográficamente para establecer la unidad productiva, este lugar es determinado a través de estudios de mercado y de costo de los insumos. Asimismo, se establecen las estrategias y políticas propuestas con el objetivo de hacer frente a los problemas territoriales. Este movimiento territorial trae consigo el comportamiento territorial del capital y como este puede repercutir a una mayor/menor inversión o acumulación en la región donde se encuentre instalada la planta productiva.
- La nueva estrategia incluye una reforma al Estado que busca : a) reducir la participación de la inversión pública en la inversión total nacional ; b) minimizar el papel empresarial del Estado; y c) limitar las intervenciones públicas de carácter discriminatorio.
- La planeación es un instrumento que ayudará alcanzar los objetivos de las empresas y a tomar las decisiones correctas.

¹² Mercado, H. Salvador. *Estrategias empresariales frente al Tratado de Libre Comercio en Norteamérica*
Edit. PAC.SA México, 1995

- El " benchmarking" es una estrategia competitiva que consiste en analizar la operación de una empresa y compararla con las mejores de la industria, de esta manera, se obtendrá información de cómo estas grandes empresas son las mejores, esta información les ayudará como estrategia para crecer económicamente. Entre otros beneficios de esta estrategia se encuentra: la estimulación la creatividad, identifica las mejores prácticas, proporciona un entendimiento interno de la empresa, agiliza la operación de la empresa. Esta estrategia brinda a la empresa el conocer sus debilidades y ventajas con respecto a otras.
- El telemarketing es una estrategia mercadológica. Actualmente, esta estrategia esta siendo utilizada por infinidad de productores, a través de esta, los costos de ventas han disminuido y los compradores o consumidores han aumentado. El telemercadeo es un sistema eficiente y productivo. Sin embargo existen algunas consideraciones de carácter económico que deben considerarse: planeación, costos de producción, salarios, renta, instalaciones telefónicas, equipo de monitores, gastos administrativos, mobiliario y equipo técnico, apoyo técnico, costos de entrenamiento, etc.
- Entre otras estrategias se encuentra el diseño de una nueva planta productiva, estrategia de precios, estrategia de políticas empresariales, estrategias organizacionales, estrategias en los trabajadores, estrategias comerciales, etc.

Ante la apertura comercial los empresarios mexicanos deben tomar las mejores decisiones y estrategias que promuevan el dinamismo comercial hacia el exterior. Las estrategias competitivas, serán el punto clave para el desarrollo de las industrias mexicanas, estas se establecerán en aquellas empresas en donde se cuente con apoyo económico que ayude a la investigación de las mejores estrategias que podrían ayudar a la empresa a sobresalir en su industria.

Asimismo, para aquellas microempresas el apoyo por parte del gobierno en la realización de programas de apoyo financiero serán de gran importancia para que estas no desaparezcan del mercado. Por lo tanto, como se conoce uno de los organismos mas importantes de la economía en general son las empresas, es por esto que el desarrollo y dinamismo de estas afecta a la economía, reflejándose en una mayor producción total, mayores exportaciones, mayor inversión extranjera y crecimiento del empleo entre otros aspectos. Es así que la importancia de la empresa y sus movimientos estructurales afectan y definen a la economía.

2.3 Conclusiones del segundo capítulo

El paradigma estructura-conducta-desempeño al igual que la organización industrial en general, tienen un defecto importante: su enfoque se dirige básicamente hacia el mercado doméstico y dedica poca atención al mercado internacional. En las economías abiertas y sobre todo en los sectores orientados hacia el mercado global (como es la industria automotriz), el impacto del comercio internacional en la organización industrial nacional es significativo.

La estructura de los mercados se convierte en un factor determinante del comercio y desempeño de las empresas. Las empresas son el punto clave que mueve la producción, comercialización y dinamismo de la economía. Es por esto que el estudio de la organización industrial se convierte en una herramienta de análisis que impulsa la eficiencia productiva y la asignación de recursos que determinen el desarrollo de la economía en general.

La estructura del mercado, la política industrial, la conducta de las empresas, el desempeño económico y la relación con el mercado internacional, forman la base para el estudio del impacto sectorial del libre comercio. Ante tal impacto, las empresas establecen estrategias que impulsen su desarrollo distribuyendo eficientemente sus recursos y factores productivos, y que los aspectos administrativos y tecnológicos ayuden a la competitividad de la empresa.

La nueva teoría del comercio internacional está basada en los procesos tecnológicos teniendo efectos en el bienestar y productividad que pueden maximizarse o no con el libre comercio. Para el desempeño de una mejor

organización industrial y comercio internacional pretenden autores y corrientes teóricas diseñar un marco que regule de manera eficaz estas teorías con el fin último de competir eficazmente y mantener una política económica y comercial sana.

Por lo tanto, la empresa es el principal factor en donde recae el comercio internacional, es por esto, que se persigue competir eficientemente con el exterior; asimismo, la empresa está comprometida en desempeñar una organización adecuada para estimular el comercio y la producción.

Después de analizar estos temas se puede señalar que tanto el comercio internacional y la organización empresarial son la base que determinarán el desarrollo de la economía y que con base en estas políticas la economía y todos los sectores que la componen enfrentarán cambios ante el libre comercio, debido a que las estrategias empresariales, las políticas del gobierno, la estructura de los mercados y las decisiones de los consumidores serán los determinantes para enfrentar exitosamente la entrada del Tratado de Libre Comercio.

CAPITULO TERCERO

Marco Institucional

3. El TLCAN Y LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS

El objetivo del presente capítulo es señalar las principales bases en que conforman el TLCAN, asimismo se indica las características más importantes de las industrias petroquímica, textil, manufacturera, automotriz y electrónica; esto con el fin de tener un marco institucional que fundamente el estudio.

3.1 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

El Tratado Trilateral de Libre Comercio integrado por México, Estados Unidos de Norteamérica y Canadá entra en vigor el 1 de Enero de 1994 y se convierte en una estrategia político-económica que persigue el fin de un desarrollo económico que promueve el fomento y fortalecimiento de los sectores productivos del país, así también reducir los problemas económicos del país como la inflación, proteccionismo y endeudamiento, entre otras.

Entre las tres naciones se acordó: 1) la liberalización del comercio en bienes, servicios y flujos de inversión apegado a la Constitución Mexicana; 2) el Tratado será compatible con el artículo XXIV del GATT con el fin de mantener el comercio con los países de América del Norte; 3) la desgravación entre los tres países debe ser asimétrica y dar oportunidad a la industria nacional de ajustarse a la competencia internacional; 4) establecer reglas de origen, con el fin de que otro país ajeno al Tratado no goce de los beneficios; 5) establecer reglas claras para evitar subsidios que afecten al comercio y a la competencia (se observa en el siguiente apartado), y 6) la creación de departamentos administrativos que cumplan con la función de dar solución a controversias que se presentan entre los tres países, asimismo proporcionar soluciones. ¹

3.1.1 Características del TLCAN

3.1.1.1 Reglas de origen

Un factor importante que menciona el Tratado de Libre Comercio Texto Oficial² es la regla de origen o arancel común que asegura que las ventajas del TLC se

¹ *Entendiendo el TLC* Centro de Estudios Estratégicos. Pág. 11-12 F.C.E.

² *Tratado de Libre Comercio* Texto Oficial Secofi. Editorial Porrúa México 1993.

otorguen sólo a bienes producidos en la región de América del Norte y no los que se elaboren total o en su mayor parte en otros países; señala que los productos deben cumplir con cierto contenido nacional para ser considerado como originarios. Se da como condición que todo producto elaborado en América del Norte tiene que demostrar un 60% del valor agregado sea hecho dentro de América del Norte. De esta forma se establecerán reglas claras y se obtendrán resultados previsibles, además de reducir los obstáculos administrativos para los exportadores, importadores y productores que realicen actividades comerciales en el marco del Tratado.

3.1.1.2 Eliminación arancelaria

El texto oficial del Tratado de Libre Comercio señala que la eliminación de los aranceles estarán bajo las siguientes circunstancias:

1. Ninguno de los tres países integrantes de éste acuerdo podrá incrementar ningún arancel aduanero existente, ni adoptar ningún arancel nuevo, sobre bienes originarios.
2. Cada una de las partes de este Tratado eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre bienes originarios, en concordancia con sus listas de desgravación.
3. Se podrán realizar consultas en cada uno de los tres países con el fin de acelerar la eliminación de los aranceles aduaneros prevista en sus listas de desgravaciones. Cuando dos o más de las partes acuerden eliminar un arancel sobre un bien, este acuerdo prevalecerá sobre cualquier arancel aduanero o periodo de desgravación.

4. Cada una de las partes podrá adoptar o mantener medidas sobre las importaciones con el fin de asignar el cupo de importaciones realizadas según una cuota mediante aranceles siempre y cuando tales medidas no tengan efectos comerciales restrictivos sobre las importaciones, adicionales a los derivados de la imposición del arancel cuota

Cuadro 3.1

DESGRAVACIÓN ARANCELARIA (porcentajes)				
Pais	Inmediata	a 5 años	A 10 años	A 15 años
México	42	18	38	2
Estados Unidos	84	8	7	1
Canadá	79	8	12	1

Fuente: El Mercado de Valores Num. 10, Octubre de 1994

3.1.1.3 Impuestos a la exportación

Ninguna de las Partes adoptará ni mantendrá impuesto, gravamen o cargo alguno sobre la exportación de bienes a territorio de otra Parte, a menos que éste se adopte o mantenga sobre:

- a) la exportación de dicho bien a territorio de todas las otras Partes; y
- b) cuando esté destinado al consumo interno.

Además, las Partes cooperarán para mantener y elaborar controles eficaces sobre la exportación de los bienes de cada una de ellas hacia países que no sean parte.

3.2 Comercio de manufacturas en el TLCAN.

Una parte importante de lo expuesto en el Texto oficial del TLCAN está relacionado con el comercio de las manufacturas. México es un país altamente manufacturero, que busca internacionalizar sus productos y hacerlos competitivos con respecto a otras naciones. Este acuerdo tiene el objetivo de comercializar e intercambiar no sólo productos sino además técnicas y procesamientos productivos que eleven el crecimiento económico, esto se encuentra apoyado mediante artículos inscritos en el texto oficial, los cuales, contienen disposiciones de desgravación arancelaria, reglas de origen , normas, restricciones y salvaguardias para cada una de las industrias que se mencionan.

A continuación se destaca algunos puntos del Tratado relacionados con las industrias de estudio manufactureras y que representan acuerdos claves para la economía mexicana.

3.2.1 Industria Textil y del Vestido

Antes de la apertura, la industria textil y del vestido estuvieron sujetas a todos los beneficios y costos resultantes del prolongado desarrollo vía proteccionismo del aparato productivo mexicano. En ese entonces la producción abastecía en gran medida al mercado interno, su localización estaba cerca de los centros de consumo y no se utilizaba tecnología avanzada.

La liberalización comercial ha propiciado profundos cambios en el sector textil, mismos se harán intensivos una vez que el TLCAN entre en vigor.

El objetivo básico de la industria textil en el TLCAN, fue lograr un acceso estable a los mercados de los Estados Unidos y Canadá, a través de la eliminación de cuotas de exportación, desgravación arancelaria, definición de reglas de origen, y salvaguardas sectoriales.

Este acuerdo prevalecerá sobre el Acuerdo Relativo al Comercio Internacional de los Textiles (Acuerdo Multifibras), con sus enmiendas y prórrogas, incluyendo las posteriores al 1o. de Enero de 1994 o sobre las disposiciones de cualquier otro acuerdo vigente o futuro aplicable al comercio de bienes textiles y del vestido, salvo que las Partes acuerden otra cosa.

La implementación de los Acuerdos Multifibras está basada en el control del volumen de las exportaciones textiles hacia los países importadores. Este control se realiza a través de cuotas acordadas en las negociaciones bilaterales. Debido a la permanencia de este acuerdo, se presenta un creciente control hacia las exportaciones textiles mexicanas.

Cada uno de los países eliminará progresivamente sus aranceles sobre bienes textiles y del vestido originarios. La Parte importadora otorgará trato libre de arancel a los bienes así identificados, cuando sean certificados por la autoridad competente de la parte exportadora.

Se eliminarán las cuotas establecidas en el convenio bilateral México-Estados Unidos para los artículos textiles y la confección si cumple con las reglas de origen.

Las cuotas a las exportaciones serán eliminadas. Adicionalmente, los picos arancelarios que afectan a nuestros productos textiles se reducirán de hasta 57%, a un máximo de 20% en los Estados Unidos. Además, Estados Unidos eliminará las cuotas de importación para los productos mexicanos de este tipo, y

en forma gradual para los productos manufacturados en México que no cumplan con la regla de origen.

Si durante el periodo de transición los productores de textiles y prendas de vestir enfrentan daños graves a causa del aumento en las importaciones de productos provenientes de otro país miembro del TLCAN, el país importador podrá, para proporcionar alivio temporal a esa industria, elevar las tasas arancelarias o, con excepción del comercio entre Canadá y Estados Unidos, imponer cuotas a las importaciones con apego a disposiciones específicas.

Cuadro 3.2

**DESGRAVACIÓN ARANCELARIA
INDUSTRIA TEXTIL
(porcentajes)**

Pais	Inmediata	A 5 años	A 10 años
México	21	67	12
Estados Unidos	31	58	11
Canadá	15	60	25

Fuente: El Mercado de Valores Núm. 10, Octubre de 1994

3.2.2 Industria Automotriz

El TLCAN eliminará barreras al comercio de automóviles, camiones, autobuses y autopartes, y eliminará restricciones a la inversión en el sector durante un periodo de diez años.

Los objetivos de la industria automotriz en el TLCAN son: establecer un Programa de Liberalización Comercial que elimine gradualmente las barreras arancelarias y no arancelarias, y adecuación de las regulaciones nacionales para facilitar la globalización y racionalización de la producción, particularmente

lo que se refiere a la Ley de Uso Eficiente de Combustible en los Estados Unidos (CAFE) y los decretos automotrices mexicanos. Así también se buscan contar con uno de los más altos grados de integración a nivel mundial, promover aún más esta integración al facilitar el comercio regional de productos automotrices y la racionalización de la producción; este proceso permitirá aumentar la competitividad de las empresas para beneficio de la planta productiva y de los consumidores en cada uno de los tres países.

Entre lo establecido se encuentra la eliminación de aranceles en vehículos:

- eliminará de inmediato sus tasas arancelarias para automóviles de pasajeros;
- reducirá de inmediato a 10% sus tasas arancelarias a los camiones ligeros, y las eliminará gradualmente en un periodo de cinco años, y
- eliminará en diez años sus tasas arancelarias para otros vehículos.

Para las importaciones provenientes de Canadá y Estados Unidos, México:

- reducirá de inmediato en 50% sus tasas para automóviles de pasajeros y las eliminará gradualmente en un periodo de diez años;
- disminuirá de inmediato en 50% sus tasas para los camiones ligeros y las eliminará gradualmente en cinco años, y
- reducirá gradualmente sus tasas arancelarias sobre todos los demás tipos de vehículos en un periodo de diez años.

Los productos automotores deberán incorporar un porcentaje de contenido regional, esto es 62.5% para automóviles de pasajeros y camiones ligeros, así como motores y transmisiones para este tipo de vehículos; y a 60% para los demás vehículos y autopartes.

México podrá mantener hasta el 1o. de Enero de 2004 , las disposiciones del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz (11 de Diciembre de 1989) (Decreto Automotriz) y del Acuerdo que determina Reglas

para la Aplicación del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz (30 de Abril de 1990) (reglas de aplicaciones del Decreto automotriz). El 1o. de Enero de 2004, México hará compatible con las disposiciones de este Tratado cualquier disposición del Decreto Automotriz y de las reglas de Aplicación del Decreto automotriz que sea incompatible con este Tratado.

Después de este tiempo se tienen modificaciones relacionadas con :

- la eliminación de inmediato a la restricción a las importaciones de vehículos, que está condicionada a las ventas en el mercado mexicano;
- se revisará los requisitos de la balanza de pagos a fin de que los fabricantes de vehículos establecidos en México reduzcan gradualmente el nivel de exportaciones de vehículos y partes requerido para importar tales productos y eliminar la disposición que les permite sólo a ellos importar vehículos, y
- cambiar las reglas de “valor agregado nacional”, reduciendo gradualmente el porcentaje requerido de autopartes de productores mexicanos.

México considerará como proveedor nacional a una maquiladora independiente que lo solicite y cumpla con los requisitos correspondientes establecidos en el Decreto Automotriz existente. México continuará otorgando a todas las maquiladoras independientes que soliciten ser consideradas como proveedor nacional todos los derechos y privilegios existentes otorgados a maquiladoras independientes conforme al Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación existente.

Al entrar en vigor el Tratado de Libre Comercio, Estados Unidos eliminará los aranceles sobre automóviles; en cuanto a camiones reducirán de 25 a 10% sus impuestos a la importación, desapareciendo en su totalidad en cinco años.

México aplicará un calendario de desgravación de acuerdo con la asimetría de su economía; así se liberará de inmediato 5% de las importaciones de partes y componentes, 70% en cinco años y 25% en diez años.

México mantendrá restricciones no arancelarias a la libre importación de automóviles y camiones ligeros durante los primeros diez años del Tratado y para vehículos de autotransporte durante los primeros cinco años.

CUADRO 3.3
**DESGRAVACIÓN ARANCELARIA
DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ**

Automóviles	1993	1994	1995	1996	2003
México	20%	10%	9%	8%	0%
Canadá	9%	4.5%	4%	3.5%	0%
EUA	25%	0%	0%	0%	0%
Tractocamiones					
México	20%	18%	16%	14%	0%
Canadá	12.5%	11.5%	10%	9%	0%
EUA	4%	3.7%	3%	2.7%	0%

Fuente: Base de datos SECOFI

Se espera con el Tratado de Libre Comercio dar impulso a la industria automotriz elevando el nivel competitivo a través de la desgravación arancelaria, además la reducción del requisito de divisas facilitará la importación de insumos, y de vehículos terminados, promoviendo así la especialización de la producción y la complementación en las ventas; la eliminación inmediata de los aranceles a la exportación mexicana de automóviles, otorgará a México una ventaja importante sobre otros países que compiten en el mercado de América del Norte, al modificarse la CAFE se eliminará la discriminación que afecta a las exportaciones mexicanas de autopartes y vehículos.

A más tardar el 31 de diciembre del año 2003, las Partes revisarán la situación del sector automotriz en América del Norte y la eficacia de las medidas a que se refieren, con el fin de establecer las acciones que pudieran adoptarse para fortalecer la integración y la competitividad global del sector.

Cuadro 3.4

**DESGRAVACIÓN ARANCELARIA
INDUSTRIA DE AUTOPARTES
(porcentajes)**

Pais	Inmediata	A 5 año	A 10 años
México	7	69	24
Estados Unidos	83	16	1
Canadá	7	69	24

Fuente: El Mercado de Valores Núm. 10, Octubre de 1994

3. 2.3 Sector de Energía y Petroquímica Básica

En esta parte se establecen los derechos y las disposiciones con respecto al petróleo crudo, gas, productos refinados, petroquímicos básicos, carbón, electricidad y energía nuclear.

Asimismo, se respeta las disposiciones existentes en cada país con respecto a estos bienes; lo que se busca es una liberalización gradual y sostenida para un mejor comercio internacional.

El TLCAN establece que, de acuerdo con disciplinas desarrolladas en el GATT referente a la importación y exportación, un país no puede imponer precios mínimos o máximos de importación y exportación. Además establece que cada

país podrá administrar sistemas de permisos de importación y exportación siempre que se manejen de conformidad con las disposiciones del Tratado. Un país no podrá imponer impuestos, derechos o cargos a la exportación de bienes energéticos o petroquímicos básicos a menos que esos impuestos, derechos o cargos se apliquen también al consumo interno de dichos bienes.

Entre las negociaciones se dejó establecido que no se realizarán contratos que afecten al sector energético, es decir, Petróleos Mexicanos está en el libre derecho de decidir los contratos que desee realizar con Estados Unidos y Canadá.

Respecto al comercio de la petroquímica básica y de gas natural, el TLCAN establece que las empresas estatales, los usuarios finales y los proveedores tendrán derecho a negociar contratos de suministro. Dichos contratos pueden estar regulados por PEMEX.

Respecto a la energía eléctrica, el TLCAN establece que se podrá adquirir u operar plantas de generación o cogeneración de electricidad en México para satisfacer sus necesidades de suministros, si llegase a sobrar electricidad, ésta será vendida a la Comisión Federal de Electricidad.

Por otra parte, el TLCAN establece que ninguna de las Partes puede imponer impuesto a la exportación de ningún bien o petroquímico básico al territorio de otra de las Partes, a menos de que dicho impuesto se aplique tanto al consumo interno como a la exportación a cualquiera de las Partes.

México puede restringir el otorgamiento de permisos de importación y exportación para ciertos bienes (como gasolina, queroseno, éter de petróleo, etc.), con el propósito de reservarse para sí mismo el comercio exterior de esos bienes.

Un cambio importante fue la apertura de la CFE y PEMEX a la contratación de servicios; estos contratos se abrirán a la participación extranjera en 50% inmediatamente, 70% en el año ocho a partir de la entrada en vigor del Tratado y 100% en el año diez.

3.2.4 Industria Electrónica

El TLCAN dispone que las redes públicas de telecomunicaciones y los servicios de telecomunicaciones estarán disponibles, en términos y condiciones razonables y no discriminatorios, para empresas e individuos que las utilicen en la realización de sus actividades. El uso de las redes públicas incluye la prestación de servicios mejorados o de valor agregado, y las comunicaciones internas de las corporaciones. La operación y el establecimiento de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones no forman parte de este Tratado.

Se establecen nuevos aranceles y cuotas para las pantallas de televisión de más de 13 pulgadas producidas fuera de América del Norte. Conforme a la legislación actual, los fabricantes de televisores de Asia y de otras latitudes pueden evitar los elevados aranceles se arman aparatos en México con partes asiáticas. El TLCAN llenará este Vacío. Por otro lado, las computadoras deben contar con matrices producidas dentro de esta área de libre comercio.³

Los países garantizan el acceso y uso de las redes públicas, incluido:
arrendar líneas privadas;

- conectar equipo terminal u otro equipo a las redes públicas;
- interconectar circuitos privados a las redes públicas;

³ Paik, Yongsun. "La reacción de Asia frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte". Comercio Exterior. Julio 1995.

-
- realizar funciones de conmutación, señalización y procesamiento, y
 - emplear protocolos de operación, a elección del usuario.

Además, sólo se impondrán condiciones al acceso y uso si son necesarias para salvaguardar la responsabilidad del servicio público de los operadores de la red, o para proteger la integridad técnica de las redes públicas.

Las tarifas de los servicios públicos de telecomunicaciones de los países miembros del TLCAN deberán reflejar los costos económicos, y los circuitos privados arrendados deberán estar disponibles sobre la base de una tarifa fija. Las empresas o las personas podrán utilizar las redes y servicios públicos para transmitir información dentro de cada país y dentro del territorio de América Latina.

Entre otras disposiciones:

- los tres países miembros no están obligados a conceder autorización para prestar u operar redes y servicios de telecomunicaciones a una persona de otro país miembro del TLCAN.
- cada país garantizará que un monopolio no abuse de su posición en actividades fuera de su campo de acción .
- los países cooperarán para el intercambio de información técnica y el desarrollo de programas de capacitación de gobierno a gobierno.

En resumen, las reglas de origen sólo benefician a los productos incluidos en el TLCAN. Con esas regulaciones se evita que los “oportunistas” se beneficien del procesamiento menor o del transbordo de bienes no incluidos en el Tratado. Al elevarse los requisitos de contenido regional para la exención de aranceles será más difícil que los países asiáticos operen líneas de ensamblado en México. Por

tanto, este país y Canadá no pueden constituirse en plataformas de exportación para incursionar en el mercado estadounidense.⁴

3.2.5 . Industria Maquiladora

Las empresas maquiladoras de exportación constituyen el eje de mayor dinamismo industrial en el país. Su rápido crecimiento a lo largo de la década pasada y lo que va de ésta, las ha colocado en un lugar estratégico dentro del comercio exterior, el empleo y la inversión en México.

El 22 de Diciembre de 1989 se establece el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación. Entre sus objetivos se encontraba una integración entre las estructuras productivas de México y Estados Unidos; este decreto pone fin al carácter de enclave de la industria maquiladora , por un lado fomenta el establecimiento de vínculos entre maquiladoras e industrias nacionales y, por el otro, permite que estas empresas vendan parte de su producción al mercado nacional. Este Decreto adapta la maquila a este nuevo ambiente de apertura.

Al entrar en vigor el TLCAN y el proceso de desgravación que supone, el incentivo para operar a través de la maquila se ha reducido. El TLCAN ha impulsado el desarrollo de fenómenos preexistentes a su firma, que ha reforzado la importancia de la maquila, y que pueden resumirse en las siguientes tendencias:

- La primera esta vinculada a la apertura del mercado mexicano, con la puesta en marcha del TLCAN, se liberalizó la venta de productos manufacturados en

⁴ Paik, Yongsun. "La reacción de Asia frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte". Comercio Exterior. Julio 1995.

las maquilas en porcentajes crecientes , hasta que esta prohibición desaparezca en el año 2001.

- La segunda tendencia se expresa en un aumento en el número e importancia de las operaciones asiáticas en la producción compartida⁵ en México. Las reglas de origen pactadas en el TLCAN han propiciado un aumento en el número de empresas asiáticas dentro del programa de producción compartida. Facilitando aumento en el consumo de insumos intermedios de origen norteamericano con el fin de minimizar los impuestos causado en *partes producidas fuera del área del TLCAN.*

El TLCAN establece que algunos insumos deben ser de origen norteamericano, debido que se consideran estratégicos para la elaboración de ciertos productos, como es el caso de los televisores los cuales deben tener piezas realizadas en Estados Unidos y ensambladas en México; lo mismo sucede con varias otras compañías.

La industria maquiladora es una fuerte participante del PIB en el país, se ha expandido aún más a partir de la Apertura Comercial; ante el TLCAN se ha consolidado como la industria que mayor empleo atrae , mayor número de establecimientos, los flujos comerciales crecieron, aportando el 39% de las exportaciones y el 34% de las importaciones totales para 1996.

Se observan algunos cambios, todo indica que este sector continuará siendo estratégico para México y Estados Unidos. Actualmente, los flujos comerciales efectuados por las maquiladoras representan para México 39% y 24% de las

⁵ La producción compartida, se refiere al intento de integrar de alguna manera, a la industria nacional y la industria maquiladora.

exportaciones e importaciones totales mientras que para Estados Unidos representan 2.5% y 9.3% de sus exportaciones e importaciones.⁶

A continuación se presenta el cuadro 3.5 que sintetiza las características más importantes de cada una de las industrias antes mencionadas.

⁶ "TLC y maquiladoras". Revista Expansión, Octubre No. 8. 1997.

CUADRO 3.5

ASPECTOS RELEVANTES DE LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

(Cuadro Resumen)

INDUSTRIA	TEXTO OFICIAL TLC	DESGRAVACIÓN ARANCELARIA	OBJETIVOS
TEXTIL Y DEL VESTIDO	<ul style="list-style-type: none"> • El comercio estará basado en el Acuerdo relativo al comercio internacional de los textiles (acuerdo Multifibras) o también a cualquier otro acuerdo vigente a futuro. • Cada uno de los países eliminará progresivamente sus aranceles • La parte importadora otorgará trato libre de arancel a los bienes, esto será cuando la parte exportadora los certifique. • Medidas de emergencias bilaterales (salvaguardas arancelarias) • Revisión y cambios de las reglas de origen. • Requisitos de etiquetado • Comercio de ropa y otros artículos usados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las cuotas a la exportación serán eliminadas una vez que entre en vigor el TLC. • El arancel se eliminará en un periodo de 10 años, contando a partir de la iniciación del TLC. • La industria textil mexicana será desgravada en 6%, en un plazo máximo, mientras que lo exportado por Estados Unidos será desgravado en 16% en un plazo máximo (México se liberará del pago de aranceles a sus exportaciones más rápido que Estados Unidos). 	<ul style="list-style-type: none"> • El objetivo básico es lograr un acceso estable a los mercados de Estados Unidos y Canadá. Esto a través de la estimación de cuotas de exportación, desgravación arancelaria, definición de reglas de origen, y salvaguardas sectoriales • Eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias • Desgravación arancelaria. • Definición de reglas de origen. • Salvaguardas sectoriales. • Eliminación de cuotas a la exportación.

INDUSTRIA	TEXTO OFICIAL TLC	DESGRAVACIÓN ARANCELARIA	OBJETIVOS
AUTOMOTRIZ	<ul style="list-style-type: none"> • Se acordó que México podrá mantener por un periodo de 10 años las disposiciones del Decreto Automotriz que son incompatibles con las disciplinas del TLC a materia de comercio de bienes, después de este periodo México se compromete a hacerlos compatibles con las disposiciones del TLC. • En el mercado estadounidense se protege a la industria automotriz mediante barreras arancelarias y no arancelarias. • La exportación a Canadá de productos automotrices mexicanas no enfrenta barreras arancelarias o no arancelarias; la gran mayoría de las exportaciones mexicanas a ese país gozan de escenas arancelarias en virtud del Autopact. (Programa de Exenciones Arancelarias) vigente en Canadá. 	<ul style="list-style-type: none"> • México se compromete a reducir el arancel sobre automóviles y camiones ligeros inmediatamente de (20 a 10%), y a eliminarlo en 10 años para automóviles y en cinco años para camiones ligeros. • Por rubros la desgravación parte de los aranceles actuales hasta llegar a cero en el año 2003. • Por lo que toca a la exportación de los diez principales rubros de autopartes que se exportan desde México hacia el mercado regional siete de ellos se desgravarán hasta cero al momento de entrar en vigor el Tratado. En tanto que las diez principales productos que México comparte, sólo uno de ellos se desgravaron inmediatamente, siete en el mediano plazo y dos a largo plazo. 	<ul style="list-style-type: none"> • La industria automotriz en América del Norte cuenta con uno de los más altos grados de integración a nivel mundial. Con el TLC se facilitará el comercio regional de productos automotrices y la racionalización de la producción; aumentará la competitividad. • Establecer un Programa de Liberalización Comercial que elimine las barreras arancelarias y no arancelarias. • Adecuación de las regulaciones nacionales para facilitar la globalización y racionalización de la producción principalmente a lo que se refiere a la Ley de uso eficiente de combustible en los Estados Unidos. (CAFE) y los decretos automotrices mexicanos. • Un punto importante fue que se diera un tiempo suficiente para que las industrias buscara un equilibrio en la apertura. Es por esto que se acordó que la importación a México de vehículos usados originarios se permitirá a partir del año 15 iniciado el Tratado.

INDUSTRIA	TEXTO OFICIAL TLC	DESGRAVACIÓN ARANCELARIA	OBJETIVOS
BIENES ENERGÉTICOS Y PETROQUÍMICA BÁSICA.	<ul style="list-style-type: none"> • No se realizarán contratos que afecten al sector energético, es decir, Petróleos Mexicanos esta en libre derecho de decidir los contratos que desean realizar con Estados Unidos y Canadá. • Respecto a la petroquímica básica y de gas natural, se establece que las empresas, los usuarios finales y los proveedores tendrán derecho a negociar controles de suministro, dichos controles pueden estar regulados por PEMEX • El TLC establece que ninguna de las partes puede imponer impuesto a la exportación de ningún bien o petroquímico básico al territorio de otra de las partes, a menos de que dicho impuesto se aplique tanto al consumo interno como a la exportación a cualquiera de las Partes. • "Cada una de las partes podrá administrar un sistema de permisos de importación y exportación para bienes energéticos o petroquímicos básicos, siempre que la operación de dicho sistema sea congruente con las disposiciones de este Tratado. • México puede restringir el 	<ul style="list-style-type: none"> • Los tres países acuerdan que la adopción de medidas regulatorias se llevará a cabo de manera tal que se reconozca la importancia de un marco regulatorio. • El artículo 604 establece que un país no podrá mantener o aplicar ningún impuesto, derecho o cargo a la exportación al territorio de otra de las partes, a menos que ese impuesto se mantenga o aplique también sobre dicho bien energético o petroquímico básico cuando este se destine al consumo interno. 	<ul style="list-style-type: none"> • Definir la participación extranjera de la industria del petróleo sin que afecte a lo establecido en la legislación mexicana. • Aumentar la producción de petróleo y la exportación a Estados Unidos.

Continuación .

	<p>otorgamiento de permisos de importación para ciertos bienes (como gasolina, Keroseno, éter de petróleo, etc), con el propósito de reservarse para sí mismo el comercio exterior de esos bienes.</p> <ul style="list-style-type: none">• Se extiende el intercambio transfronterizo y el comercio de mercancías entre empresas mexicanas y estadounidenses ubicadas a lo largo de la franja fronteriza.• Sobre energía eléctrica, el TLC señala que una empresa de cualquiera de las partes podrá establecer, adquirir u operar plantas de generación o cogeneración de electricidad en México para satisfacer necesidades de suministro.• El Tratado esta dentro de las disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), con respecto a las prohibiciones o restricciones en materia de comercio de bienes energéticos y petroquímicos básicos. Estas prohíben la fijación de precios mínimos o máximos a la exportación y excepto cuando lo permita la aplicación de cuotas compensatorias o de "antidumping", la fijación de precios mínimos o máximos a la importación.		
--	---	--	--

INDUSTRIA	TEXTO OFICIAL TLC	DESGRAVACIÓN ARANCELARIA	OBJETIVOS
ELECTRÓNICA (TELECOMUNICACIONES)	<ul style="list-style-type: none"> • Se garantizara la operación de estaciones de radiodifusión y sistemas de cable, además, que tengan acceso y uso continuo de las redes y los servicios públicos de telecomunicaciones. • No se obligará a ninguna de las partes a establecer, construir, adquirir, arrendar, operar o suministrar redes o servicios de telecomunicaciones que no se ofrezcan al público en general. • Cada una de las partes garantizará que personas de otra Parte tengan acceso y puedan hacer uso de cualquier red o servicio público de telecomunicaciones ofrecidos en su territorio o de manera transfronterza, inclusive los circuitos privados arrendados. • Se tiene permitido comprar, arrendar y conectar equipo terminal u otro equipo que haga interfaz con la red pública de telecomunicaciones. Así también se podrán interconectar circuitos privados, arrendados o propios con las redes públicas de telecomunicaciones; se realizará funciones de conmutación, señalización y procesamiento; y utilizar los protocolos de operación que ellos eligen • Las partes cooperarán en el intercambio de información técnica, desarrollo de programas gubernamentales de 	<ul style="list-style-type: none"> • México acordó eliminar a partir de la entrada en vigor del Tratado, la mayoría de las barreras arancelarias y no arancelarias pero el equipo de telecomunicaciones; incluyendo sistemas celulares, sistemas de administración de líneas, sistemas de transmisión con fibra óptica, equipo para la transmisión por satélite y para las estaciones terrenas. • El resto de las barreras arancelarias para equipo de telecomunicaciones será totalmente eliminando en un periodo de cinco años a partir de la entrada en vigor del Tratado 	<ul style="list-style-type: none"> • Inaugurar oportunidades de inversiones mutuas en las telecomunicaciones básicas. • El objetivo de la negociación en el sector telecomunicaciones fue permitir que las empresas e individuos de los países integrantes del Tratado, puedan acceder y hacer uso de las redes y servicios públicos de telecomunicaciones en condiciones no menos favorables que los otorgados a cualquier usuario de las redes públicas en condiciones de sus negocios • Además se busca modernizar la infraestructura de telecomunicaciones y brindar eficientes servicios a nivel nacional

(continuación)

	<p>adestramiento y otras actividades afines para estimular el desarrollo de la infraestructura de servicios de telecomunicaciones operables entre sí.</p> <ul style="list-style-type: none">• Las condiciones impuestas para el acceso y uso de las redes y servicios públicos serán solamente aquellas necesarias para salvaguardar las responsabilidades de los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones.• Los precios de los servicios públicos de telecomunicaciones deberán reflejar los costos económicos directamente relacionados con la prestación de los servicios; además, los circuitos arrendados deben estar disponibles sobre la base de una tasa fija.		
--	--	--	--

Fuente: Elaboración propia con base en lo estipulado en el Texto Oficial del TLCAN.

3.3 Conclusiones del tercer capítulo

Se pretende que con este Tratado la comercialización en los tres países sea libre, se pretende así también una desgravación en las industrias como la automotriz, textil, y electrónica siendo menor cada año hasta que desaparezca. Asimismo, estas industrias cuentan con las características para que el comercio entre los países sea competitivo y se eleve la productividad.

Cada país miembro del TLCAN determino sus compromisos de liberalización y sus excepciones a las obligaciones de trato nacional, nación más favorecida y requisitos de desempeño.

Con el Tratado de Libre Comercio se pretende una liberalización de servicios e inversión, así como mecanismos para la resolución de controversias comerciales. Asimismo, se pretende aumentar las exportaciones, inversiones, empleos, salarios, competitividad internacional, incrementar el tamaño de mercado, dotación eficiente de factores y procesos de producción compartida.

México, Canadá y Estados Unidos, fundan su libre comercialización en el TLCAN, *intensificando la relación comercial* , la cual es resultado de la globalización económica que está sucediendo en el mundo. Las tres naciones se completarán tanto en la dotación de recursos, como en los procesos productivos incrementando de esta manera la competitividad en este nuevo bloque económico.

En el Tratado de Libre Comercio se asume que:

1. Se analiza y se hace propuestas en el supuesto de que todas las empresas de cada una de las industrias sea homogénea o igual, y por tanto, todas podrán beneficiarse por igualmente con el TLCAN.
2. Brinda un horizonte confiable de desgravación del comercio por industria que puede estimular la inversión extranjera y en el largo plazo el incremento de las exportaciones, el PIB y el empleo.
3. En el corto y mediano plazo que es un periodo de transición hacia el libre comercio y de acuerdo con lo estudiado en la teoría del comercio internacional y de la Organización industrial podemos esperar efectos no uniformes y contrastantes entre industrias y entre empresas de una misma rama.
4. Las empresas beneficiadas pueden ser empresas grandes y maduras que pueden eventualmente llevar a cabo estrategias agresivas de comercialización, cambio tecnológico y desarrollen formas de organización acorde con el escenario internacional de competitividad.
5. Las empresas que eran exportadoras serán las más beneficiadas.
6. Las empresas medianas y pequeñas tendrán éxito si se adaptan a los nuevos cambios de su entorno y aplican formas de organización adecuada para su subsistencia.

En general se piensa que existen ciertas estrategias empresariales capaces de fomentar el éxito exportador y el crecimiento de las empresas, a través de la liberación comercial se brinda un mecanismo adecuado para que México crezca económicamente asumiendo que las industrias sean homogéneas y respondan por igual a la apertura comercial.

CAPITULO CUARTO

4. TRANSFORMACIONES EN LA ESTRUCTURA DEL SECTOR MANUFACTURERO (1985-1997)

En el periodo de 1988-1994 la estructura del sector manufacturero ha sido muy cambiante, a principios de la década de los 80's el dinamismo de las exportaciones manufactureras era mínimo, mientras que el más sobresaliente era el de la industria petroquímica. Después de la apertura comercial y el comercio exterior la estructura económica cambió. El dinamismo del sector manufacturero en la comercialización hacia con el exterior y el incremento en la participación del Producto Interno Bruto fue importante. Actualmente el sector manufacturero forma parte de la estructura exportadora más importante de la economía. Con el objeto de hacer la primera evaluación del TLCAN en esta investigación presentamos la evolución reciente del sector manufacturero y su comportamiento dentro de la economía mexicana. Además se realizará un análisis global y sectorial.

4.1 Aspectos Macroeconómicos de la crisis 1982-1987 y la Reforma Estructural.

A manera de antecedentes de la crisis mexicana se presentan las características más sobresalientes de este periodo: se presenta déficit en la balanza comercial y en la cuenta corriente en la década de los 40's; México dependía del exterior durante 1940-1970; las exportaciones agrícolas descendieron del 51% al 38% del total de las exportaciones y el sector agropecuario fue la principal fuente de financiamiento pero esta posición declino a mediados de los 60's. En el diagrama 4.1 se puede observa el comportamiento de la economía y las políticas utilizadas para el mejor funcionamiento de la misma en el periodo de 1950 a 1970.

4.1.1 La crisis mexicana.

La crisis económica comienza en 1982 y 1983 caracterizada por la devaluación, inflación y estancamiento económico se adoptan programas de estabilización concentración en el FMI promoviendo: recortes en el gasto público, realineación de los precios relativos y modificación en el control de precios. Estos efectos *recaen sobre la clase trabajadora* debido a que se eliminan subsidios y el capital tiene mayor movilidad que el trabajo.

De 1981 - 1996 fue un periodo en donde se presentó: reducción al crédito externo, caída de la demanda y de los términos de sus productos de exportación, elevación de la tasa de interés, provocando un deterioro en la capacidad para importar. Ante estos problemas México busca nuevas estrategias que impulsen el crecimiento económico. Por lo tanto, se evalúa el aprovechamiento, productividad y ampliación de los recursos productivos.

Se establece una política de ajuste que entre sus principales objetivos se encuentra: estimular la inversión y mejorar la eficiencia económica global; elevar la tasa de crecimiento del producto y el consumo en el largo plazo obteniendo de esta manera ganancias productivas y bienes dinámicos. Lo anterior se podrá obtener a través de la desregulación dando un clima muy propicio para el desempeño de la empresa privada estimulando la inversión en el sector así como la eficiencia productiva y reducciones de costos al nivel de las firmas. Las exportaciones y la inversión privada serán los puntos claves para la expansión de la demanda y de esta manera elevar el crecimiento económico.¹

4.1.1.1 La economía mexicana entre 1982-1987

En 1982, se presentaron varias devaluaciones que elevaron el tipo de cambio real, alcanzando su máximo en 1987; en 1992 cayó para situarse por debajo de su nivel de 1982 y por debajo de su nivel de 1977. Una de las principales medidas de la política económica fue la restricción monetaria, se pretendía disminuir la demanda doméstica, la reacción de las autoridades fue la elevación de las tasas de interés nominal, esperando que la tasa de interés real reaccionará en consecuencia.

Para 1987, surge la crisis financiera con el desplome de la Bolsa Mexicana de Valores sus consecuencias fueron la fuga de capitales, inflación de 6% mensual y una devaluación con hiperinflación. Ante estos desajustes económicos el gobierno establece el Pacto de Solidaridad que entre sus objetivos esta el corregir las finanzas públicas, establecer una política monetaria restrictiva, apertura comercial, reducir el tamaño del sector público y privatizar las

¹ López, Julio. *México: La nueva Macroeconomía* capítulo 1 "El proceso de ajuste de la Economía Mexicana, 1982-1992". Edit Centro de Estudios para un proyecto nacional. Nuevo Horizonte México, 1994

empresas no estratégicas manejadas por el Estado, así como adoptar medidas basadas en controles de precios. Para lograr estos objetivos las herramientas utilizadas fueron el ajuste fiscal, la realineación de precios relativos, la protección del poder adquisitivo de los salarios y la política monetaria y cambiaria; los resultados se dieron en el tipo de cambio, salario, se avanzó en el cambio estructural de las finanzas públicas y del comercio exterior. (Ver diagrama 4.2)

El periodo administrativo de 1982-1987 fue de crisis. Se realizaron varios programas sociales y económicos para salir de la crisis, pero no dieron resultado. Este periodo se caracteriza por una subvaluación significativa del tipo de cambio y diversas medidas de promoción de las exportaciones. Las condiciones externas como el servicio de deuda externa y la caída de los precios del petróleo no permitieron un amplio margen de acción.

A pesar de las drásticas medidas por parte del gobierno, de la reestructuración de la deuda y de los programas de estabilización y de ajuste por las agencias multilaterales, estos no fueron suficiente para la sustentabilidad económica.

Los sectores privados y manufactureros no tenían todavía la capacidad para generar suficientes recursos externos aún frente a un descenso significativo en la demanda interna, una subvaluación del tipo de cambio y diversas medidas para la promoción de las exportaciones.²

² Dussel Peters, Enrique. *La Economía de la Polarización. Teoría y Evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*. Editorial Jus. México 1997.

En este marco el proceso de ajuste y renegociación de la deuda que inicio en 1982 y culminó con la firma del convenio con los bancos comerciales en febrero de 1990, no sólo reabrió el acceso al financiamiento externo voluntario para las entidades públicas y privada, además se establecieron otras medidas como la implantación de un pacto social para corregir la inercia de los precios, la eliminación de barreras no arancelarias al comercio, la modernización del sector financiero, el proceso de desincorporación de las empresas del sector público, la renegociación de la deuda externa, la desregulación de la economía, las reformas educativas y agrarias, y la fijación de nuevas reglas para promover la inversión extranjera, así como una profunda reforma fiscal y un nuevo programa de gasto social y de participación popular para combatir la pobreza.³

A través del diagrama 4.3 se podrá apreciar el ajuste macroeconómico y la reforma estructural del periodo 1982 y 1987.

4.1.2 Política Industrial en México (1988-1994)

En México, el ajuste macroeconómico y estructural ha ocurrido en el contexto de una profunda transformación de la economía mundial.

Después de mantener una economía cerrada en donde se presenta una estructura de precios distorsionada y se eleva la tasa impositiva al crearse permisos de importación, surge un cambio en la dinámica de producción, que va acompañado de tecnología avanzada, las nuevas expectativas de industrialización van encaminadas hacia el exterior.

Por lo tanto, el gobierno mexicano analiza la situación y se da cuenta que no puede seguir con la política proteccionista, así que decide establecer una nueva

³ Aspe Armella Pedro. *El camino mexicano de la transformación económica*. Edit. FCE, México 1992.

política que permita incursionar en la globalización económica, la nueva política económica debe combinar la desregulación, la infraestructura, mano de obra calificada y estabilidad macroeconómica, para producir con eficiencia y competir con éxito en el mercado global. Asimismo, un marco de desregulación, armonización de los sistemas jurídicos, financieros y fiscales, y la integración monetaria con el exterior.

Para el período 1988-1994, a través de la industrialización orientada a las exportaciones se toman las siguientes medidas macroeconómicas para la estrategia de liberalización comercial: recortes al gasto público, privatización de las empresas paraestatales, ajustes en el tipo de cambio, y reorientación de los subsidios para promover las exportaciones manufactureras orientadas a la exportación. Un aspecto clave es la mano de obra barata que atraerá a nuevos inversionistas y elevará el crecimiento de la productividad de los factores y de las exportaciones sin descartar el crecimiento de la economía en su conjunto.

La apertura comercial comienza con el ingreso de México al GATT y la eliminación de todos los obstáculos al libre movimiento de bienes y servicios, el establecimiento de un marco jurídico que facilite los flujos de inversión extranjera, y un contexto financiero flexible que responde a la estabilidad monetaria y el financiamiento al comercio exterior.

Según Aspe la teoría de la liberalización puede ser una de las áreas más atractivas de la reforma, no incrementará el potencial económico de la economía si no va acompañada por un conjunto mucho más amplio de reformas de desregulación microeconómica y macroeconómica en los sectores primario, industrial y comercial.

En 1985, se presenta un proceso de desregulación y apertura comercial que todavía continua. Sus medidas son: reducción de aranceles, eliminación total de las restricciones comerciales cuantitativas y negociaciones bilaterales intensas con el fin de suscribir tratados de libre comercio. Además el gobierno crea acuerdos comerciales con el exterior y la inversión extranjera es la principal fuente de financiamiento.

En 1990 los presidentes Bush y Salinas dieron la orden de iniciar los trabajos para un Tratado de Libre Comercio, después se sumó Canadá. El documento se enfocaba a:

- Acceso al mercado, incluyendo las barreras arancelarias y no arancelarias, reglas de origen, aspectos relacionados con la agricultura, industria automotriz y otras industrias.
- Regulación comercial como normas subsidios y prácticas antidumping.
- Servicios en los sectores financieros y de seguros de transportación terrestre, telecomunicaciones y otras.
- Inversión extranjera
- Patentes y propiedad intelectual
- Solución de controversias

En el periodo de liberalización comercial la industria manufacturera presentó un gran dinamismo sobre todo en los sectores automotriz, petroquímica básica, cerveza y malta, vidrio y sus productos y equipo eléctrico, tuvieron un porcentaje importante en el PIB, en la generación de empleo, en la formación bruta de capital, productividad del trabajo y de capital, salarios reales, importaciones y exportaciones. Las empresas que conforman a estas industrias se encuentran

constituidos por mercados de tipo oligopólico⁴ y por empresas transnacionales. Asimismo se observa que la eliminación de regulaciones y restricciones excesivas tiene como objetivo mejorar el nivel competitivo de la economía a fin de aprovechar las ventajas competitivas de México.

Según Dussel los resultados de la estrategia de liberalización fueron:

- Apreciación del tipo de cambio real
- Atracción de inversión extranjera
- Impacto negativo en la balanza comercial
- La nueva política de liberalización afectó a los patrones de especialización comercial y productiva.
- El PIB no ha crecido en la misma magnitud que en periodos anteriores.
- Desde una perspectiva macroeconómica la estrategia de la liberalización no es sustentable. Debido a una creciente deuda externa, el país está imposibilitado de continuar su crecimiento económico.
- Se ha incrementado el empleo informal a partir de 1988 y de las maquiladoras.
- Los salarios reales por trabajador han declinado a partir de 1982.
- Falta de coordinación por parte de NAFIN, SECOFI y BANCOMEXT entre otras instituciones.
- La política de 1988-1994, muestra una falta de coherencia y consistencia entre las políticas macroeconómicas y la microeconomía.

A partir de estas políticas económicas utilizadas por el gobierno es importante conocer el dinamismo del comercio de México con el exterior sirviendo como evaluación a la eficiencia de la estrategia de liberalización. La segunda parte de

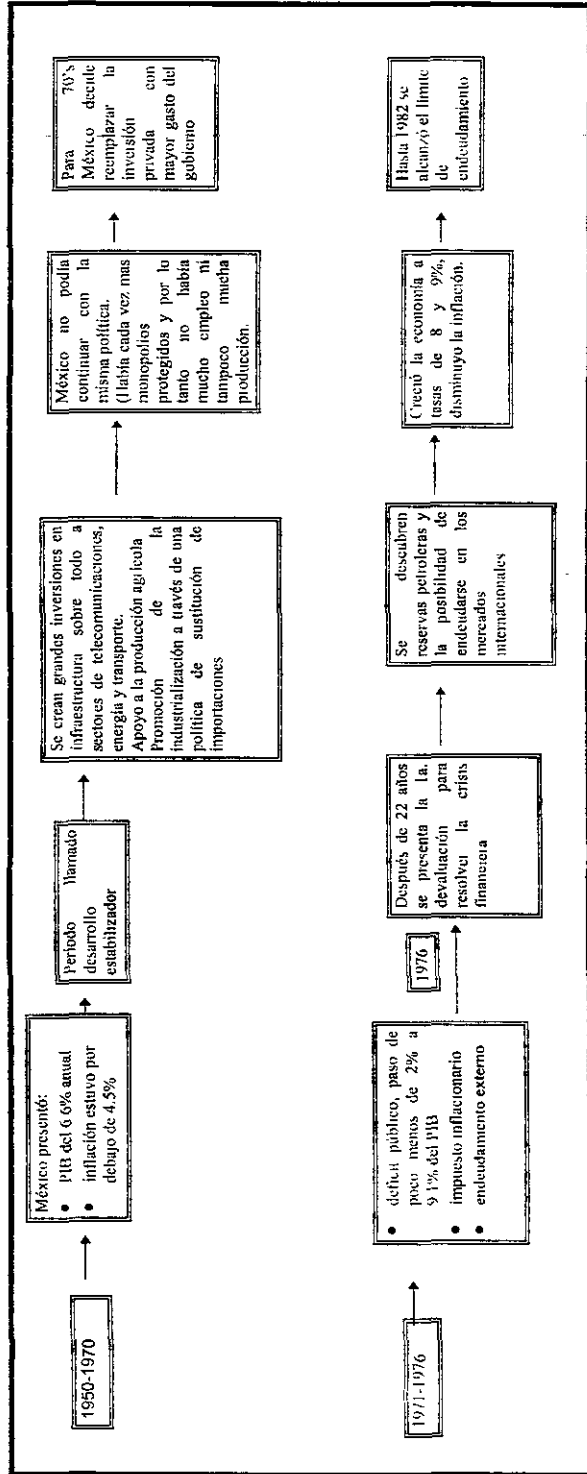
⁴ En el oligopolio se encuentra un limitado número de empresas y por lo tanto, las acciones que realice una empresa afecta a las demás, es decir, existe una interdependencia mutua entre competidores. Las ventas de un productor depende del precio que los otros productores le den a sus productos.

este capítulo analizaremos el comportamiento de las exportaciones enfocadas en la industria más dinámica la manufacturera.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

DIAGRAMA 4.1

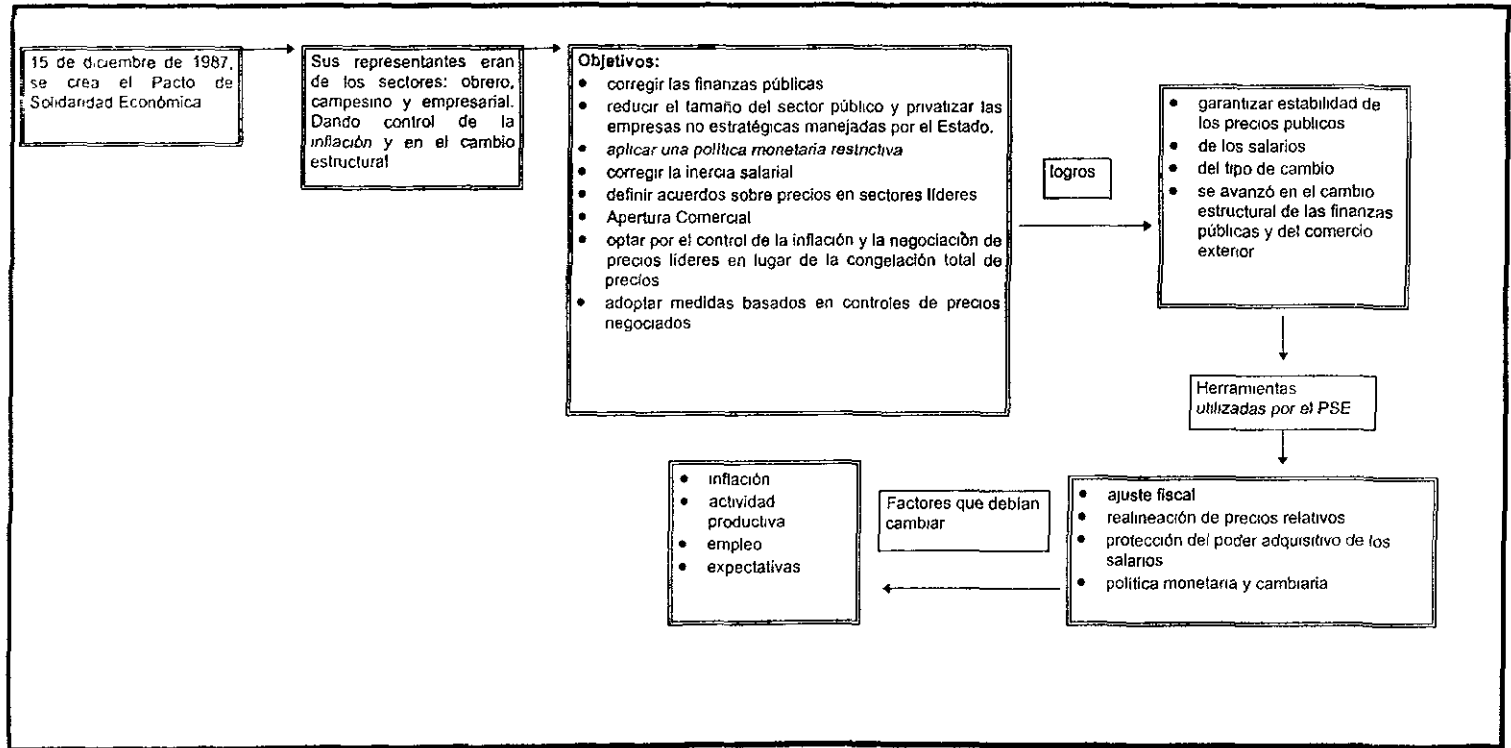
Crisis, ajuste fiscal e hiperinflación



Elaboración propia con base en Aspe, A. Pedro. El camino de la transformación económica. FCE.

DIAGRAMA 4.2

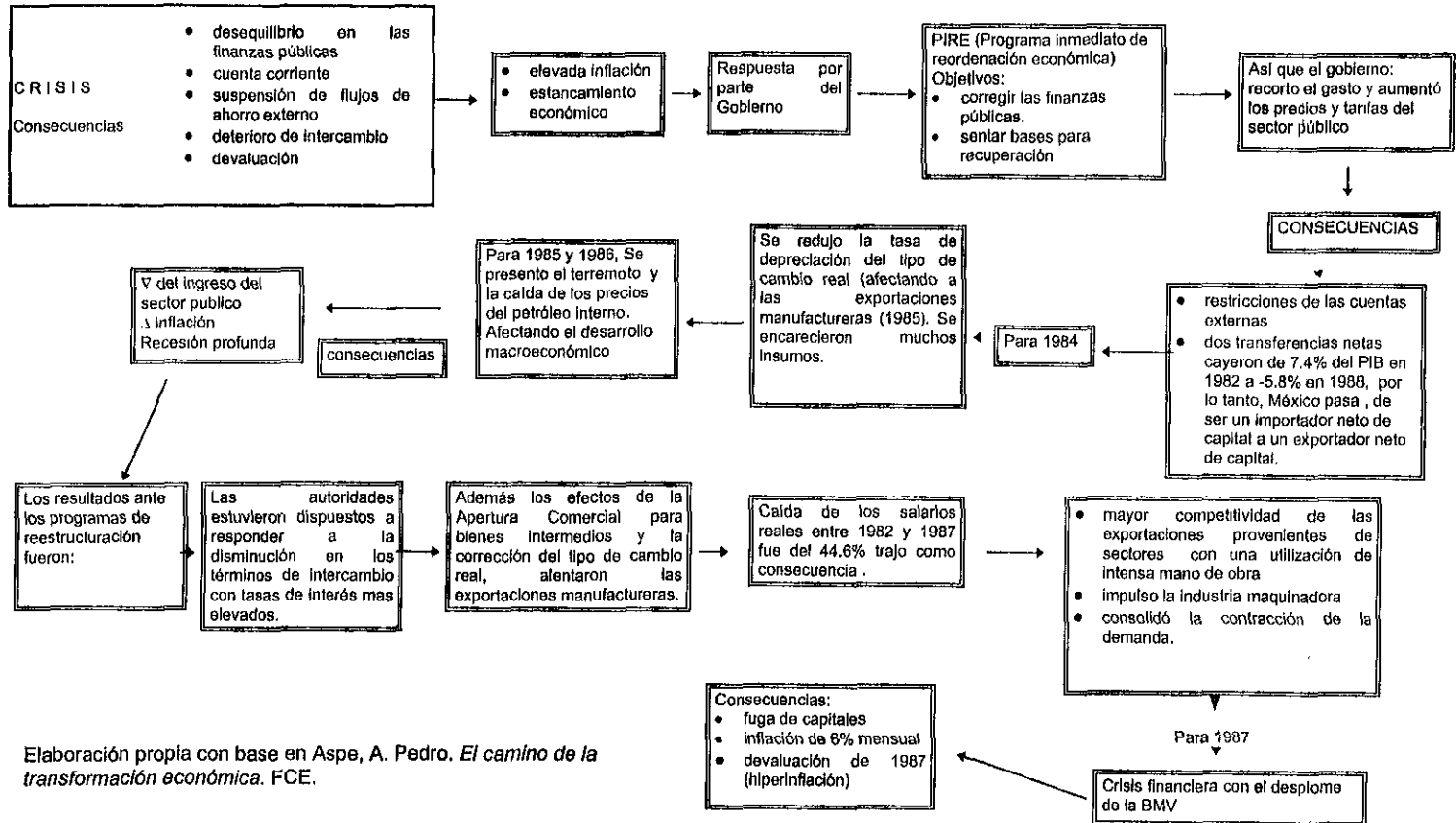
El Pacto de Solidaridad Económica y el Pacto para la estabilidad y el crecimiento.



Elaboración propia con base en Aspe, A. Pedro. *El camino de la transformación económica*. FCE.

DIAGRAMA 4.3

La primera etapa de ajuste macroeconómico y reforma estructural. La Economía mexicana entre 1982 y 1987.



Elaboración propia con base en Aspe, A. Pedro. *El camino de la transformación económica.* FCE.

4.2 Dinámica del Sector Manufacturero y Evolución del intercambio comercial 1985-1997.

A partir de 1987 la apertura comercial permite que la economía mexicana se introduzca a un nuevo contexto: el Comercio Internacional. La organización industrial y la nueva política económica permiten que el comercio fluya en el mercado internacional.

A través de la apertura comercial se incrementó la inversión extranjera reflejando aumento de las exportaciones e importaciones. En el periodo de 1985 a 1998 las importaciones crecieron 16.22% y las exportaciones 51.04%. La inversión extranjera se ha concentrado sobre todo en aquellas empresas de alta diferenciación de productos y en las ramas más dinámicas sobre todo en industrias manufactureras; la inversión extranjera disminuyó en aquellas ramas que tienen baja actividad exportadora y un elevado crecimiento a la importación.

Para 1994 México forma parte del TLCAN y las perspectivas de crecimiento económico a través del comercio internacional se consolidan. La industrialización se considera una de las principales características que permitieran la elevada inversión extranjera en las industrias más desarrolladas y exportadoras.

A través de la inversión extranjera se presentarán cambios en la organización industrial desarrollando nuevas técnicas productivas, comerciales y distributivas. Por medio del TLCAN las empresas estarán obligadas a desarrollar estrategias competitivas que contribuyan al crecimiento y desarrollo

empresarial, asimismo el impacto de productos extranjeros promoverá la competitividad productiva así también estará reflejada en indicadores económicos.

Por tal motivo, a continuación se analizarán algunos indicadores que permitan reflejar las características más importantes del desarrollo del comercio exterior, centrando la investigación en la dinámica de la industria manufacturera siendo ésta la de mayor dinamismo exportador.

4.2.1 Dinámica del sector manufacturero

- *PIB y la industria manufacturera*

Durante el periodo de 1985-1997 la economía mexicana presenta características relevantes en diferentes indicadores económicos. Para este estudio comenzaremos analizando el comportamiento de la producción total manufacturera dentro del Producto Interno Bruto.

La industria manufacturera junto con la actividad de comercio, restaurantes y hoteles forman las dos actividades más participantes dentro del PIB siendo ésta para 1995 del 22.61% y 23.33% respectivamente (ver cuadro 4.1). Este dinamismo productivo se intensifica desde la apertura comercial y se consolida con el TLCAN. Sectores como el agropecuario, minería, electricidad presentan una tendencia decreciente y en algunos constante, la producción es enfática en aquellas actividades en donde la atracción del capital extranjero y la demanda por parte de los consumidores nacionales e internacionales son mayores ayudando así al crecimiento productivo.

Para los años anteriores a la apertura comercial el PIB manufacturero presentó variaciones anuales negativas, para 1987 la variación paso de -8.72% a 9.62%, es decir, la producción manufacturera aumentó a partir de que México comienza a intercambiar productos con el exterior y la inversión extranjera y la diversidad de productos se presentan. Entre los años de 1988 a 1993 la participación del PIB manufacturero en el PIB total nacional tiene una tendencia constante, mientras que las variaciones anuales están disminuyendo, en este periodo la rama de alimentos, bebidas y tabaco; productos metálicos y productos derivados del petróleo presentan un crecimiento productivo y por consecuencia un porcentaje mayor en la participación del PIB, ramas como la madera y sus productos; imprenta y editores; y otras, incurren en tendencias constantes y negativas.

En los últimos tres años las cifras muestran que la producción manufacturera participa en un porcentaje cada vez mayor en la producción total, un aspecto importante es que para 1995 (a un año del TLCAN) la variación con respecto al año anterior fue negativa, es decir, la producción manufacturera no creció al mismo ritmo que años anteriores, esto es contradictorio debido a que en 1994 los problemas financieros y políticos del país provocaron inestabilidad económica para los inversionistas extranjeros, a partir de 1996 la producción manufacturera ha sido dinámica consolidando la recuperación económica, la cual abarcó a la totalidad de los sectores productivos, esta mejoría de la actividad económica en 1997 tuvo su origen en la expansión de la demanda interna y en el continuo dinamismo de las exportaciones. En general, la producción se vio estimulada por una mejora de las expectativas sobre el rumbo de la economía y por el fortalecimiento del clima de confianza.

Dentro de las ramas de la industria manufacturera los productos alimenticios, bebidas y tabaco; y los productos metálicos, maquinaria y equipo representan el

motor productivo más dinámico dentro del PIB manufacturero (ver cuadro 4.2), a partir del TLCAN estas ramas se incrementan y absorben la mayor cantidad de inversión extranjera y empleo. Las ramas como la industria de la madera y productos de la madera así como la de sustancias químicas y derivados del petróleo son cada vez menos participantes y presentan tendencia negativa.

Con este primer indicador económico se puede observar que la producción manufacturera se intensifica y se convierte en una de las principales actividades económicas que no sólo atraen inversión sino también crecimiento económico, debido al aumento de la demanda interna, pero este crecimiento de la producción va aunado a un aspecto importante y de principal interés para ésta investigación, las exportaciones manufactureras que analizaremos a continuación.

Cuadro 4.1

**EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA DEL PIB NACIONAL POR GRAN DIVISIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA
1980-1995**

Participación Porcentual

Periodo	Total	Agropecuano, silvicultura y pesca	Miñería	Industria manufacturera	Construcción	Electricidad, gas y agua	Comercio, restaurantes y hoteles	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Financieros, seguros e inmuebles	Servicios comunales, sociales y personales	Servicios bancarios imputados
1980	100	8.23	3.22	22.12	6.42	0.99	27.95	6.39	8.59	17.15	-1.08
1981	100	8.12	3.39	21.63	6.75	1.02	28.4	6.46	8.39	16.96	-1.11
1982	100	8.01	3.71	21.17	6.31	1.12	28.32	6.02	8.86	17.66	-1.18
1983	100	8.54	3.84	20.36	5.33	1.18	27.33	6.12	9.6	18.98	-1.28
1984	100	8.38	3.79	20.66	5.42	1.2	27.06	6.21	9.79	18.79	-1.3
1985	100	8.41	3.69	21.37	5.43	1.27	26.69	6.23	9.9	18.29	-1.28
1986	100	8.61	3.68	21.02	5.05	1.36	25.89	6.26	10.66	18.85	-1.36
1987	100	8.54	3.8	21.27	5.1	1.39	25.57	6.32	10.85	18.52	-1.36
1988	100	8.16	3.77	21.67	5.02	1.45	25.67	6.39	10.88	18.37	-1.38
1989	100	7.68	3.62	22.48	4.96	1.51	25.79	6.44	10.84	18.04	-1.38
1990	100	7.84	3.56	22.82	5.08	1.49	25.68	6.57	10.78	17.58	-1.4
1991	100	7.65	3.47	22.9	5.02	1.48	25.85	6.71	10.8	17.59	-1.46
1992	100	7.34	3.43	22.79	5.26	1.48	26.06	7.03	10.9	17.23	-1.51
1993	100	7.48	3.44	22.46	5.37	1.53	25.53	7.21	11.33	17.31	-1.67
1994	100	7.37	3.38	22.48	5.52	1.59	25.36	7.51	11.51	17.05	-1.78
1995	100	7.62	3.6	22.61	4.63	1.77	23.33	7.92	12.41	17.88	-1.77

Fuente: Mercado de Valores, Marzo 1998

Cuadro 4.2

PRODUCTO INTERNO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA 1985-1998 (participación porcentual)										
PERIODO	TOTAL	I PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACO	II TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO	III INDUSTRIA DE LA MADERA Y PRODUCTOS DE LA MADERA	IV PAPEL, PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTAS Y EDITORIALES	V SUSTANCIAS QUÍMICAS, DERIVADOS DEL PETRÓLEO, PRODUCTOS DE CAUCHO Y PLÁSTICO	VI PRODUCTOS DE MINERALES NO METÁLICOS, EXCEPTO DERIVADOS DEL PETRÓLEO Y CARBÓN	VII INDUSTRIAS METÁLICAS BÁSICAS	VIII PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	IX OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
1985	100.0	23.24	11.30	4.20	5.11	18.32	7.28	6.34	23.47	2.73
1986	100.0	25.76	10.99	4.09	5.32	17.08	7.38	6.20	20.47	2.70
1987	100.0	23.03	10.57	3.83	5.69	18.69	7.58	6.97	21.17	2.45
1988	100.0	21.88	10.23	3.99	5.60	19.39	7.19	7.61	21.74	2.36
1989	100.0	22.16	10.16	4.00	5.63	18.64	6.90	7.24	22.77	2.60
1990	100.0	23.53	9.69	3.69	5.32	18.14	7.16	6.60	22.90	2.88
1991	100.0	25.23	9.23	3.43	5.09	18.94	7.23	5.22	24.93	2.70
1992	100.0	25.80	8.92	3.29	5.15	16.54	7.41	4.50	25.45	2.95
1993	100.0	26.96	8.76	3.25	5.15	15.95	7.98	4.41	24.55	2.99
1994	100.0	27.20	8.41	3.07	5.15	15.65	7.81	4.56	25.10	3.05
1995	100.0	25.97	7.69	2.56	5.12	17.19	6.50	5.88	28.27	2.82
1996	100.0	25.54	7.87	2.44	4.32	18.05	6.52	6.09	28.37	2.78
1997	100.0	24.54	8.00	2.55	4.09	15.49	6.47	6.00	30.05	2.82
1998*	100.0	24.11	7.57	2.18	3.80	14.70	6.40	5.94	32.10	3.20

*Las cifras están referidas a partir de junio de ese año.

Elaboración propia con base en datos del Banco de México

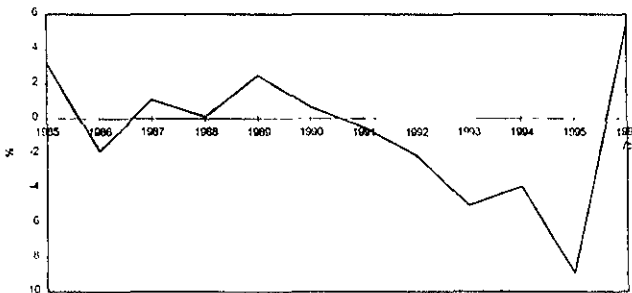
• Empleo

Durante el periodo 1985-1997 se presenta caída en la tasa de crecimiento anual del empleo (ver gráfica 4.1) debido a la precariedad de las condiciones de trabajo, incrementando la informalidad y marginalidad que preocupan a la economía.

Desde el año de 1989 el empleo sufre una caída estrepitosa llegando a su nivel más bajo en 1995 siendo su crecimiento del -8.9%, para 1996 el empleo se recupera con una tasa estimada de sólo 5.4%. Esto es debido a la creciente oferta de fuerza de trabajo sobre el potencial de distribución del empleo, ya que no existe seguro de empleo en México y sólo hay limitadas fuentes alternativas de ingresos.

Gráfica 4.1

Tasa de Crecimiento del Empleo 1985-1997



Fuente: Elaboración propia.

Dentro del empleo total la participación de las manufacturas ha sufrido también disminución, el empleo manufacturero no se ha recuperado desde 1990, para

1996 la manufactura representa el 9.5% de participación. (ver cuadro 4.3). A lo largo del período 1994 a 1997 el empleo del sector manufacturero estuvo sujeto a diversas situaciones. Por un lado la crisis de diciembre de 1994, obligó a un ajuste laboral en la mayor parte de las empresas manufactureras, reduciendo el nivel de empleo del sector en 9% entre 1994 y 1995, posteriormente en 1996 se incrementó en 3% y en 1997 se incrementó en 5.33%. Por lo tanto se demuestra que se presentó lo contrario a lo que se esperaba con la entrada del Tratado de Libre Comercio, es decir, que el empleo aumentará notablemente y fuera uno de los indicadores más importantes para demostrar que el TLCAN era una política comercial recomendable para el crecimiento económico.

Cuadro 4.3

Empleo en el período de 1985-1996												
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996 TC
Empleo / a	3.2	-1.9	1.1	0.1	2.6	0.7	-0.5	-2.1	-5	-3.9	-8.9	5.4
Empleo / b	11.2	11.1	11.1	11	11.2	11.1	10.8	10.5	10	9.5	9.3	9.5

a/ Tasa de crecimiento anual

b/ Participación de las manufacturas en la economía

c/ Datos estimados

Fuente: Dussel, Enrique. La Economía de la polarización. Edit. JUS

El empleo entre los sectores manufactureros no fue homogéneo, a partir de 1994 la industria de alimentos participa con el 25.35% del total del empleo manufacturero seguida por la industria de maquinaria y equipo con el 25.55%, es decir, a partir del TLCAN el empleo manufacturero en industrias dinámicas tan sólo se ha consolidado, mientras que industrias como la de madera, papel, química, minerales no metálicos, y metálicas básicas disminuyeron manteniendo constante su nivel participativo. (ver cuadro 4.4)

Cuadro 4.4

Situación del empleo promedio mensual en el sector manufacturero 1988-1997									
	1994	%	1995	%	1996	%	1997	%	1994-1997
Alimentos	353,371	25.35	340,629	26.76	341,760	26.09	346,888	25.14	-6,533
Textiles	183,727	13.18	166,278	13.06	177,199	13.53	187,954	13.62	4,227
Madera	29,644	2.13	25,432	2.00	21,822	1.67	27,754	2.01	-1,890
Papel	90,643	6.50	84,770	6.66	83,589	6.38	85,404	6.19	-5,239
Química	234,976	16.86	217,315	17.07	222,586	16.99	232,481	16.85	-2,495
Minerales no metálicos	82,488	5.92	72,534	5.70	71,216	5.44	72,682	5.27	-9,806
Metálica Básica	53,220	3.82	49,706	3.90	51,576	3.94	52,787	3.83	-433
Maquinaria y equipo	356,201	25.55	308,063	24.20	331,112	25.28	363,673	26.36	7,472
Otras	9,615	0.69	8,334	0.65	8,886	0.68	10,072	0.73	457
Empleo manufacturero	1,393,884		1,273,057		1,309,745		1,379,645		-14,240
Variación neta			-120,827		36,688		69,900		

Fuente: Elaboración propia con base en el Seminario de Empleo, Productividad y Salarios Clemente Ruiz Durán y datos de la Revista Mercado de Valores No 12, Diciembre 1994

Realizando una evaluación de crecimiento de 1994-1997 sólo la industria de maquinaria y equipo (dentro de la cual se encuentra la industria automotriz), ha presentado incremento en 7,472 empleos, mientras que la industria de minerales no metálicos ha sufrido una reducción de 9,806 empleos, asimismo la industria de alimentos ha perdido 6,533 empleos; los resultados señalan que sólo las industrias de fabricación y ensamble y reparación de máquinas de procesamientos informativo se han convertido en las más dinámicas en la contratación de empleados, por lo tanto, podemos señalar que las actividades exportadoras no son intensivas en empleo. Con estos resultados podemos observar que la teoría neoclásica del comercio internacional se rechaza, es decir, esta sustenta que el empleo es el único factor productivo empleado.

Durante 1997 la evolución del mercado laboral presentó las siguientes características: a) aumento la demanda de trabajo en las áreas urbanas; b) una notable expansión del empleo en el sector manufacturero, y, especialmente en la industria maquiladora; c) reducción significativa de la tasa de desempleo abierto en las áreas urbanas; e) incremento significativo en términos reales de la masa salarial en el sector manufacturero, en respuesta principalmente al

aumento de la ocupación; g) incremento de la productividad por trabajador en el sector manufacturero.

La recuperación de la actividad económica en 1997 propició un aumento importante de la demanda de trabajo y se reflejó en el número de trabajadores asegurados en el IMSS.

Sector Externo

- *Exportaciones Manufactureras*

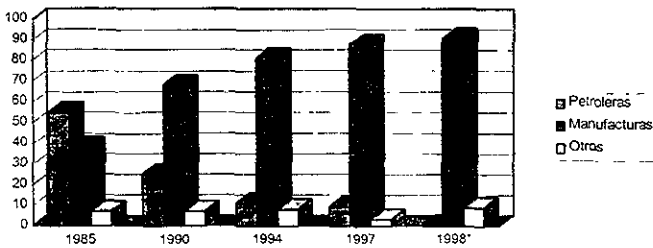
Después de la estrategia de liberalización la economía mexicana se desarrolla en un marco de competencia y de ventajas comparativas hacia el exterior, se busca el máximo beneficio de las empresas que ayuden al crecimiento de la economía a través de las exportaciones de bienes y servicios, además de que se brinden estabilidad financiera y comercial.

Esta nueva política de industrialización provoca modificaciones en la estructura comercial. A partir de la apertura comercial las exportaciones de petróleo que en 1985 representaban el 55.18% del total de las exportaciones para 1997 el porcentaje fue de 10.77%, es decir, la industria más importante y dinámica del periodo de sustitución de importación comenzó a reducirse desde que se inicia la globalización comercial; surge a partir de este momento la importancia de la industria manufacturera, en 1985 a la industria manufacturera le correspondía el 37.63% del total de las exportaciones para 1997 es el sector exportador dinámico representando el 84.17% del total de las exportaciones. (ver gráfica 4.2)

Los sectores líderes del despegue exportador son las industrias automotriz, autopartes, maquinaria no-eléctrica, hierro-acero, derivados del petróleo y la industria química. La mayoría de estas ramas son industrias modernas-innovadoras sujetas a una intensa reestructuración competitiva en los mercados internacionales.

Gráfica 4.2

Comportamiento de las Exportaciones Manufactureras y
Petroleras. 1985-1998



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI

La composición de las exportaciones durante el periodo de 1985-1998 ha sido variada a principios del periodo la mayoría de productos exportados le correspondía a la industria petrolera a partir de 1987 la situación cambia y las exportaciones petroleras abarcan la mayoría de las exportaciones, los sectores de agricultura y ganadería participan en niveles cada vez menores el cuadro 4.5 muestra que la manufactura y la industria extractiva sostiene en gran parte las exportaciones totales.

Cuadro 4.5

Estructura de las exportaciones totales. 1985-1998						
Periodo	Total	Agricultura	Ganaderia	Industria Extractiva	Industria Manufacturera	Servicios
1985	100.0	5.5	1.0	63.8	29.7	0.0
1986	100.0	11.0	2.0	37.7	48.9	0.4
1987	100.0	6.3	1.2	41.2	50.9	0.4
1988	100.0	6.8	1.3	31.9	59.7	0.3
1989	100.0	6.4	1.3	34.6	57.3	0.4
1990	100.0	6.4	1.8	35.5	55.4	1.0
1991	100.0	4.4	1.2	18.3	75.7	0.5
1992	100.0	3.6	0.9	16.8	78.3	0.3
1993	100.0	3.8	1.0	13.0	81.9	0.2
1994	100.0	3.6	0.8	11.5	83.9	0.2
1995	100.0	4.2	0.9	10.0	84.7	0.2
1996	100.0	3.3	0.4	11.7	145.8	0.2
1997	100.0	3.1	0.4	9.8	86.5	0.2
1998*	100.0	3.7	0.3	6.3	89.5	0.3

* cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI. Sector Externo.

El comportamiento de las exportaciones totales en miles millones de dólares presenta tendencia ascendente pasando de 26.8 mmd en 1985 a 110.4 mmd en 1997, (ver gráfica 4.3) el crecimiento de las exportaciones se puede observar a través de las variaciones porcentuales anuales (gráfica 4.4), muestran que en los años de 1985 y 1986 en donde no se presentaba aún la apertura comercial, el crecimiento de las exportaciones con respecto al año anterior fue negativo, en estos años las principales exportaciones eran petroleras, representando cerca del 56% del total de las exportaciones.

Gráfica 4.3



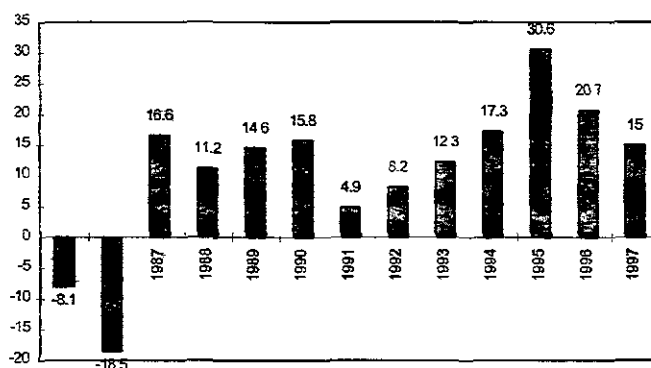
Fuente: Informe Anual 1997, Banco de México.

Para 1987, México se abre al comercio exterior y permite la entrada de capital extranjero provocando de inmediato un incremento en las exportaciones siendo este del 26.6%, las ventas al exterior aumentaron siendo en su mayoría de la industria manufacturera más en particular las maquiladoras. Poco a poco la industria manufacturera fue incrementando su participación exportadora, para éste mismo año representaba el 61.10% del total de las exportaciones no petroleras (68.70%); la incursión al comercio exterior provocó crecimientos positivos en las variaciones porcentuales de las exportaciones, durante el periodo de 1988 - 1994 el crecimiento exportador fue promovido por la industria manufacturera, en 1995 a un año del TLCAN las exportaciones crecieron en 30.6%, esto representa además resultados de la política económica llevada a cabo por el gobierno para responder a la crisis económica presentada en 1994

Para 1997 la mejoría de la producción junto con un crecimiento económico acelerado en los Estados Unidos se reflejó un aumento de la demanda de trabajadores, permitió que las exportaciones no petroleras, particularmente las manufactureras, mantuvieran un notable dinamismo en 1997. Este dinamismo exportador permite una mayor demanda de insumos para incorporarse a las mercancías vendidas al exterior.

Gráfica 4.4

Exportaciones Totales Variación porcentual.



Fuente: Informe Anual 1997. Banco de México.

Las exportaciones manufactureras sumaron 94,802 millones de dólares en 1997, lo que implicó un crecimiento de 18.1% con relación al año previo. Con ello dichas exportaciones representaron el 85.8 % de las exportaciones totales, lo que constituye el nivel histórico mas alto alcanzado por esa variable (ver gráfica 4.5). Este desarrollo es causa de la expansión continuada de la economía de los Estados Unidos y al dinámico proceso de inversión en el sector en los últimos años, que le ha permitido a las empresas nacionales colocar una cantidad creciente de sus productos en el exterior en términos competitivos.

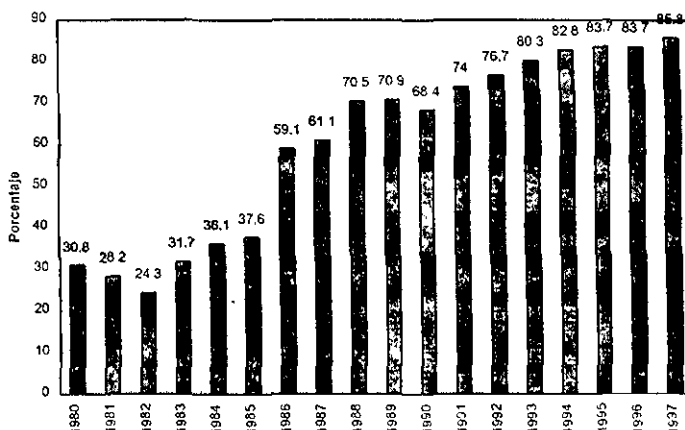
Cuadro 4.6

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES TOTALES (PORCENTAJES) 1985-1997													
Cifras Observadas	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Petroleras	55.20	28.90	31.30	21.90	22.40	24.80	19.10	18.00	14.30	12.20	10.60	12.14	10.25
No petroleras	44.80	71.10	68.70	78.10	77.60	75.20	80.90	82.00	85.70	87.80	89.40	87.86	89.75
Agropecuarias	5.30	9.60	5.50	5.40	5.00	5.30	5.80	4.60	4.80	4.40	5.00	3.74	3.47
Otras extractivas	1.90	2.30	2.10	2.20	1.70	1.50	1.30	0.80	0.50	0.60	0.70	0.47	0.43
Manufactureras	37.60	59.10	61.10	70.50	70.90	68.40	74.00	76.70	80.30	82.80	83.70	83.65	85.85
Maquiladoras	19.00	25.90	25.70	33.10	35.10	34.10	37.10	40.40	42.00	43.20	39.10	38.46	40.90
Resido	18.60	33.20	35.30	37.50	35.80	34.30	36.90	36.20	38.20	39.60	44.60	45.19	17.78
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Comercio Exterior, Marzo de 1998

Gráfica 4.5

Participación de las manufacturas en la exportación total



Fuente: Informe Anual 1997 Banco de México

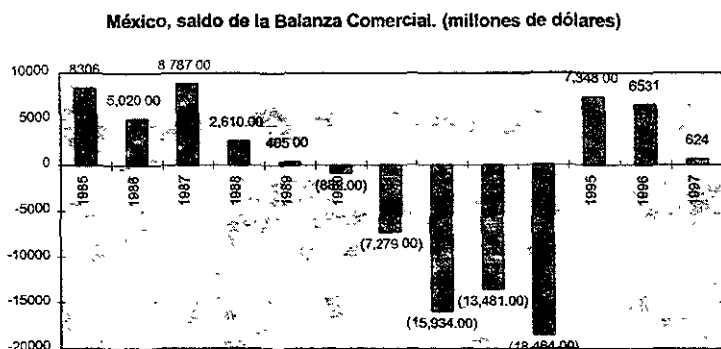
- *Balanza Comercial*

En la gráfica 4.5 el comportamiento de la balanza comercial en el periodo 1985-1997 muestra que a partir de la estrategia de liberalización las exportaciones manufactureras han sido la principal causa del déficit comercial en la balanza comercial. Este déficit comercial se ha acumulado en el periodo de 1988-1992. Como resultado del excedente petrolero se redujo enormemente, el gobierno tuvo que buscar nuevas formas de financiar las importaciones manufactureras.

Dentro del comportamiento de la estructura de exportaciones e importaciones observamos que las exportaciones manufactureras son mayores que las agropecuarias, extractivas y petroleras (resultado observado en la investigación de las exportaciones manufactureras), los resultados de la balanza comercial indican que México sufrió déficit comercial, entre 1988 y 1994 las importaciones (sobre todo de bienes intermedios) fueron mayores que las exportaciones. Desde de la estrategia de liberalización, las manufacturas han sido la principal causa del alto y creciente déficit comercial.

Según el cuadro 4.7 las importaciones de bienes intermedios se incrementaron pasando de 15,414 md en 1987 a 29,705 md en 1988, la apertura comercial provocó dinamismo no sólo en las exportaciones sino también en la importaciones de bienes y servicios, además se muestra que a partir de la apertura comercial el saldo de la balanza comercial comienza a disminuir y es hasta el año de 1995 cuando el saldo comienza hacer superavitario, los años de 1995 a 1997son los primeros después de la entrada en vigor del TLCAN indicando los resultados a corto plazo de un comercio trilateral.

Gráfica 4.6



Fuente: Revista Mercado de Valores No. 3/97, 7/97, 3/98 y Informe Anual 1997.

Cuadro 4.7

Años	PIB en millones de dólares	PIB en millones de pesos corrientes	Exportaciones (millones de dólares)						Importaciones (millones de dólares)				Saldo		
			Totales		No petroleras		Manufacturera		Total	Bienes o consum.	Bienes intermedios	Bienes de Capital			
			Totales	Petrólicas	Totales	Extractiva	Totales	Significados						no maquilado	
1985	47,392	26,757	14,767	11,900	1,865	510	10,071	5,053	4,978	8,166	11,432	6,308	10,371		
1986	79,443	21,803	6,307	15,496	2,098	510	12,888	5,646	7,242	16,813	7,698	15,414	2,631	8,797	
1987	192,935	27,600	9,830	18,970	1,543	576	16,851	7,105	9,746	29,082	1,922	22,133	4,027	2,809	
1988	390,451	30,892	8,711	22,980	1,870	660	21,650	10,146	11,504	34,786	3,498	26,499	4,769	405	
1989	597,818	35,171	7,876	27,295	1,754	805	24,936	12,329	12,607	41,563	5,098	29,705	6,790	(882)	
1990	247,055	896,408	40,711	10,104	30,807	2,162	617	27,828	13,873	13,955	41,967	5,834	34,545	8,588	(8,276)
1991	295,046	865,466	42,688	8,166	34,522	2,373	547	31,602	15,833	15,769	62,130	7,744	42,630	11,556	(15,936)
1992	263,315	1,019,156	46,196	8,300	37,898	2,112	356	35,420	18,680	16,740	65,369	7,845	46,468	11,056	(13,484)
1993	264,657	1,122,928	51,886	7,418	44,467	2,504	278	41,685	21,853	19,832	65,369	7,845	46,468	11,056	(13,484)
1994	277,013	1,272,799	60,882	7,445	53,437	2,678	357	50,402	26,289	24,133	79,346	9,510	56,514	13,322	(18,464)
1995	250,481	1,837,010	70,542	8,423	71,119	4,016	545	66,558	31,103	35,455	72,453	5,335	59,421	8,697	7,969
1996	330,077	2,508,147	95,899	11,654	84,345	3,592	449	80,304	38,920	43,384	89,499	6,657	71,890	10,922	6,530
1997*	402,069	3,187,441	52,420	5,648	46,773	2,412	234	44,127	20,574	23,553	50,329	3,939	39,505	6,885	2,091

*Cifras preliminares al mes de junio para las cifras de comercio exterior.

Fuente: Segundo Informe de Gobierno, Anexo Estadístico 1996 y Tercer Informe de Gobierno, Anexo estadístico 1997

En la investigación de la balanza comercial de Dussel⁵ se señala que el coeficiente balanza comercial / PIB⁶ muestra en el periodo de 1988-1992 aumento para la manufactura del -14.24% en 1988 al -42.42% en 1992, y era

⁵ La división de las ramas manufactureras realizada por Dussel viene representada en el anexo estadístico

⁶ El coeficiente balanza comercial/PIB refleja la dimensión de los crecientes problemas externos del sector manufacturero en México desde la estrategia de la liberalización

de 1.54% y -5.56% para el total de la economía. Este proceso en el que la manufactura transfirió en términos netos el 42.42% de su valor agregado en 1992, se relaciona directamente con la disminución de encadenamiento de la manufactura con el resto de la economía. El grupo constituido por automóviles, petroquímica básica, cerveza y malta, y equipo eléctrico es el único que con un superávit comercial y que ha incrementado su coeficiente desde la liberalización, del 21.53% en 1988 al 28.34% en 1992. Mientras que ramas como la de frutas, bebidas, motores y autopartes, maquinaria y equipo eléctrico el crecimiento ha sido negativo con respecto a este coeficiente. (ver cuadro 4.8).

Cuadro 4.8

COEFICIENTE BALANZA COMERCIAL/PIB											
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Grupo I	-8.86	-4.67	-0.18	-15.34	-26.45	-30.01	-33.35	-43.51	-36.92	-39.87	8.70
Subgrupo I.A	-15.89	3.58	35.37	21.63	21.53	30.73	30.21	28.34	43.06	45.69	151.07
Subgrupo I.B	-5.53	-8.48	-19.01	-34.36	-49.12	-60.71	-71.54	-85.97	-83.01	-88.03	-66.00
Grupo II	-18.97	-20.82	-16.97	-21.47	-31.42	-35.61	-42.26	-52.59	-49.08	-56.75	-43.58
Subgrupo II.A	1.74	0.19	-0.87	-5.86	-19.15	-19.51	-29.82	-33.32	-31.78	-37.28	-28.61
Subgrupo II.B	-26.52	-28.84	-24.12	-27.90	-35.91	-41.39	-46.74	-59.49	-55.23	-63.59	-49.09
Grupo III	-6.21	2.44	1.91	-3.58	-5.77	-16.20	-18.99	-26.84	-22.72	-28.53	0.83
Subgrupo III.A	-6.04	15.17	3.90	-4.72	-6.65	-14.26	-23.47	-39.43	-38.83	-44.11	6.76
Subgrupo III.B	-6.28	-3.12	1.00	-2.99	-5.32	-17.10	-17.08	-21.99	-16.98	-22.74	-1.43
AGRICULTURA	-4.16	1.25	-0.35	-4.65	-5.30	-1.44	-0.32	-3.46	-0.79	-3.96	2.43
MINERIA	159.58	128.46	115.87	112.82	140.82	150.93	126.93	109.24	104.59	96.41	78.40
MANUFACTURAS	-12.36	-9.27	-6.67	-14.24	-21.97	-27.96	-32.78	-42.42	-38.06	-43.72	-15.01
OTRAS INDUSTRIAS	-0.01	0.62	0.67	0.35	0.12	0.15	0.10	-0.74	-0.26	-0.16	-0.42
SUBTOTAL BIENES	9.90	5.97	9.36	-1.16	-5.00	-6.67	-12.33	-19.07	-16.65	-20.72	-4.37
SERVICIOS	1.51	2.29	3.43	3.55	3.02	2.26	2.27	2.16	2.45	2.48	5.62
TOTAL	5.08	3.91	6.13	1.54	-0.18	-1.17	-3.22	-5.56	-4.25	-5.53	2.32

Fuente: Dussel Peters, Enrique. La Economía de la Polarización. Edt. Jus, 1997

Además, estudia el coeficiente de importación/exportación⁷ éste aumento de 0.91 a 1.44 en el período de 1988 a 1992 para la economía y para la manufactura de 1.54 a 2.69. Con estos coeficientes se resalta el cambio estructural del comercio exterior de la manufactura y además que el incremento de las importaciones es mayor que el de las exportaciones debido a la dependencia hacia con el exterior y por las estrategias empresariales. (ver cuadro 4.9).

⁷ Coeficiente de importación/exportación es la cantidad de importaciones que se requieren exportada.

Cuadro 4.9

COEFICIENTE IMPORTACIONES/EXPORTACIONES											
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Grupo I	1.39	1.10	1.00	1.33	1.64	1.67	1.81	2.06	1.78	1.71	0.92
Subgrupo 1A	2.06	0.91	0.47	0.62	0.62	0.54	0.52	0.56	0.46	0.52	0.31
Subgrupo 1B	1.21	1.17	1.42	1.84	2.44	2.79	3.51	4.14	3.85	3.59	2.10
Grupo II	2.28	2.07	1.82	2.08	2.58	2.68	3.05	3.78	3.29	3.34	1.78
Subgrupo II A	0.95	0.99	1.02	1.19	1.63	1.57	2.05	2.24	2.15	2.31	1.50
Subgrupo II B	5.35	3.30	2.67	2.82	3.23	3.49	3.63	4.70	3.86	3.78	1.89
Grupo III	1.62	0.88	0.90	1.20	1.29	1.97	2.15	2.73	2.36	2.44	0.98
Subgrupo IIIA	1.28	0.66	0.89	1.17	1.21	1.50	1.77	2.51	2.34	2.20	0.93
Subgrupo IIIB	2.23	1.30	0.92	1.23	1.36	2.53	2.60	2.93	2.37	2.69	1.04
AGRICULTURA	1.93	0.86	1.05	1.61	1.83	1.17	1.04	1.45	1.09	1.44	0.86
MINERIA	0.02	0.03	0.03	0.06	0.05	0.04	0.05	0.05	0.05	0.06	0.15
MANUFACTURAS	1.79	1.34	1.23	1.54	1.84	2.04	2.26	2.69	2.34	2.31	1.21
OTRAS INDUSTRIAS	1.33	0.23	0.23	0.36	0.82	0.71	0.79	2.95	1.75	1.46	1.70
SUBTOTAL BIENES	0.64	0.79	0.71	1.04	1.18	1.24	1.50	1.84	1.72	1.81	1.09
SERVICIOS	0.76	0.73	0.64	0.60	0.64	0.71	0.68	0.67	0.60	0.57	0.42
TOTAL	0.67	0.77	0.69	0.91	1.01	1.07	1.23	1.44	1.34	1.43	0.90

Fuente: Dussel Peters, Enrique. La Economía de la Polarización. Edit. Jus 1997

La manufactura y la economía en su totalidad han mostrado una capacidad importante para responder a los cambios económicos e institucionales desde el periodo de crisis, la balanza comercial presenta un crecimiento después de la entrada de la estrategia de la liberalización esta comienza a tener déficit. Las manufactureras no han podido ajustarse a esta estrategia y sólo la rama automotriz, vidrio, malta y cerveza, han incrementado sus exportaciones. Con lo anterior se observa que el dinamismo de las exportaciones manufactureras se ha presentado solo en algunas ramas, es decir, la heterogeneidad hace presente que solo algunas ramas se conviertan en líderes.

En 1997 la balanza comercial registró un superávit de 624 millones de dólares. El valor de las exportaciones de mercancías ascendió a 110,431 millones de dólares, monto 15% superior al observado en 1996. La favorable evolución que tuvieron las exportaciones de mercancías se explica por el comportamiento de las ventas al exterior de productos no petroleros, toda vez que las exportaciones petroleras sufrieron una disminución. Mientras que el crecimiento de las exportaciones no petroleras fue de 17.5%, la contracción de las petroleras fue de 2.8%. Cabe señalar que el crecimiento mostrado por las exportaciones

mexicana en 1997 supera al registrado en ese mismo año por las exportaciones de un número considerable de países

- *Inversión Extranjera Directa*

El periodo de 1985-1997 la tendencia de la IED es positiva, una característica importante es señalar que durante 1985-1987 la variación anual fue creciente, resulta interesante encontrar que para 1988-1992 la variación de un año con respecto al anterior fue negativo, es decir, la IED estaba creciendo en valores absolutos pero no porcentualmente, asimismo la participación de la IED en las manufacturas (sector industrial) fue decreciendo, esta evolución refleja que la fuerte contracción de la infraestructura productiva del sector manufacturero sólo se reconvirtió parcialmente después de nueve años de descapitalización continua de la economía mexicana, y particularmente de la manufactura.(ver cuadro 4.10 y gráfica 4.7).

Un sector importante es el de servicios entre 1989 y 1994 la inversión extranjera directa se dirigió preferentemente a actividades como turismo, pero también a otras como telecomunicaciones y servicios financieros y comerciales. Con ello, la economía parece estar entrando a una etapa de modernización de su infraestructura de servicios. Las implicaciones de esta recomposición también se hacen sentir en la balanza de pagos.

A partir de 1994 la inversión extranjera directa incremento en mayor proporción que los años anteriores, ésta inversión fue dirigida sobre todo al sector industrial seguido del sector servicios dejando al sector agropecuario rezagado en empleo y en gasto por parte de capitales extranjeros.

Cuadro 4.10

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Por sector Económico (Millones de Dólares)													
Periodo	Total	Variación Anual	Agropor- cuarias	%	Extractivo	%	Industrial	%	Comercio	%	Transportes y Comunicaciones	Servicios	%
1985	1 729		0.2	0.0	18.0	1.0	1 165.8	67.4	109.5	6.3	nd	435.3	25.18
1986	2 424	40.2%	0.2	0.0	30.8	1.3	1 918.9	79.2	151.2	6.2	nd	323.1	13.33
1987	3 877	59.5%	15.2	0.4	48.8	1.3	2 400.5	61.9	-21.2	-0.5	nd	1 433.9	36.98
1988	3 157	-18.6%	-12.0	-0.4	24.9	0.8	1 020.0	32.3	245.8	7.8	nd	1 877.4	59.47
1989	2 500	-20.6%	19.3	0.8	9.5	0.4	982.4	39.3	386.3	15.5	nd	1 102.2	44.09
1990	3 722	48.9%	61.1	1.6	93.6	2.5	1 192.9	32.0	171.4	4.6	nd	2 203.1	59.18
1991	3 565	-4.2%	44.9	1.3	31.0	0.9	963.6	27.0	387.5	10.9	nd	2 138.0	59.97
1992	3 600	1.0%	39.3	1.1	8.6	0.2	1 100.8	30.6	750.9	20.9	nd	1 700.0	47.23
1993	4 501	26.1%	34.5	0.7	55.1	1.1	2 320.5	47.4	759.9	15.5	nd	1 730.7	35.32
1994	9 963	103.3%	6.6	0.1	106.2	1.1	6 066.0	60.9	1 182.8	11.9	591.9	2 009.8	20.17
1995	6 738	32.4%	5.6	0.1	48.5	0.7	3 843.7	57.0	702.3	10.4	809.8	1 328.5	19.72
1996	9 175	36.2%	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
1997	12 478	35.0%	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd

nd es no disponible

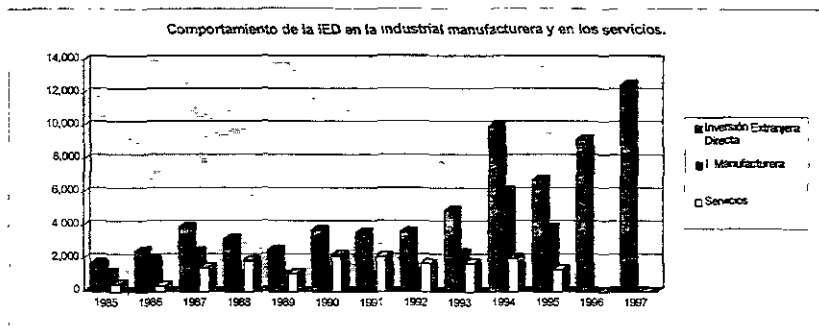
* Se refiere a la participación porcentual dentro del total de inversión extranjera directa

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera

En los años posteriores al TLCAN el comportamiento de la IED ha diferido, en 1995 la IED fue de 6,738 md. que comparada con 9,963 md de 1994 da como resultado una disminución en el nivel de crecimiento, para 1996 aumento a un nivel igual al presentado en 1993, es decir, la IED esta recuperando dinamismo dentro de la cuenta de capital de la balanza de pagos.

Durante 1997 la evolución de la inversión extranjera directa fue muy favorable. Por este concepto ingresaron al país 12,478 millones de dólares, la cifra más alta alcanzada por nuestro país. Ello es evidencia de que en México existen amplias oportunidades para llevar a cabo proyectos rentables de inversión.

Gráfica 4.7



Es recomendable enumerar las características más importantes de 1997 : a) balanza comercial superavitaria; b) importante dinamismo de las exportaciones no petroleras, particularmente de las manufacturas; c) caída del valor de las exportaciones petroleras a consecuencia de disminuciones de los precios internacionales del crudo; d) alto ritmo de crecimiento de las importaciones de mercancías, en respuesta a importantes entradas de capital, un mayor ritmo de actividad económica, dinamismo exportador; y e) inversión extranjera directa sin precedente histórico.

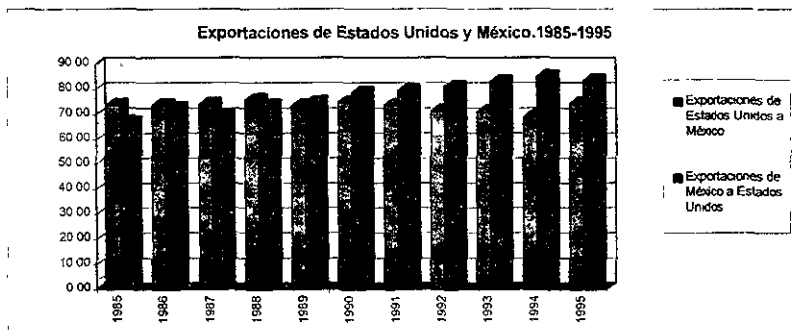
4.2.2 Evolución del Intercambio Comercial

- *Exportaciones hacia Estados Unidos*

Respecto a las exportaciones de México a los Estados Unidos, cabe comentar que después de Canadá y Japón, México es desde ya varios años el tercer proveedor más importante de ese mercado. Desde la estrategia de liberalización comercial se presenta una tendencia creciente de las exportaciones mexicanas

en la economía estadounidense, (ver gráfica 4.8), en 1989 ocurre que las exportaciones estadounidenses comienzan a ser menores que las mexicanas y a partir de esa fecha las primeras han disminuido en su crecimiento y las segundas se convierten cada año más dinámicas.

Gráfica 4.8



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Tesis de Doctorado
La Integración de México al Mercado Común de América del Norte Ricardo Marcos Buzo de la Peña

El comercio bilateral de mercancías de Estados Unidos a México en el periodo de 1985-1995 se lleva a cabo mediante un gran dinamismo exportador de bienes y servicios de México a E.U, en el año de 1985 las exportaciones de E.U a México representaron el 6.40% y para 1995 el 10.50% sobre el total de exportaciones estadounidenses, mientras que las exportaciones de México a E.U en los mismos años representaron el 66.70% y 83.40% respectivamente. Tales cifras indican que México en comparación con su vecino del norte se ha convertido en un gran exportador e importador de bienes y servicios; asimismo se descubre que las importaciones de E.U desde México representaron una mayor participación dentro del PIB de E.U siendo para 1995 del 22.20%, mientras que la participación de las exportaciones de E.U a México dentro del PIB estadounidense represento el 0.90% para 1995.

El saldo de las exportaciones e importaciones de Estados Unidos referente a México ha sido negativo para el periodo de 1985 a 1990, mostrando así que el intercambio comercial entre estos dos países es más dinámico para México que Estados Unidos, esto se sustenta en el saldo de 1995 siendo de -12.50 indicando que E.U a importado más productos mexicanos que exportado productos estadounidenses.

Cuadro 4.11

COMERCIO BILATERAL DE MERCANCIAS ESTADOS UNIDOS A MÉXICO 1985-1995										
AÑO	Exportaciones de Estados Unidos a México				Importaciones de Estados Unidos desde México				Saldo Miles de Millones de Dólares	
	Miles de millones de dólares	% del total de de EU	% del total de de México	% del PIB de EU	Miles de millones de dólares	% del total de de EU	% del total de de México	% del PIB de EU		
1985	13.40	5.70	73.60	0.30	17.80	5.40	66.70	11.00	-5.30	
1986	12.40	5.70	73.60	0.30	17.80	4.50	72.40	13.50	-5.20	
1987	14.60	5.80	74.00	0.30	20.60	4.90	69.20	14.60	-5.90	
1988	20.60	6.40	75.60	0.40	23.50	5.10	73.40	13.60	-2.90	
1989	25.00	6.50	73.40	0.50	27.20	5.70	74.70	13.50	-2.20	
1990	28.40	7.20	74.80	0.50	30.80	5.80	78.60	13.10	-2.40	
1991	33.30	7.90	73.70	0.60	31.20	6.40	79.50	14.80	2.10	
1992	40.80	9.10	71.20	0.70	35.90	6.50	80.80	14.70	4.70	
1993	41.60	9.00	71.00	0.70	33.90	6.90	83.00	15.10	1.70	
1994	50.80	9.90	69.00	0.90	43.50	7.20	84.90	16.60	1.30	
1995	53.80	10.50	74.30	0.90	66.30	10.70	83.40	22.20	-12.50	

Fuente: tesis de licenciado. La integración de México al Mercado Común de América del Norte. Ricardo Marcos Buzo de la Peña
IMF Director of Trade Statistics, Yearbook 1987 y 1990 y marzo 1991, International Financial Statistics Yearbook 1990 a 1995
a. Para México se incluye a la Industria Maquiladora de Exportación

Cuadro 4.12

Exportaciones Totales 1995
(Miles de millones de dólares)

	México-EU	EU-México
Productos agropecuarios	2.4	3.5
Productos alimenticios	1.4	2.2
Productos textiles	0.6	1.7
Prendas de vestir	4.1	2.3
Papel y derivados	0.2	2.1
Químicos y derivados	1.5	5.1
Hule y plásticos	0.8	4.7
Productos metálicos básicos	2.0	2.3
Metal-mecánica	2.0	4.2
Maquinaria y equipo	5.5	6.6
Equipo eléctrico y electrónico	17.7	16.4
Equipo de transporte	16.5	8.5
Instrumentos	3.3	2.5

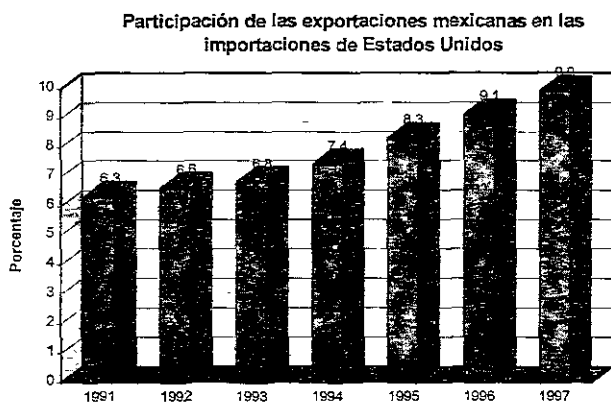
Fuente. Secretaría de Comercio de México y Departamento de Comercio de EU.

En 1996 las exportaciones hacia éste país fueron del 84% y como se observa en el cuadro 4.12 la evolución de las exportaciones en el año de 1996 refleja que la producción de equipo de transporte y de equipo electrónico representan el 16.5% y el 17.7% respectivamente, siendo las de mayor dinamismo en la exportación, mientras que las exportaciones (importaciones) de Estados Unidos (México), es la producción de equipo eléctrico y electrónico seguido por la fabricación de equipo de transporte. En el siguiente capítulo se analizará detenidamente cinco industrias que sustentaran el por que estos productos son los más demandados y ofrecidos por el exterior.

Un aspecto importante en mencionar es que la mayor parte de la exportación de bienes se refiere a los productos modernos-innovadores que se realizan a través de empresas subsidiarias de transnacionales que establecen plantas en México específicamente dedicadas a la exportación. Estas empresas transnacionales son corporaciones que dan un mayor dinamismo a las exportaciones de los productos de mayor demanda.

México en comparación con Canadá y Japón es el único que durante 1997 logró aumentar su participación dentro de las importaciones de Estados Unidos. En 1997 Estados Unidos adquirió de México el 9.9 % de sus exportaciones, cifra mayor que el 9.1 % conseguido en 1996 (ver gráfica 4.9). Asimismo las ventas mexicanas a Estados Unidos superan la suma de las exportaciones de los principales socios comerciales europeos de ese país (Alemania y Reino Unido) y son prácticamente iguales a las exportaciones al mercado estadounidense del conjunto de los cuatro países denominados tigres asiáticos (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwan). Asimismo, en 1997 México se convirtió en el segundo destino de importancia de las exportaciones norteamericanas, desplazando a Japón.

Gráfica 4.9



Fuente: Informe Anual del Banco de México 1997

- *Exportaciones hacia Canadá*

Las exportaciones hacia Canadá se caracterizan por no tener un patrón de comportamiento continuo. En 1981 las exportaciones llegaron a su nivel más alto de esa década siendo de 626 md. Para 1986 se reduce hasta 191md, para el siguiente año ya se observa un crecimiento importante, pero es hasta el año de 1991 en que las exportaciones crecen en 145%.

Para 1993 el comercio entre México y Canadá es heterogéneo. México exportó a Canadá el 1.7% y Canadá exportó a México el 0.5%. En comparación el comercio de EU a Canadá es mucho mayor que el realizado con México. De esta manera se distingue que México y Canadá exportan más a EU y este último realiza una mayor comercialización con Canadá, dejando a México en un nivel bajo de comercialización con respecto a ambos países. A nivel mundial los

vecinos del norte realizan un mayor grado de comercialización con el mundo, en comparación con México. (ver cuadro 4.13)

Cuadro 4.13

Comercio Intranorteamericano en 1993.				
País Exportador	País Importador			
	Estados Unidos	Canadá	México	Mundo
(Miles de Millones de Dolares)				
Estados Unidos		100.2	41.6	464.8
Canadá	110		0.6	170
México	39.9	2.1		42.7
(En Porcentaje)				
Estados Unidos		21.6	9	100
Canadá	77.9		0.5	100
México	81.3	1.7		100

Fuente: Tesis de Doctorado "La integración de México al Mercado Común de América del Norte." Ricardo Marcos Buzo de la Peña.
BIRF, World Development Report 1995

De 1991 a 1996 el valor de las exportaciones se duplica. Durante estos años la participación porcentual de las exportaciones a Canadá dentro de las exportaciones totales no aumentan a pesar del TLCAN, esto se puede explicar en buena parte por que es mayor la dinámica de crecimiento de las exportaciones a Estados Unidos.

La concentración no sólo se da en el comercio exterior de México por países, sino en el comercio entre empresas. En este sentido del 40% del comercio exterior de México con Estados Unidos está en manos de empresas estadounidenses o sus afiliados. Este hecho económico que consiste en las transacciones intraempresas de las compañías estadounidenses no reflejan las ventajas comparativas del sector exportador mexicano; son más bien, consecuencia de la estrategia corporativa que se aprovecha de las ventajas

derivadas de la situación de México en beneficio de su participación en el comercio internacional.⁸

El cuadro 4.14 refleja el comercio de Canadá con E.U y México para el primer año del TLCAN se observa que el 65.7% de las importaciones de Canadá provienen de Estados Unidos y que sólo el 2.3% le corresponde a los bienes producidos en México. Mientras que las exportaciones de Canadá a Estados Unidos son del 82.5% y a México sólo le corresponde el 0.4%, estos resultados establecen que Estados Unidos es parte importante en el comercio internacional de Canadá y México no es un país representativo en su comercio, por lo tanto, podemos señalar que el TLCAN que beneficiará a los tres países, según estos datos, EU será el que mayor dinamismo presente en este comercio trilateral.

Cuadro 4.14

Comercio Exterior de Canadá en 1994
(Millones de Dólares)

Pais	IMPORTACIONES	%	EXPORTACIONES	%
Estados Unidos	99,628.0	65.7	133,112.0	82.5
México	3,438.0	2.3	715.0	0.4

Fuente: Tesis de Doctorado: La Integración de México al Mercado Común de América del Norte. Ricardo Marcos Buzo de la Peña.
Canada Year Book

• *Indicadores de Competitividad*

Resulta interesante conocer el grado de competitividad que México tiene con los países que conforman el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, es por esto que se realizará un acercamiento a los principales factores que determinan la competitividad.

⁸ Moraes, Isidro, "NAFTA and the new Institutional Relationship Between the State and the Economy in Mexico " and The Annals of the American Society of Political and social science, page publications, Londres 1995 (en prensa).

La remuneración en la industria manufacturera⁹ es divergente entre México, Canadá y Estados Unidos, el cuadro 4.15 muestra que las remuneraciones a los trabajadores canadienses son más altas que las pagadas a los trabajadores mexicanos. En el año de 1993 en México se recibía 4.5 dólares por hora-hombre, mientras que en el mismo año en Canadá se recibía 12.2 dólares en tanto que en Estados Unidos era de 11.7 dólares. En 1995 después de la crisis económica se registra una disminución en las remuneraciones mexicanas siendo de 2.9 dólares por hora-hombre mientras que en EU y Canadá aumentan, a partir de 1996 comienza ascender. En comparación con Japón la remuneraciones en la industria manufacturera mexicana y canadiense están por debajo de esta potencia económica. Estado Unidos sigue la misma tendencia que Canadá. Se puede concluir que México es el país de menor remuneración dentro de los países que conforman el TLCAN. (ver cuadro 4.15)

Cuadro 4.15

Indicadores de Competitividad					
Remuneración en la Industria Manufacturera					
en varios países					
anual					
(Dólares por hora-hombre)					
Periodo	Mexico	Canada	Estados Unidos	Japon	
1993	4.5	12.2	11.7	18.8	
1994	4.7	11.6	12.0	20.9	
1995	2.9	11.7	12.3	23.2	
1996/p	3.0	12.2	12.7	20.4	
1997	3.4	12.1	13.1		

p/ cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica

Fuente: INEGI Encuesta Industrial Mensual

⁹ Se refiere a la remuneración media del personal ocupado, incluyendo empleados y prestaciones. Todos los costos son por unidad de mano de obra, en este caso la hora-hombre

La productividad de la mano de obra en la industria manufacturera¹⁰ los tres países muestran una tendencia creciente en productividad laboral, en el periodo de 1987 a 1992 Estados Unidos y Canadá tenían un índice mayor que México, es hasta 1994 cuando la productividad de la mano de obra mexicana comienza ascender más que la de los otros países participantes en el TLCAN, por tal motivo, México se convierte en uno de los principales países que atraen empresas extranjeras o transnacionales. (ver cuadro 4.16)

Los resultados obtenidos muestran que los efectos del TLCAN en las exportaciones manufactureras y en los factores como el empleo, inversión extranjera directa, productividad, remuneraciones, participación en la composición del PIB, etc. han sido sumamente heterogéneos. Entre lo que se esperaba era el incremento de comercialización de México con Estados Unidos y Canadá pero la falta de integración productiva (caso de México), ha dado conjuntamente con el incremento de las exportaciones un incremento de las importaciones.

¹⁰ El índice de productividad que aquí se presenta, relaciona los cambios en la producción con los cambios en las horas-hombre trabajadas. Como tal, es un determinante importante en la competitividad, cabe señalar que el índice de productividad que se propone, no distingue que parte del incremento en la producción es atribuible a la productividad de la mano de obra y que parte es debido a la de algún otro factor productivo.

Cuadro 4.16

Indicadores de Competitividad
Productividad de la Mano de obra en la
Industria Manufacturera
(Base 1993=100)

Periodo	Mexico a/	Estados Unidos a/	Canadá a/
1987	70.0	86.0	81.8
1988	42.5	88.3	83.4
1989	77.6	89.8	84.3
1990	82.5	91.2	86.0
1991	87.2	92.5	89.7
1992	92.2	97.1	95.0
1993	100.0	100.0	100.0
1994	109.9	103.1	103.3
1995	115.3	108.5	106.6
1996 /p	125.7	112.8	105.6
1997	132.3	117.5	105.8

a/ Índice por horas hombre trabajadas

p/ cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica

Fuente: INEGI Encuesta Industrial Mensual

4.3 Conclusiones del cuarto capítulo

La política industrial a partir de 1988 comienza a sustentarse en la apertura comercial, modificando la visión no sólo del gobierno sino también de los empresarios. La economía se desarrolló en un marco de industrialización en ramas manufactureras que son intensivas en trabajo y participan en gran parte en la producción total del país.

El estudio anterior demuestra que para la década de los ochenta las exportaciones petroleras eran las más dinámicas de la economía; después de la entrada de la liberalización comercial la actividad más importante para el comercio exterior fue la manufactura, atrayendo inversión y cambios en el crecimiento económico.

La política industrial durante 1988-1994 promovió el cambio en la infraestructura productiva y en la mano de obra calificada; aumentando las exportaciones manufactureras . A partir de estos cambios, se observa que la atracción de capitales extranjeros al país son justificados por la mano de obra barata y por la situación geográfica en que se encuentra México.

La Liberalización Comercial generó empleo pero no en todas las ramas en general, incremento las exportaciones sólo en aquellas industrias más productivas y demandas por el consumo interno y externo, incremento la productividad del trabajo y del capital en industrias en donde la inversión directa es mayor. La estructura de mercado en la cual se encuentran sustentadas las empresas es de tipo oligopólica y además son en su mayoría empresas transnacionales. Los resultados no todos han sido positivos, la economía mexicana ha tenido que enfrentarse al incremento del empleo informal y al

incremento de la participación de la industria maquiladora, a la disminución de los salarios reales, a un incremento de la deuda externa y a déficits en la Balanza Comercial .

Para el periodo de 1990 a 1997 las exportaciones más representativas dentro del total de exportaciones manufactureras (sin contar la maquila) fue la automovilística, incrementando su participación de 38.40% (1990) a 42.80% (1995); al observar el total se tiene que la industria maquiladora es la de mayor actividad exportadora.

De las ramas manufactureras la del vestido ha disminuido su participación mientras que la de alimentos bebidas y tabaco así como la de productos metálicos aumento su participación en el total del PIB manufacturero.

Los principales productos exportados son automóviles, autopartes, computadoras, vidrio, productos de hierro y acero, así como productos derivados del petróleo.

Los resultados a la entrada del TLCAN son el incremento de las exportaciones manufactureras mostrando un desarrollo económico basado en nueva tecnología, estrategias empresariales y un impulso a la competitividad productiva.

Debido a la inestabilidad económica de 1994, el crecimiento de la industria manufacturera presentó una caída en el año de 1995, para el siguiente año se recuperó con una tasa de crecimiento del 10.80 %.

Las exportaciones de Estados Unidos se han incrementado pasando de 69.90% (1980) a 74.30% (1995); mientras que para México pasaron de 69.30% (1980) a 83.40% (1995), éstas exportaciones son realizadas principalmente por empresas transnacionales que establecen sus plantas productivo en México.

Con lo anterior se puede justificar que Estados Unidos es el más beneficiado al establecerse el TLCAN, debido a que es el que más empresas transnacionales tiene situadas en México, y por lo tanto, el que mejor se beneficia al establecer reglas de desgravación de productos como los automovilísticos, autopartes, textil, petroquímicos y maquiladora.

Además se observa que las firmas mexicanas concentran su producción en productos derivados de recursos naturales, teniendo una participación menor que las manufacturas, por lo que México aprovecha su dotación de factores.

Las exportaciones hacia Canadá no son tan dinámicas y sobresalientes como las realizadas hacia EU, debido a que se encuentran situadas en México más empresas estadounidenses que canadienses agregando además las diferencias que tienen en aspectos como productividad y salarios.

Los resultados se vieron reflejados en la Balanza Comercial de México que mostró déficits a partir de 1988-1994, la manufactura era buen recurso económico para elevar el comercio exterior, el petróleo desde los 80' había perdido dinamismo. Además, se observa que se tiene que importar más para poder realizar exportaciones.

Se concluye que la liberalización comercial y el TLCAN no han podido ajustarse a todas las manufacturas, es decir, sólo en aquellas que estén ligadas con los requerimientos del exterior y tengan factores productivos atractivos serán las demandadas por la Inversión Extranjera Directa, asimismo remarcamos la importancia de factores como la generación de empleo, productividad y la adopción de políticas para incrementar el empleo en el sector formal y promover la estabilidad política, económica y social.

CAPITULO QUINTO

5. TIPOLOGÍA Y ANÁLISIS DE LAS INDUSTRIAS SELECCIONADAS

La estructura de las industrias ha cambiado, actualmente el sector manufacturero es el más importante y dinámico dentro de la economía mexicana, es el que más destaca dentro del total de las exportaciones, asimismo las empresas que *conforman a este sector han presentado una estructura organizacional diferente*. Es por eso que este capítulo da una apreciación del efecto del TLCAN en las industrias manufactureras como la automotriz, petroquímica, textil, electrónica y maquiladora. Además, se pretende describir que dada la estructura y la forma de organización de las industrias el efecto del TLCAN tan sólo ha incrementado la importancia de las empresas transnacionales y de las grandes empresas nacionales.

5.1 Tipología de la Organización Industrial Exportadora en México

Las empresas de las industrias manufactureras después del TLCAN se encuentran en un proceso de transición hacia formas modernas de organización industrial con el objetivo de elevar su rendimientos, adoptar nuevas formas de organización y estrategias competitivas.

José Carlos Ramírez S.¹ señala que las estrategias exportadoras están en función de la organización de la empresa, así como de la estructura de mercado en que compiten, es decir, las empresas exportarán e incrementarán sus ganancias de acuerdo con el tipo de estructura en que se encuentren y la forma en que coordinen sus actividades productivas, comerciales y administrativas. Este autor distingue tres tipos de modelos de organización industrial de exportación:

- a) Modelo Multidivisional o de Multiproducto
- b) Modelo Shelter o maquilador
- c) Modelo Flexible o de Complementariedades

A continuación se presenta la proporción que tiene cada uno de estos modelos en el total de las exportaciones de la industria manufacturera:

¹ Ramírez, J.Carlos. Los modelos de organización de las industrias de exportación en México. *Revista Comercio Exterior*, No. 1. Vol 47. Enero de 1997

Cuadro 5.1

México: Principales empresas exportadoras según modelo de organización, 1995.

Modelo / empresa	Exportaciones (miles de dólares)	Participación porcentual con respecto a la industria manufacturera
Total de la industria manufacturera	67,382,975	100.00
I. Modelo multidivisional (petroquímica, vidrio, acero, textiles)	26,852,115.54	39.85
Plantas de autos, motores, camiones de carga y autopartes ubicados en el centro del país.	4,376,660	16.30
Vitro	541,400	2.02
Cemex	1,113,700	4.15
Alfa (Hylsa)	596,700	2.22
Celanese	347,200	1.29
Cydsa	233,500	0.87
Synkro	316,400	1.18
TAMSA	212,400	0.79
Mexinox	196,700	0.73
AHMSA	n.d	-
Otras	18,917,455.54	70.45
II. Modelo Shelter (Autopartes, electrónicos, maquinana y equipo)	23,065,192.34	34.23
III. Modelo de complementariedades (Autos y motores)	17,266,640	25.92
Ford (Hermosillo-Chihuahua)	2,120,000	12.14
General Motors (Ramos-Arizpe)	2,220,000	12.71
Chrysler (Ramos Arizpe)	2,140,000	12.25
Otros (Nissan-Renault)	930,000	5.32
Proveedores de complejos	1,555,358.12	8.90
Maquiladoras de autopartes y eléctrico- electrónicas	8,500,309	48.67
Otras	12,158,577	
Total de exportaciones	79,541,522	

Fuente: Ramírez, J. Carlos. Los modelos de organización de las industrias de exportación en México. Revista Comercio Exterior, No. 1, Vol 47. Enero de 1997.

5.1.1 Modelo Multidivisional o de Multiproducto

Surgió como parte de la estrategia de sustitución de importaciones. Este modelo consiste en realizar una serie de divisiones de conglomerados el cual será coordinado por la oficina matriz la cual entre sus funciones principales esta realizar estrategias de manera global para todas las divisiones, así como reducir los costos de transacción e impedir la entrada de competidores. Además concentra todas las actividades financieras y de planeación de un ente corporativo.

En este modelo de organización las empresas más dinámicas han sido las del Cemento y del Vidrio quienes compraron algunas empresas europeas y estadounidenses, la industria petroquímica y acerera presenta cambios tecnológicos ante la apertura comercial. La Apertura Comercial ha beneficiado sobre todo aquellas empresas llamadas maduras las cuales debido a su rentabilidad, fuerte posición económica y por sus estrategias empresariales (fuerte inversión en tecnología, ingresar a proyectos de inversión directa, compra de empresas, reducción de costos) han logrado salir adelante ante la competencia con empresas extranjeras.

5.1.2 Modelo Shelter o maquilador

Modelo Shelter es un régimen legal de exportación impuesta desde 1965 por el gobierno de México para atraer empresas interesadas en subcontratar servicios de transformación. En éste modelo los insumos y productos transitan por las maquiladoras y las matrices. Consiste en ensamblar partes importadas y libre de impuestos, una vez terminada se regresa a la matriz para llevarla a la venta. Podemos decir que en las maquiladoras el único insumo nacional es la fuerza de trabajo.

5.1.3 Modelo Flexible o de Complementariedades.

Modelo de complementariedades, es una estrategia para suplir la estrategia de sustitución de importaciones. Este modelo se basa en la flexibilidad tecnológica y no sólo en la subcontratación de segmentos productivos. El núcleo productivo de éste modelo organizacional es el complejo flexible o justo a tiempo del cual sus operaciones son:

- maquiladoras y no maquiladoras pertenecientes a las empresas ensambladores
- empresas independientes de propiedad estadounidense, japonesa y en menor medida mexicana
- filiales localizadas en México y en el extranjero, y
- empresas matrices

Es decir, se trata de suministrar en las empresas ensambladoras componentes y servicios de comunicaciones, contabilidad o asistencia técnica. Buscan el control total de calidad para afianzar su posición competitivo (tecnología de punta).

La presencia de éste modelo en México ha sobresalido, tomando en cuenta la industria automotriz como gran generadora de divisas junto con PEMEX, se puede decir que son un éxito claro de la reestructuración industrial en México.

Los tres grandes prototipos del modelo de complementariedades pertenecen a la industria automovilística (Ford, Chrysler, General Motors), éstos complejos tienen diferencias sobre todo en el terreno tecnológico y en las políticas hacia los proveedores. Estas industrias operan conforme al Modelo flexible, su centro de operación son los complejos justo a tiempo, que incluyen transacciones entre

proveedores nacionales y extranjeros, agrupados en centros de consolidación de Estados Unidos, Japón, Europa y Sudáfrica.

Estos complejos sólo contratan empresas nacionales líderes en el país y en el extranjero, para México es un gran reto puesto que la industria automotriz es de las más dinámicas en exportación, además de ser la base del proyecto industrial del gobierno.

Para completar este primer acercamiento del efecto del TLCAN en la industria manufacturera se realizará una investigación en cinco industrias manufactureras para tener una aproximación de los resultados que ha tenido el Tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá.

5.2 Industria Automotriz

La industria automotriz es una de las más importantes de México. Además es una de las industrias que mayor participación tiene dentro del total de exportaciones y del Producto Interno Bruto. La producción de la industria automotriz se lleva a cabo mediante el ensamblaje y la instalación de centros productivos localizados en puntos geográficos estratégicos.

Esta industria tiene un gran dinamismo antes y después de la apertura comercial, con el TLCAN ha sucedido que se ha intensificado su producción y se remarcado su importancia dentro del sector manufacturero. Es una industria con estructura oligopólica sustentada en una nueva tecnología y en el ensamblaje, no sólo satisface la demanda interna sino también la externa.

La industria automotriz es buen ejemplo de la nueva teoría del comercio internacional se puede observar la competencia entre importaciones, el acceso al exterior para exportaciones, de actividades de empresas multinacionales y la política comercial. Las industrias automotrices son consideradas las principales impulsoras de los cambios organizacionales y tecnológicos en el sector manufacturero; pero esta organización es heterogénea y no es igual entre todos los productores de la industria, por lo tanto, existen diferencias ocasionadas por la reestructuración productiva.

Entre los principales aspectos de la industria automotriz se encuentra que es intensiva en escala, su principal reto competitivo es la capacidad para coordinar complejos procesos de producción; su principal fuerza rediseñadora es la difusión de un sistema de producción eficiente; frente a la globalización presenta una elevada y creciente regionalización del comercio; además, la presencia en pequeñas y medianas empresas es numerosa, como subcontratistas.

La industria automotriz fue una de la primeras en recibir los efectos de la reconversión industrial, favoreciendo su integración a la economía estadounidense, gracias a la conjugación de varios aspectos, tales como: 1) la automatización de procesos productivos, de sistemas administrativos y de control de calidad; 2) el establecimiento de contratos colectivos de trabajo más flexibles que disminuyen notablemente la capacidad de mediación del sindicato en la fijación de normas de utilización de la mano de obra, y 3) la capacitación continua de los trabajadores.²

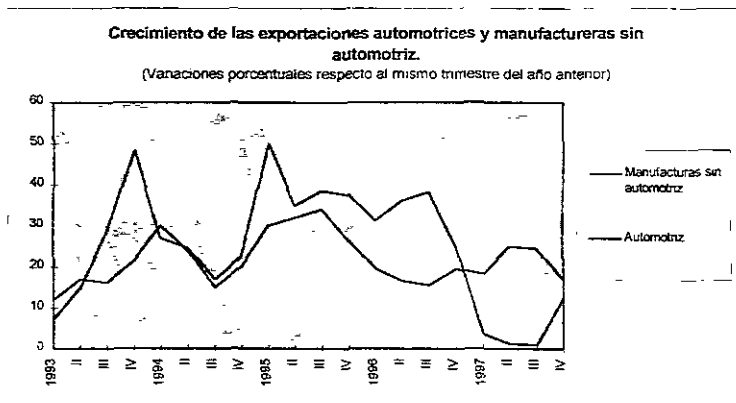
La selección de la industria automotriz como análisis es debido a su desarrollo reciente que ilustra diferentes aspectos de la reestructuración nacional e

² Arguelles y Gomez, *La competitividad de la industria mexicana frente a la competencia internacional*. Edit. Fondo de Cultura Económica. NAFIN.

internacional. En el plano nacional, se observa la Industria Automotriz como líder del proceso de transnacionalización de la industria mexicana al contribuir con aproximadamente con el 42.80 % del valor de las exportaciones manufactureras.

En el periodo de 1993 a 1997 la IA representa un componente importante para el crecimiento de las exportaciones manufactureras (ver gráfica 5.1), para el año de 1996 las exportaciones automotrices sufren una caída que comienza a recuperarse en 1997, es decir, las ventas al exterior de productos manufacturados, excluyendo las del sector automotriz, mostraron un dinamismo muy satisfactorio.

Gráfica 5.1



Fuente: Informe anual 1997. Banco de México.

En particular la Industria Automotriz se ha convertido en el principal promotor de un sistema de producción que ha alternado patrones tradicionales de localización, organización y funcionamiento de las firmas.

En el periodo de 1983 y 1989 el establecimiento de decretos a la industria automotriz permitieron la promoción de exportaciones de las empresas

ensambladoras. Esto permitió que las empresas norteamericanas montaran la base exportadora más grande de México en el norte del país.

Actualmente la distribución geográfica en México de las principales empresas automotrices se encuentran instaladas en el norte donde se desarrollan plantas de exportación y en el centro donde se establecen plantas para el mercado doméstico.

Los efectos de estas acciones sobre la estructura del mercado fueron muy importantes ya que incrementaron el grado de concentración de ambas industrias, configurando un oligopolio tipo Cournot³ en la IA de exportación.

Las plantas ensambladoras compiten en un mercado altamente oligopolizado, pues, tanto en la producción de autos como de motores, cinco firmas controlan cerca del 100% de las ventas del mercado doméstico. La repartición del mercado ha sido muy definida entre las empresas norteamericanas (General Motors, Ford, Chrysler) y las no-norteamericanas (VW y Nissan).

Las ensambladoras se ven obligadas a competir entre sí en un oligopolio tipo Bertrand⁴ donde la base es la diferenciación de precios y productos, ya que la demanda de los productos es muy inelástica. Esta competencia se da claramente bajo un esquema de Stackelberg⁵, en el que la firma "entrante" por

³ El *modelo de Cournot*, analiza el equilibrio en las predicciones, es decir cuando cada empresa confirme sus predicciones sobre la otra. Modelo de Cournot es un modelo de una industria integrada por dos empresas (duopolio), en el cual una serie de decisiones sobre ajustes a la producción conduce a un nivel final intermedio, entre el que existiría si el mercado estuviera organizado competitivamente y el que resultaría de un monopolio.

⁴ En este modelo, las empresas imaginan cómo se comportarán las demás empresas de la industria, pero con la salvedad de que ellas dan por hecho la no modificación de los precios actuales. En este modelo, cuando las empresas venden productos idénticos la estructura es muy sencilla y su *equilibrio competitivo* es aquel en el que el precio es igual al coste marginal.

⁵ El modelo de Stackelberg describe así, industrias en las que existe una empresa dominante o líder natural y otras seguidoras. Por ejemplo IBM, suele considerarse una empresa dominante, y a menudo las

lo general se ve forzada a pagar costos fijos (como publicidad o canales de distribución) para apropiarse parte del mercado de la firma que posee el producto líder. Este es el caso del segmento de autos compactos austeros, en el que por ejemplo, GM, introdujo el modelo Chevy para apropiarse parte del mercado controlado por el auto barato de la VW (Sedan).⁶

La mayor parte de los proveedores localizados en Monterrey y Saltillo, venden sus productos a las cinco plantas norteamericanas, que son la que exportan el 70% de los motores y el 90% de los autos producidos en el país.

Las estrategias generales de la IA se ha basado principalmente en la localización de la planta productiva como se observo anteriormente. Una estrategia sobresaliente en las empresas ha sido la organización industrial llamada justo a tiempo y control total de calidad (JAT/CTC)⁷, que producen una amplia gama de productos sobre pedidos, usando maquinaria reprogramable flexible y trabajadores multicalificados.

Para la instalación de plantas automotrices en México se tiene presente que éstas sean tecnológicamente más modernas para iniciar operaciones con una organización flexible. La instalación de estas plantas en el norte de México se debe a: la cercanía a los centros de investigación, proveedores y mercado de Estados Unidos y Canadá; la influencia de socios en el traslado a un tercer país; la posibilidad de eludir ventajosamente reglas de origen muy costosas en

empresas seguidoras, esperaran a que esta anuncie sus nuevos productos para ajustar posteriormente sus decisiones.

⁶ Ramírez y Unger. Las grandes industrias ante la reestructuración. Una evaluación de las estrategias competitivas de las empresas líderes. CIDE. Documentos de Trabajo. 1997.

⁷ El JAT se basa en la producción de pequeños lotes con el objetivo de reducir todo lo que sea desperdicio y defectos (inventarios, fuerza de trabajo, horas de re-trabajo), y mejorar los niveles de productividad y calidad de la empresa. La reducción del desperdicio se logra eliminando las fases que no agregan valor, mediante la puesta en práctica de los principios de equilibrio, donde se ajusta el ritmo de una máquina a la del ciclo de la demanda, y el de sincronización la manera en que organiza.

Estados Unidos; evitar problemas con los sindicatos de Canadá y Estados Unidos, durante sus planes de expansión y, la existencia de leyes de inversión y labores flexible. La estrategia de localización es una de las principales toma de decisión que debe tener la empresa. Los productores nacionales se concentran en aquellos productos donde tiene ventajas competitivas con respecto a otros países competidores, con el sistema JAT/CTC se favorece la concentración de proveedores en torno a ensambladoras de exportación y se mejoran la calidad y el tiempo de entrega de los pedidos. Asimismo otras estrategias se presentan en la organización, producción y la distribución de la planta productiva.

La instalación de empresas en el norte de México se debe al deseo de mantener una base exportadora para penetrar competitivamente en el mercado estadounidense; la necesidad de reforzar su posición en el mercado nacional, y localizar un lugar en el cual se invierta sólo para exportar.

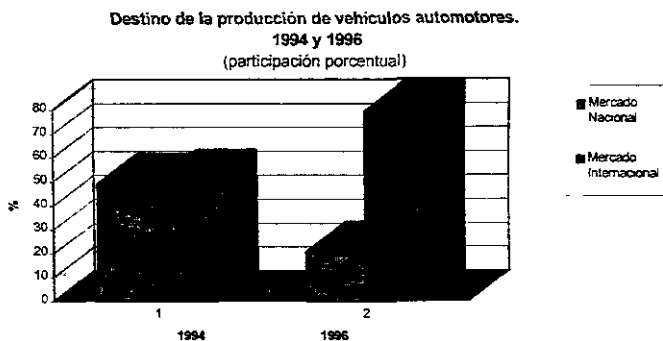
La crisis de los años ochenta ocasionó una contracción importantes del mercado nacional de vehículos, lo que llevó a las compañías automotrices a buscar oportunidades de exportación. Para ello fue necesario realizar inversiones estratégicas e incorporar nuevas tecnologías, que hicieron que sus plantas sean hoy más competitivas internacionalmente y que puedan mantener una importante plataforma de exportación.

La demanda externa es de suma importancia hoy en día. Más de la mitad de la producción nacional de vehículos se destina a mercados externos. Las exportaciones se dirigen principalmente a los Estados Unidos y Canadá con una participación limitada en los mercados latinoamericanos. No obstante, las exportaciones de camiones y autobuses son mínima. Como se muestra en la

El CTC, es donde se corrige desde su origen cualquier problema relacionado con la calidad organizacional y técnica. El JAT/CTC, es necesaria para un mejor nivel de calidad a menores costos.

gráfica 5.2 el destino de la producción de vehículos automotores aumentó en un porcentaje mayor en 1996 comparado con el año de 1994, en tanto que la producción para el consumo nacional se redujo notablemente.

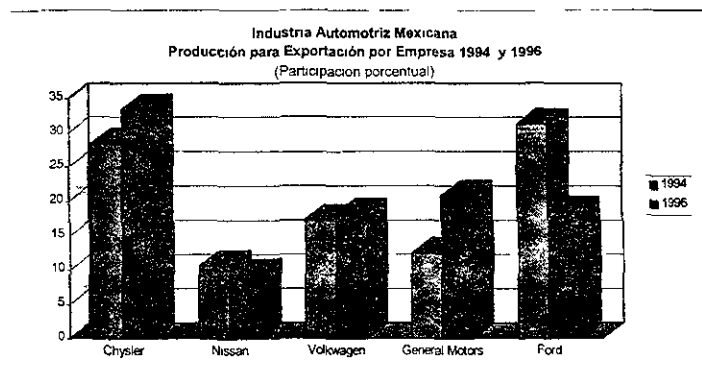
Gráfica 5.2



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Industria Automotriz en México 1997. INEGI

La producción para exportación por empresa ha cambiado significativamente. Durante 1994 Ford de México era la empresa automotriz que más producía para la exportación, para 1996 sede el lugar a Chrysler de México, dentro de la industria automotriz las empresas compiten estratégicamente para obtener el nivel más alto de producción. (ver gráfica 5.3)

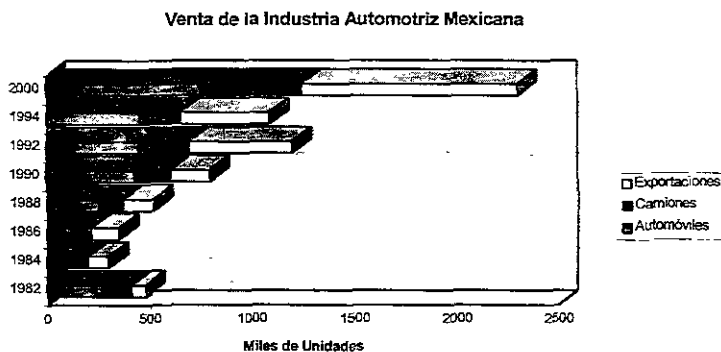
Gráfica 5.3



Fuente: Elaboración propia con base en datos de Industria Automotriz. INEGI

Dentro de la composición de la producción de vehículos automotores el 76.6% se destina al de automóviles en 1995, en tanto que la de camiones es del 23.4%. Una tendencia similar sucede en el mercado nacional. Asimismo la venta de la industria automotriz se pronostica continúe con la misma tendencia, y se incrementa cada vez más para la exportación. Tanto la producción de automóviles como la de camiones seguirán aumentando, para el año 2000 se vislumbra que la producción automotriz rebasara las 2000 mil unidades, esto será un efecto de la desgravación arancelaria que permite el TLCAN ocasionando que esta industria se intensifique y permita una evolución creciente a nivel nacional e internacional además de que México se consolidará como uno de los países más exportadores de automóviles.

Gráfica 5.4



Fuente: AMIA 1994.
Apartir de 1994 son valores estimados

Las exportaciones de la IA aumentaron en 71.9% desde 1994 a 1996, se confirma que la industria automovilista es la principal impulsora del comercio exterior y de mayor demanda como industria maquiladora exportación.

Realizando un análisis del desempeño productivo de la Industria Automotriz terminal (aquella que se dedica al ensamble de partes y producción final del vehículo), contribuye con el 2.6% del PIB nacional y con el 12.7% del PIB manufacturero y representando el 1.30% del empleo nacional y con el 11.10% del manufacturero en el año de 1996, en comparación con 1994 y 1995 estos indicadores han aumentado, la IA ha logrado incrementar su producción y al mismo tiempo elevar la planta laboral de sus empresas. En conjunto, la IA ha tenido un cambio muy importante en los últimos años, principalmente en aspectos como la especialización de la producción (diferenciación de producto) y la expansión de las exportaciones.

Además observamos en el cuadro 5.1 que la producción de automóviles aumento para el año de 1996 en un 30.14% con respecto al año anterior, mientras que la exportación de automóviles fue de 6.24% y que la exportaciones de camiones fue del 85.14% mayor que 1995. En 1996 la producción automotriz comienza a crecer nuevamente. (Ver cuadro 5.2)

Se presentan rasgos diferente dentro de las tres grandes empresas que integran la Industria automotriz (Ford, General Motors y Chrysler) su instalación en México tiene características diferentes por ejemplo Ford persigue el interés por adquirir más componentes de proveedores independientes que son rivales estadounidenses. General Motors presenta problemas con el sindicato de trabajadores llegando a restrictivos acuerdos, por lo tanto, su estrategia se dirigió a adquirir una mayor parte de sus componentes de sus propias plantas proveedoras. Chrysler, las ventajas comparativas de los productores nacionales en insumos claves resultaron de suma importancia para sanear sus finanzas.

CUADRO 5.2

La industria Automotriz en México			
1. Importancia Económica	1994	1995	1996
Participación % en el Producto Interno Bruto A precios constantes de 1993			
Nacional	2.30	2.30	2.60
Manufacturero	11.90	11.90	12.70
Participación % en el Personal Ocupado			
Nacional Manufacturero			
Nacional	1.30	1.20	1.30
Manufacturero	10.50	10.40	11.10
2. Estructura Productiva			
Composición % del Producto Interno Bruto de la Industria Automotriz A precios constantes de 1993			
Automóviles	46.90	45.60	46.87
Carrocerías, motores, partes y accs.	45.40	47.10	45.90
Productos de hule	7.70	7.70	7.30
Producción Anual de Vehículos (Unidades)	1,135,624.00	938,817.00	1,221,838.00
Automóviles	352,975.00	102,573.00	163,651.00
Camiones	169,375.00	49,927.00	74,882.00
Camiones pesados	14,101.00	3,354.00	5,897.00
autobuses Integrales	1,015.00	315.00	636.00
Chasis para pasaje	77,928.00	650.00	1,529.00
Tractocamiones	6,208.00	585.00	1,665.00
Segmento Construcciónm	887.00	117.00	290.00
Tractores Agrícolas	8,104.00	2,618.00	2,114.00
Automóviles para Exportación	503,588.00	596,739.00	634,031.00
Camiones para Exportación	71,443.00	181,939.00	336,843.00

Fuente: La Industria Automotriz en México. INEGI 1997.

La industria automotriz como se mencionó anteriormente esta dentro del modelo de complementariedades basado en una extensa red de proveedores formada por medianas y pequeñas empresas las cuales tienen el siguiente desempeño: General Motors y Chrysler ocupan el tercero y cuarto lugar dentro de las cinco mas grandes empresas de México para el año de 1996, asimismo son la que mayor personal ocupado tienen, General Motors empleó 91,263 ; Chrysler

11,066 ; asimismo, Ford empleo a 7,766. En tanto que sus ventas fueron de 48,232,097 para GM; 49,066,649 para Chrysler y de 29,485,000 miles de pesos para Ford . (Ver cuadro 5.3). La empresa más dinámica en exportaciones es Chrysler de México ocupando el segundo lugar de las principales exportadoras con 19,170,537 miles de pesos y donde su principal país de destino es a Estados Unidos. El segundo lugar lo ocupa General Motors de México con 17,213,258 miles de pesos y los principales destinos es a Canadá y Estados Unidos. Asimismo, estas industrias ocupan el primer y segundo lugar respectivamente en importaciones que provienen de Estados Unidos.⁹

Cuadro 5.3

LAS 10 MÁS GRANDES EMPRESAS MEXICANAS			
Posición	Empresa	Ventas (miles de \$)	Personal Ocupado
1	Petróleos Mexicanos	231,992,934	128,704
2	Teléfonos de México	52,713,937	62,317
3	Chrysler de México	49,066,649	11,066
4	General Motors de México	48,232,097	91,263
5	Ford Motor Company	29,485,000	7,766
6	Alfa y subs	27,828,486	28,660
7	Cemex y subs	26,517,604	205,279
8	Grupo Carso	23,979,449	30,838
9	Dífra y Subs	23,250,869	49,510
10	Valores Industriales y subs	19,560,487	36,351

Fuente: Revista Expansión "Las empresas más importantes de México". Vol. 29 No. 722 Agosto 1997.

⁹ "Las 500 empresas más importante de México", Revista Expansión, Vol 28 No 69 Agosto 14, 1996.

Al considerar el valor de los indicadores arriba expuestos, se comprende el peso del oligopolio Automotriz, que obtuvo del TLCAN. Como resultado México ha pasado a ser uno de los principales países donde se lleva a cabo estas actividades debido a su ventajas comparativas; por lo tanto, las principales firmas automotrices se concentran en el norte de éste país, promoviendo la especialización a través de tecnología de punta.

A la entrada del TLCAN y las características que este tiene con respecto a la industria automotriz (eliminación de aranceles a automóviles, camiones, autobuses y autopartes sólo dentro de la región de libre comercio) la estructura del mercado doméstico de automóviles cambiará con la entrada de nuevas empresas, a consecuencia de la eliminación de las barreras a la entrada, y con el aumento del número de modelos disponibles al consumidor. La industria terminal va a obtener más economías de escala como resultado de la especialización de la producción en la región norteamericana. La estructura del mercado de autopartes también va a cambiar. Por un lado saldrán varias empresas no eficientes, por otro, aumentará la competencia de importaciones y la producción de las propias ensambladoras.¹⁰

La combinación de la evidencia presentada y argumentos por parte de la TOI nos permite concluir que la reestructuración no es un camino homogéneo para la industrias ni para las empresas de cada industria. Además, que las estrategias competitivas de las empresas ni pueden reducirse a propósitos de maximización de mercado o de ganancias, pues hay un gama considerable de otros propósitos que parecen aludir mas bien el objetivo final de las firmas de sobrevivir largamente en condiciones más estables.

¹⁰ Niels, Gunnar. "El TLC y la organización industrial. Un Nuevo marco teórico para analizar el impacto sectorial del TLCAN, y su aplicación en la Industria Automotriz en México". Revista Investigación Económica No. 216, abril-junio 1996.

5.3 Industria Textil

La industria textil se ha caracterizado por brindar a la economía mexicana un alto nivel de empleo no calificado, mano de obra barata motivo de la inversión extranjera. Un aspecto importante es la actividad maquiladora donde aproximadamente el 15% de la producción total de bienes textiles y ropa procede de establecimientos maquileros.

La participación de la industria textil dentro del PIB ha variado para el año de 1994 el PIB tuvo un saldo positivo, después de la entrada del TLCAN , el PIB textil registro una participación creciente dentro del PIB total y del PIB manufacturero, este crecimiento ha sido considerable, después de tener un porcentaje negativo de crecimiento entre 1994 y 1995, para 1996 se tiene un crecimiento del 18.50%. La participación del PIB textil en la producción manufacturera aumento minimamente representando tan sólo el 4.09% en 1996. Esto significa que la industria textil no es tan dinámica en la producción (ver cuadro 5.4).

Geográficamente la actividad industrial se encuentra concentrada en el Distrito Federal seguida por la ciudad de Guanajuato, entre las principales ramas que se producen en mayor volumen se encuentran prendas de vestir, calzado y cuero e hilados, y tejidos de fibras blandas.

Cuadro 5.4

PRODUCTO INTERNO BRUTO 1993-1996 (miles de pesos a precios de 1993)					
Años	PIB Total	PIB manufacturero	PIB textil*	Participación del PIB textil	
				En el total	En el manufacturero
1994	1,312,200,430.00	228,891,644.00	8,900,819.00	0.68	3.89
1994/1993 variación (%)	4.50	4.10	1.10		
1995	1,230,924,982.00	217,839,173.00	8,341,620.00	0.68	3.83
1995/1994 variación (%)	6.20	(4.80)	(6.30)		
1996	1,293,617,543.00	241,467,329.00	9,884,612.00	0.76	4.09
1996/1995 variación (%)	5.10	10.80	18.50		

Fuente: Revista Mercado de Valores Junio 1997, No. 6

* PIB Textil estimado con base en el PIB sobre textiles, vestido y cuero

La balanza comercial textil ha presentado a partir de 1995 una importante modificación ya que pasó de una situación de déficit, que se había observado durante los seis años anteriores, a una situación de superávit la cual se extendió para 1996, la variación porcentual anual del comercio textil fue positivo, es decir, en 1996 las exportaciones textiles crecieron a un ritmo mayor que las importaciones. Para 1996 la participación de la industria textil en el comercio exterior representó el 6.6% de las exportaciones manufactureras, pero importante es señalar que también ocupa una posición importante en el total de importaciones siendo ésta del 5.1%. La tendencia de la industria textil es creciente siendo sus principales productos a exportar la fibras textiles artificiales o sintéticas.

De esto se desprende que en la cadena textil las exportaciones tuvieron un incremento durante 1996 de 27.1% en relación con el año precedente. En cuanto a las compras mexicanas con el exterior, éstas crecieron durante 1996 en un 27.7%, al pasar de un mil 244.8 millones de dólares en 1995 a un mil 589.9 millones durante 1996, lo cual muestra que las importaciones están recuperando el dinamismo creciente observado antes de la devaluación de

diciembre de 1994. La inversión en los últimos tres años se destinó básicamente a la adquisición de maquinaria y equipo.

CUADRO 5.5

BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO SIN MAQUILADORAS (millones de dólares)									
Concepto	%	1994	%	1995	%	1995/1994 Var.(%)	1996*	%	1996/1995 Var. %
Sector Total									
Exportaciones	100.00	34,613.00	100.00	4,873,803.00	100.00	39.90	58,567.70	100.00	20.90
Importaciones	100.00	58,879.70	100.00	46,274.30	100.00	(21.40)	58,190.30	100.00	25.80
Saldo		(24,266.70)		2,164.00		(108.90)	377.50		(82.60)
Industria manufacturera									
Exportaciones	58.76	24,812.70	71.69	36,333.30	75.01	(46.40)	40,079.70	68.43	10.30
Importaciones	93.43	54,844.70	93.15	42,728.80	92.34	(22.10)	47,916.80	82.34	12.10
Saldo		(30,032.00)		6,395.50		(78.70)	(7,837.00)		22.50
Industria Textil									
Exportaciones	2.63	989.30	2.85	1,838.70	3.80	(85.90)	2,336.90	3.99	27.10
Importaciones	3.79	2,092.60	3.55	1,244.80	2.69	(40.50)	1,589.90	2.73	27.70
Saldo		(1,103.30)		593.90		153.80	747.00		25.80

Fuente: Revista Mercado de Valores Junio 1997 No. 6
* 1996 estimado con base en cifras a enero-noviembre

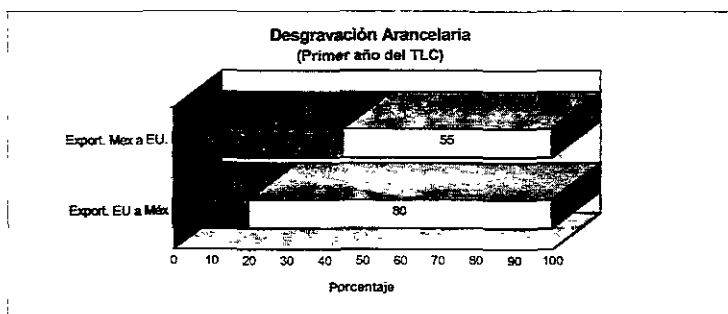
De manera generalizada se puede decir que en comparación con Estados Unidos la industria textil en México es obsoleta debido a que no cuenta con el nivel tecnológico ni con la mano de obra calificada así como deprimida capacidad instalada dando lugar a productos de poca calidad, salarios bajos y poca competitividad con el exterior. Mientras que la industria del vestido logra rentabilidad a través de la disminución de sus costos. La dependencia hacia con el exterior es alta sobre todo con Estados Unidos y con Canadá.

Entre los tres países norteamericanos, México ha sido el más afectado por medidas proteccionistas en la actividad industrial, junto a EU, México ha tenido

una larga historia de proteccionismo; Canadá, por la naturaleza de su propia dotación factorial, ha sido el país más liberal.¹¹

Según el Tratado de Libre Comercio se estableció la eliminación inmediata de las cuotas para todos los artículos textiles y de la confección mexicanos que cumplan con las reglas de origen; el 45% de las exportaciones de México a E.U. quedará libre de arancel de inmediato. México sólo degravará el 20% de las exportaciones estadounidenses de inmediato; para beneficiarse de las preferencias se considerarán textiles y confeccionados originarios de América del Norte, aquellos que sean hechos con hilos fabricados en la región. Las disposiciones del Tratado relativas a textiles y prendas de vestir prevalecerán el Acuerdo Multifibras y otros convenios internacionales sobre comercio de productos textiles de los cuales los países integrantes del TLCAN sean miembros. Se tiene presente que el TLCAN tenga un efecto de expansión en el comercio textil.

Gráfica 5.5



Fuente: Texto Oficial TLC. Secofi

¹¹ Buzo de la Peña, Ricardo Marcos. *La integración de México al mercado común de América del Norte*. Tesis de Doctorado. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales UNAM. Marzo 1997.

A dos años de entrar en vigor el TLCAN y después de la caída del PIB la industria manufacturera crece destacándose las industrias de textiles, vestido y cuero, pasando a ser puntuales de crecimiento en 1996. La inversión en los últimos años se redujo pero aún así no se ha dejado de invertir en insumos necesarios para la producción. Es importante señalar que la participación de la industria textil dentro del total del PIB ha incrementado pasando de 0.70% en 1993 a 0.76% en 1996, lo mismo ha sucedido en la participación del PIB textil en manufacturero siendo de 4.00% en 1993 a 4.09% en 1994. Mientras que el empleo en el sector manufacturero ha tenido una mínima disminución a partir de 1994.¹²

A través del siguiente cuadro-resumen se puede observar la evolución de la industria textil y de los rasgos más importantes que se observan después de la entrada del TLCAN. La participación dentro del PIB nacional y manufacturero no ha tenido cambios muy drásticos del año de 1994 a 1997, es decir, la participación ha sido constante permaneciendo entre el 1.6 y 1.8, presentando una pequeña disminución. En tanto que en la participación manufacturera ha sucedido algo similar. El personal ocupado representa una tasa porcentual del 15.6 y 11.6. Un aspecto importante se encuentra en la comercialización donde para 1994 se tenía un saldo negativo y para 1997 se recuperaron las exportaciones y se obtuvo un superávit en el comercio de la Industria Textil y del Vestido. (ver cuadro 5.6)

¹² "La Industria Textil en 1996." Revista Mercados de Valores. No. 6 Año LVII. Junio 1997

Cuadro 5.6

La industria textil y del Vestido en México.			
	1994	1995	1997
1. Importancia Económica de la Ind. Textil y del vestido			
Participación % en el Producto Interno Bruto			
A precios constantes			
Nacional	1.7	1.6	1.8
Manufacturero	8.8	8.5	8.7
Participación % en el Personal Ocupado			
Nacional	1.9	1.8	1.9
Manufacturero	15.6	15.4	11.6
2. Estructura Productiva			
Composición % del Producto Interno Bruto de la Ind. Textil y del Vestido.			
A precios constantes			
Hilados y Tejidos de Fibras Blandas	19.4	19.6	20.7
Hilados y tejidos de fibras duras	2.1	2.2	2.2
Otras industrias textiles	20.8	20.9	21
Prendas de vestir	38.4	38.9	39.3
Cuero y calzado	19.3	18.4	16.8
3. Comercialización			
(Millones de dólares)			
Exportaciones	3555.8	4907.3	6339.4
Importaciones	4167.4	3617.7	4602.9
Saldo	-611.6	1289.6	1736.5

Fuente: La industria Textil y del Vestido en México. INEGI. 1996

A nivel de empresa se considera que la micro industria ante el TLCAN enfrenta fuertes dificultades en casi todos los terrenos desde la producción hasta comercialización, sin embargo, aquellas micro empresas relacionadas con la confección de ropa por "sus características de especialización, su flexibilidad para adaptarse a las demandas y la cooperación interempresarial, gozan de una

posición competitiva que permite abrigar la confianza que sabrán encontrar soluciones para encarar a los competidores internacionales”¹³

Los productores de la rama que compiten en el mercado mundial están intentando crear eslabonamiento verticales y horizontales, que vinculen a la totalidad de la industria textil y sus derivados, hasta llegar al comercio detallista. Así, un productor de fibras puede buscar alianzas estratégicas con productores de alfombras, adaptando su producción a las necesidades del mercado. A pesar de que la integración vertical de las empresas no constituyen un elemento fundamental para la competitividad en el sector textil, las empresas mexicanas no han logrado desarrollar alianzas y vínculos logísticos a lo largo de la cadena de valor que se observan con frecuencia en otros países. Esto hace que perduren problemas en los flujos de información, que los contratos sean de corto plazo e inestables y que haya incertidumbre acerca de la demanda y del abasto de insumos críticos. Las empresas que pueden llegar a establecer alianzas efectivas son, en general, las usuarias de los productos textiles, dada su mayor proximidad con los consumidores finales.

J. Alonso realizó una investigación acerca de las empresas textiles, aplicó una organización jerárquica en los mercados, dividida en cinco niveles. EL primer nivel está designado a las empresas estadounidenses las cuales se comunican con los distribuidores que se encuentran en el segundo nivel estos a su vez hacen llegar a los talleres de costura los insumos para producir integrados por una alta tecnología desarrollada por la inversión, el cuarto nivel está constituido por la submaquila que se ocupa de la maquila nacional, el quinto y último nivel son los talleres domiciliarios los cuales reciben maquila de los talleres citados anteriormente.

¹³ Alonso, J.A "Efectos del TLCAN en la microindustria del vestido de Tlaxcala," México Revista Comercio Exterior, Vol. 47, Núm. 2, México, Febrero de 1996

Dada la estructura jerárquica descrita y los requerimientos en términos de calidad son las pequeñas y medianas empresas las que se han insertado en las redes creadas por las empresas maquiladoras extranjeras, lo que les ha permitido inclusive mejorar sus niveles de producción y de empleo.¹⁴

La subsistencia de los talleres domiciliarios es mínimo, con la entrada del TLCAN se han registrado la quiebra de varias empresas de estas características y se observa que continuará, así que sólo aquellas grandes empresas con tecnología y con dinamismo exportador podrán obtener rendimientos con el comercio exterior.

El sector textil mexicano necesita de una mayor demanda por parte de los consumidores, para que surgan cambios técnicos que ayuden a la modernización de la producción. México es un país dotado de factores específicos que puede ser un aspecto competitivo, no lo sólo se deben tener ventajas comparativas sino desarrollarlas

5.4 Industria Electrónica

A partir de 1980 la industria electrónica ha sido dinámica para la exportación, la transferencia de tecnología y en la construcción de redes empresariales de aprendizaje.¹⁵

La evolución de la actividad maquiladora ha tenido cambios en la estructura por ramas, con tendencias a una menor concentración, al igual que en el perfil tecnológico, el origen del capital (sobretudo tras el arribo de inversiones

¹⁴ Idem

¹⁵ A. Moctezuma y A.Mungaray. "Subcontratación entre maquiladoras y pequeñas empresas en México". Comercio Exterior, Vol.47, núm.2, México, febrero de 1997.

japonesas), el patrón de localización, el tamaño de planta y el empleo. Hasta principios de los ochenta la rama electrónica mantuvo un claro predominio sectorial (60% del personal ocupado en las maquiladoras en ese año), seguida a distancia por la del vestido (12%) y la de autopartes (10%).

Se presentaron algunos cambios en la industria electrónica maquiladora. La participación del rubro de aparatos eléctricos y electrónicos en el empleo de la rama, que en 1982 ascendió a 45% del total, empezó a decrecer en 1986 hasta llegar a 30% en 1993. Esto fue influencia de una mayor especialización en la manufactura de materiales, alentada por la incorporación de empresas japonesas. El comportamiento de esa rama siguió muy de cerca al de la industria electrónica estadounidense y por su peso en la actividad maquiladora en general, contribuyó a vincular más la evolución de ésta con la de la producción manufacturera de Estados Unidos.¹⁶

Esta rama manufacturera está dominada por un número pequeño de empresas transnacionales, principalmente japonesas y estadounidenses, que concentran una gran parte de la producción, generando la mayoría de las innovaciones tecnológicas y produciendo con costos unitarios reducidos con base en las economías de escala.

Se presenta un cambio tecnológico y organizacional que modifica las plantas maquiladoras de las empresas transnacionales, al transformarse en líneas de ensamble separadas del proceso productivo a etapas completarias con una integración más elevada.

La electrónica es una de las ramas industriales más complejas. Además de producir una amplia gama de bienes finales, incluye la elaboración de

¹⁶ Perfiles de la industria maquiladora Comercio Exterior, Sección Nacional. Mayo 1997.

componentes, cuya variedad se multiplica al generarse nuevos productos. También se caracteriza por utilizar bienes intermedios provenientes de varios países que se han especializado en la fabricación de ciertos productos en que han logrado altos grados de calidad y bajos costos; en el caso de la maquila ubicada en México se han multiplicado las operaciones intrafirma.

Para comprender las características actuales de la industria electrónica en nuestro país las exportaciones de las empresas maquiladoras, así como los efectos de estas sobre las medianas, pequeñas y micro empresas es importante ubicar esos cambios en el marco un proceso de globalización y cambio tecnológico que resulta de las nuevas estrategias competitivas de las grandes empresas multinacionales de la electrónica. La característica general es que estas empresas compiten en un mercado oligopolico altamente competitivo, complejo y con grandes exigencias de aprendizaje tecnológico. Los fabricantes de televisores son empresas situadas entre las más grandes y dinámicas del sector electrónico. En 1992 destacaron por su posición mundial Hitachi (lugar 9), Matsushita Electric (12); Toshiba (25), y Sony (32). Por la rapidez con que ha escalado posiciones sobresale Sony, que del lugar 81 en 1984 ascendió al 32 en 1992¹⁷. (Ver cuadro 5.7)

¹⁷ En efecto, "dentro de las empresas electrónicas mundiales las japonesas tienen un papel preponderante. En 1992 las empresas japonesas emplearon a 1 422 809 trabajadores. Hitachi y Matsushita ocuparon en todo el orbe a 331,505 y 279,964 trabajadores. Los mayores niveles de ventas correspondieron también a Matsushita, con 65 965 millones de dólares, y Hitachi, con 61 466 millones de dólares, monto equivalente al PIB de Venezuela. La lista de las 500 empresas más grandes del mundo incluye a 32 del sector eléctrico y electrónico, de las cuales la mitad son japonesas. Citado por A. Lara Rivero, et al, 1996.

Cuadro 5.7

Compañías japonesas del sector electrónico en las 500 empresas más grandes del mundo.					
Nombre de la empresa	Posición		Número de empleados 1992	Ventas 1992	
	1984	1992			
Hitachi	10	9	331,505.00	61,465.50	
Matsushita Electric	8 y 211	12 y 172	279,964.00	65,965.30	
Toshiba	35	25	173,000.00	37,471.60	
Sony	81		126,000.00	31,451.90	
NEC	50	32	140,969.00	28,376.50	
Sanyo Electric	70	40	56,156.00	12,803.00	
Sharp	115	108	41,836.00	12,067.10	
Mitsubishi Electric	53	116	107,859.00	26,502.30	
Fuji Electric Industry		44	24,388.00	7,286.60	
Oki Electric		209	23,463.00	5,156.20	
Pioneer Electronic		293	17,340.00	4,766.50	
TDK		313	27,031.00	4,247.30	
Omron		339	21,494.00	3,752.10	
Kyocera		379	30,000.00	3,546.20	
Alps Electric		400	21,804.00	3,425.90	
Otras		414	165,520.00	32,180.80	
Total			1,422,809.00	308,284.00	
Total de empresas de otros países			3,020,232.00	465,569.80	
Total del sector			4,443,041.00	773,853.80	

Fuente: Comercio Exterior, Octubre 1996

Las empresas japonesas son las más sobresalientes en esta industria, la apreciación del Yen y los elevados salarios en Japón estimularon la inversión en el exterior. Un factor clave es la tecnología que utilizan los productores japoneses con la mas alta calidad para la producción de sus aparatos permitiéndoles ingresar al mercado global y favoreciendo sus operaciones empresariales. Además, la estrategia de relocalización de plantas productivas buscan mano de obra barata para el ensamblaje y ganar presencia en los mercados. Estas empresas se encuentran instaladas en regiones estratégicas como Asia, Reino Unido, California y México con el fin de corresponder a la demanda e ingresar a mas mercados.

La estrategia de las empresas japonesas la define con claridad el Instituto de Comercio Internacional de Japón: "La combinación ventajosa puede concentrarse, en términos de estructura regional trasladando los emplazamientos industriales desde el noroeste y el centro norte hacia un sistema más descentralizado de desarrollo del oeste y del sur".¹⁸

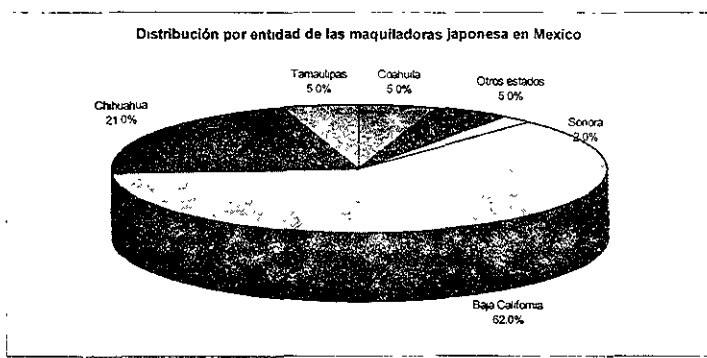
Las maquiladoras japonesas se ubican en Tijuana buscan la mejor mano de obra calificada y el menor nivel de salarios. "Desde el punto de vista de la contribución a las exportaciones en México el sector fabricante de televisores ha sido el más dinámico y su participación en los envíos totales pasó de 2.7% en 1991 a 7.5% en 1993. Este desempeño se debe casi por completo al comportamiento de la actividad maquiladora."¹⁹

En México las firmas japonesas se han establecido en Baja California y Chihuahua captando ambas el 83% de toda la inversión en 1994, no dejan de ser menos importantes los estados de Coahuila y Tamaulipas. (Ver gráfica 5.6)

¹⁸ Lara Rivero, Jaso Sánchez, y L. Baca Prieto. "Japón, globalización y cambio tecnológico en la electrónica de consumo". Comercio Exterior, Octubre de 1996.

¹⁹ Idem.

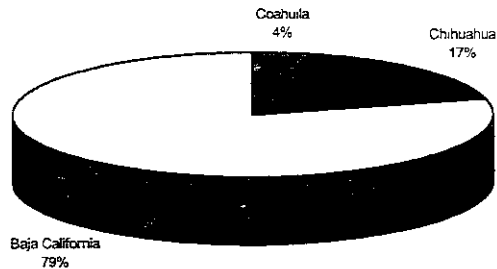
Gráfica 5.6



En Baja California se observa un proceso de concentración de las plantas japonesas. En 1992 operaba allí 53% de las compañías niponas localizadas en México, proporción que ascendió a 62% en 1994. Durante 1995 dicha entidad contó con 79% de la inversión japonesa en la industria eléctrica, electrónica y de producción de piezas. El 21% restante se repartió entre Chihuahua y Coahuila, con 17% y 4%, respectivamente. (Ver gráfica 5.7).

Gráfica 5.7

Distribución por entidad de las maquiladoras Japonesas en México (sectores eléctrico, electrónico y productores de partes para estos sectores). 1994



Fuente: Comercio Exterior, Octubre 1996

La aglomeración de las empresas electrónicas en la región se explica, entre otros factores, por la complejidad tecnológica de los componentes y procesos que requieren de la interacción directa de los proveedores y los usuarios, así como el aprovechamiento de las habilidades adquiridas por los trabajadores. En Baja California 42% de las maquiladoras japonesas del sector eléctrico y electrónico se han dedicado a la producción de piezas eléctricas y electrónicas., 32% a la de televisores y sus componentes electrónicos, y 26% a la de partes no electrónicas para equipo electrónico.

En una encuesta aplicada en Tijuana en el año de 1995 sobre diez empresas maquiladoras ²⁰, compuestas por 5 de producción de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, 3 de ensamblaje de equipo y artículos eléctricos, 1 de construcción y ensamble de equipo de transporte y 1 de manufactura de equipo electrónico para oficina, se obtuvieron los siguientes resultados:

²⁰ Moctezuma y A. Mungaray, "Subcontratación entre maquiladoras y pequeñas empresas en México" *Comercio Exterior*, Vol. 47, núm.2. México, febrero de 1997.

- El 80% de las empresas encuestadas realizan, en promedio el 90% de sus compras en el extranjero y tan sólo incorporan el 10% de materias primas nacionales.
- El 50% subcontratan parte de sus actividades.
- El 60% de las maquiladoras subcontratantes que se ubican en las ramas de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos obtienen 10% de subcontratos, 20% ubicadas en ensamblaje de equipo y artículos electrónicos obtiene 40% de subcontratación. El resto obtiene hasta 80% de su producción mediante la subcontratación dentro de redes que empiezan a formar con pequeñas empresas coreanas que se han instalado en Tijuana.
- Entre las dificultades para la subcontratación están: la incertidumbre en el cumplimiento de los contratos, la entrega impuntual de productos, la mala calidad de los trabajos y la poca capacidad productiva de los subcontratistas.
- Para la mayoría de las empresas la subcontratación que realizan es buena y regular, con buenas y moderadas expectativas para el futuro.²¹

Estos datos afirman la baja integración de la maquiladora con la planta productiva nacional, y por otra parte la posibilidad de crear redes de subcontratación, en la región se muestra una tendencia favorable según los autores mencionados; lo cual una etapa de incipiente demanda de la institucionalización de una política industrial de carácter regional acorde con las necesidades microeconómica específicas de las empresas.²²

El empleo en la rama electrónica creció 55% en el periodo 1988-1993 representando 5.6% de la oferta de empleo de la industria manufacturera. La actividad más importante fue la fabricación, ensamble y reparación de equipos y aparatos para comunicación, con 34% del empleo del sector electrónico y un

²¹ Idem

²² Idem

crecimiento intercensal del 55%. La elaboración de partes para radio, televisión y reproductores de sonido empleó a 27.8% del personal de la rama y la clase que generó más empleos adicionales. (ver cuadro 5.8)

Cuadro 5.8

Personal Ocupado en la Industria Electrónica				
	1988	1993	Variación %	Participación %
Aparatos para comunicaciones y su partes	32,618.0	50,597.0	55.0	34.3
Partes para radio, televisores y reproductores de sonido	17,221.0	41,111.0	139.0	27.8
Radios, televisores y aparatos de sonido	29,320.0	30,100.0	3.0	20.4
Máquinas para proceder información	11,786.0	12,605.0	7.0	8.5
Discos y cintas magnetofónicas	5,366.0	7,410.0	38.0	5.0
Máquinas para oficina	5,677.0	4,267.0	-25.0	3.0
Aparatos de uso médico	1,191.0	1,513.0	27.0	1.0
Total	103,179.0	147,603.0	43.0	100.0

Fuente: Comercio Exterior, agosto de 1995

Las exportaciones de la industria electrónica, sin considerar a las maquiladoras, sumaron 1321 millones de dólares en 1994, monto equivalente a 5.3% de los envíos totales del sector manufacturero. De 1990 a 1994 las ventas externas de la rama crecieron a un ritmo promedio anual de 17.9%, también por encima del alcanzado por la actividad manufacturera. Sin embargo, es importante apuntar que en 1994 los ingresos por exportaciones de productos electrónicos apenas cubrieron 23% de la divisas erogadas por las compras de éstos en el exterior.

México no sólo ha sido un importador neto de estos productos, sino que sus adquisiciones crecieron a un ritmo mayor que el de las exportaciones de tales productos. Como una gran parte de las importaciones corresponde a productos terminados y se exporta la mayoría de los que se fabrican en el país, el monto y la evolución de las importaciones deben ser semejantes a los del consumo interno.

En la estructura de las exportaciones de la rama, se aprecia que 61% de ellas correspondió en 1994 a máquinas y equipo para procesamiento de información, cuya tasa media de crecimiento anual fue de 23.1% en los primeros cuatro años de los noventa. Poco más de 20% de los envíos de la rama correspondió al rubro de "otros", al aparecer integrado principalmente por productos electrónicos.

Los envíos de cintas magnéticas y discos sumaron 97 millones de dólares en 1994 y a diferencia de los grupos, este monto fue 43% menor que el de 1990. (ver cuadro 5.9). La manufactura y exportación de esos productos se realiza básicamente en el marco del comercio intraempresa de transnacionales como IBM, Hewlett Packard y Acer, en computadoras, y Kodak, en cintas magnéticas. El beneficio por el uso de tecnologías avanzadas se transfiere a las matrices en el exterior y se importa una gran parte de los insumos. El contenido nacional es bajo por la aparente falta de proveedores calificados. En materia de recursos humanos , la autorización de operar con 100% de capital extranjero elevó el compromiso de reforzar las inversiones en capacitación de personal en altas tecnologías.

Cuadro 5.9

	Exportaciones y Participación de la Industria Electrónica (Millones de dólares)						
	1990 Valor	Sin maquila (1994)			Maquila (1994)		Total
		valor	TMCA	Participación %	Valor	Participación en el total %	
Máquinas para escribir	26.7	36.7	7.9	2.7	155.6	81.1	192.0
Máquinas para procesar información	355.5	816.9	23.1	61.8	426.4	32.3	1,243.0
Máquinas registradoras de ventas	0.4	0.3	n.s.	n.s.	7.5	96.2	7.9
Cintas magnéticas y discos	171.0	97.3	-13.1	7.4	400.2	80.4	497.5
Aparatos e instrumentos para comunicaciones	18.6	26.6	9.4	2.0	85.9	76.4	112.5
Partes y refacciones de radio y televisión	3.9	22.5	55.0	1.7	1,042.7	97.9	1,065.2
Tocadiscos y modulares	5.7	52.1	73.9	3.9	133.4	71.9	185.5
Otros	102.3	269.0	27.3	20.4	6,732.1	95.2	7,001.1
Total	684.1	1,321.0	17.9	100.0	8,983.9	87.2	10,304.9

Fuente: Comercio Exterior, agosto de 1995

El incremento de las restricciones comerciales asociadas con el TLCAN de América del Norte, como las relativas a los requerimientos de insumos nacionales (reglas de origen), propicia que los empresarios japoneses del sector electrónico se interesen más en invertir en México y particularmente en Tijuana. Además, la creciente interdependencia de California y Tijuana en el campo tecnológico impulsan una mayor proximidad a los proveedores y usuarios de componentes electrónicos. Esta situación de continuo cambio tecnológico obliga a las empresas proveedoras y ensambladoras a establecer relaciones estrechas, a localizarse espacialmente una cerca de la otra, para diseñar y ajustar los nuevos productos y componentes.²³

México se tiene considerado como un país ensamblador que posee industria manufacturera simple y de baja remuneración salarial. Por las características de la actividad manufacturera interna y la industria maquiladora de exportación, parece claro que la participación del país en el sistema mundial de manufacturas se basa en la relativa abundancia de su mano de obra y en la

²³ Lara, Arturo. *Competitividad, cambio tecnológico y demanda cuantitativa de fuerza de trabajo en la maquiladora de exportación: el caso de las empresas japonesas en sector electrónico de la televisión*. Tesis de Doctorado. COLMEX. México 1996.

ventaja geográfica que representan los cerca de 3,000 kilómetros de la frontera con Estados Unidos.

5.5 Industria Petroquímica

La Industria Petroquímica es el sector cuantitativamente más importante dentro de la industria manufacturera mexicana. Por sí mismo representa el 9.2% del PIB manufacturero y el 1.7% del Producto Interno Bruto.

La economía mexicana tiene en este sector la mejor ventaja competitiva si se llevará acabo inversiones extranjeras que dinamizarán el comercio y los estándares internacionales.

Además, a nivel internacional en el año de 1992 México ocupó el octavo lugar a nivel mundial como país de mayores reservas petroleras, y se convierte esto en una ventaja competitiva importante. Debe recordarse que la economía mexicana tiene en la petroquímica un factor determinante para el desarrollo económico del país no sólo provee de insumos a la agricultura sino también la minería hasta la industria automotriz. Esto debido a la integración vertical y horizontal, en la que el petróleo y sus derivados son sometidos a procesos de transformación dando lugar a productos diferentes.

Cuadro 5.10

Reservas probadas de petróleo crudo
Principales Países
(Millones de Barriles)

Países	Producción
Arabia Saudita	257,842
Irak	100,000
E.A.U	98,100
Kuwait	94,000
Iran	92,860
Venezuela	59,100
C.E.I	57,000
México	50,925
E.U	26,250
China	24,000

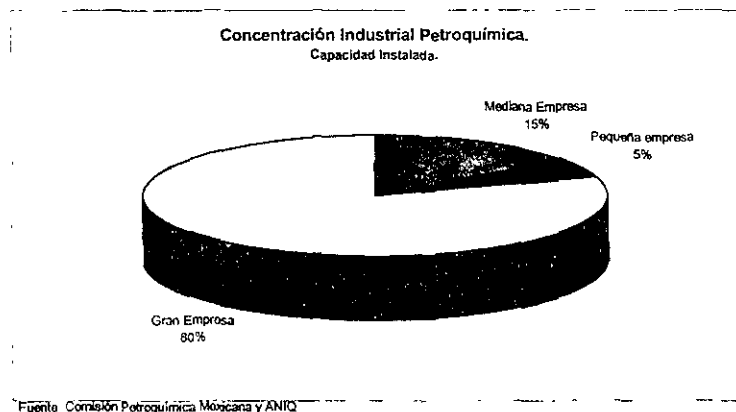
Fuente: Informe Anual de PEMEX 1992.

A manera de antecedentes se puede decir que la falta de recursos de Pemex obligó a la paraestatal a disminuir sus ritmos de inversión desde el primer año de la crisis. Esto trajo como consecuencia que el gobierno optara por reducir la participación de Pemex en la petroquímica básica y alentar la participación de capital extranjero y nacional en esa rama. Con las clasificaciones de productos realizadas en 1986, 1989 y 1991 y que convirtieron a 51 productos básicos en secundarios, Pemex se desligó del compromiso de importarlos o producirlos. El reacomodo que en ese tiempo experimentaban las empresas internacionales hacia los productos intermedios y finales terminó por configurar el dominio actual que comparten unas cuantas empresas multinacionales y locales en esos segmentos del mercado nacional (Unger 1995).

Dentro de la reestructuración industrial la industria petroquímica distingue los cambios de un oligopolio de grupos nacionales e internacionales, influidos por la privatización y desregulación de la industria más importante del país: PEMEX. La industria petroquímica ha conformado oligopolios internacionales integrados y diversificados.

Esta nueva reestructuración internacional provoca modificaciones en la organización de las empresas, es por eso que se diseñan estrategias donde sus principales objetivos se encuentran en tener el mayor control de las ganancias, mayor control del mercado y ser líderes en costos. A través de las estrategias se persigue una mejor posición competitiva dentro de la industria e impedir la entrada de más firmas. Asimismo, la concentración de la industria petroquímica se encuentra ubicada en las grandes empresas, es decir, la IP esta compuesta por poco más de 350 empresas, pero dadas las economías de escala existentes sólo la diferenciación de productos permite la coexistencia de empresas grandes en el sector. (Ver gráfico 5.8)

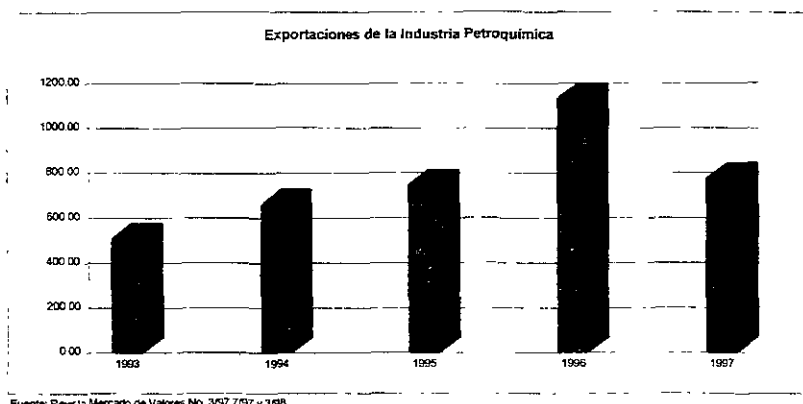
Gráfico 5.8



La demanda potencial de productos petroquímicos en México es considerable. Sin embargo, la demanda efectiva no necesariamente refleja esta situación, y muchas empresas deben exportar para alcanzar escalas que le permitan competir en el propio mercado nacional (ver gráfica 5.9), en esta gráfica se observa el dinamismo de las exportaciones petroleras, después de la entrada

del TLCAN la IP continuo su demanda exterior, pero a partir de 1997 esta disminuido colocándose en una situación presentada en 1995.

Gráfica 5.9



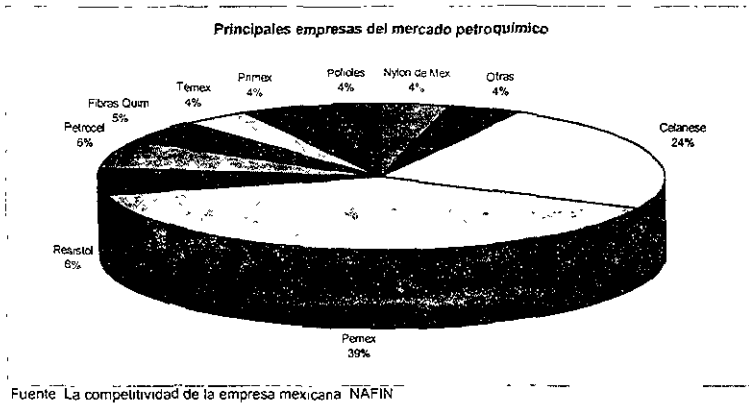
La industria petroquímica se encuentra en una estructura de mercado oligopólico tipo Bertrand con diferenciación de productos en la Industria Petroquímica no básica.²⁴

Pemex funge como monopolista de los petroquímicos básicos, además cuenta con productos en petroquímica intermedia y finales. En Petroquímica intermedia son 8 empresas las que producen los 15 productos principales, destacando los grupos: Celanese, Resistol, Petrocel y Fibras Químicas (ver gráfico 5.13). En los petroquímicos finales hay 4 productos manufacturados por monopolios, 11 productos por oligopolios de 2 a 4 productores, y en los restantes 7 productos hay 9 o más competidores. Todos estos productores están de alguna u otra manera unidos a la actividad de Pemex debido a que la paraestatal es la

²⁴ Es importante señalar los subsectores en que se divide el cluster petroquímico: a) la petroquímica básica; b) la intermedia y secundana, y c) los productos finales. Es decir, el petróleo como insumo básico, que pasa por un primer momento como proceso de transformación para convertirse en petroquímicos básicos. Esto a su vez, da origen a una serie de petroquímicos intermedios, para uso dentro de la

encargada de definir precios, calidades, disponibilidades de insumos y algunos de los servicios técnicos para la industria. El 60% de la producción está localizada en el Distrito Federal, Veracruz y en el Estado de México.

Gráfico 5.10



Debido a la liberación de precios y la desgravación comercial se enfrentaron los productos nacionales de petroquímicos no básicos a una competencia directa con los productos importados, ésta competencia afectó a los grupos nacionales fortaleciendo a los extranjeros los cuales se especializaron en diversos productos. Algunos productores nacionales realizaron una integración u asociación con PEMEX, con extranjeros o mediante adquisición de patentes lo que constituyó la principal barrera a la entrada no-institucional, las barreras crecieron cuando el control de los grupos recayó en un mayor rango de productos, donde las ventajas de costos absolutos, las economías de escala y el ahorro en costos de transacción fueron enormes.²⁵

petroquímica misma, que al transformarla nuevamente producen petroquímicos secundarios que sirven de insumo para empresas fuera de la industria petroquímica

25 Ramírez, José Carlos y Unger Kurt "Las grandes industrias ante la reestructuración. Una evaluación de las estrategias competitivas de las empresas líderes en México" Documentos de Trabajo No. 53. CIDE 1996

Por lo tanto, los efectos de éstas estrategias condujeron a una mayor concentración del poder de mercado en sólo algunas empresas nacionales y extranjeras, donde los grupos nacionales y extranjeros de la industria petroquímica registran una mayor participación de mercado y un mayor grado de diferenciación de sus productos al incluir entre ellos importaciones muy diversificadas. La concentración aumentó en productos intermedios principalmente por aumentos de la escala en grandes plantas, en tanto que en los productos finales los aumentos se debieron a diferenciación tecnológica.

En la IP una mayor integración vertical hacia atrás y hacia adelante es la principal estrategia de los grandes grupos corporativos que compiten nacional e internacionalmente.

La entrada de esta nueva reestructuración ha oligopolizado a la industria petroquímica, permitiendo la transferencia de actividades de PEMEX en los grupos nacionales e internacional.

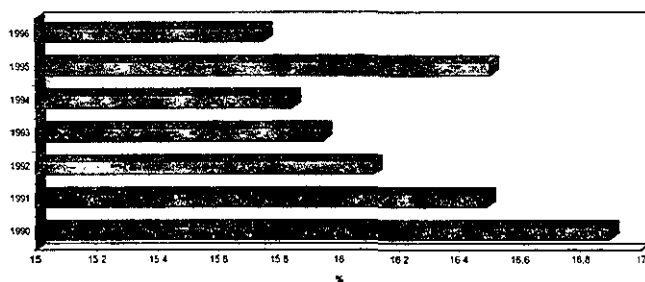
Los primeros años de apertura comercial de la petroquímica han afectado a las pequeñas y medianas empresas, ya sea por su falta de competitividad tecnológica o por el relativo proteccionismo en que vivían, por que una buena parte de estos tuvieron que dedicarse a la maquila o a la intermediación en lugar de la producción que fue sustituida por las importaciones.

Ante el proceso de privatización de las plantas de PEMEX-Petroquímica los medianos y pequeños empresarios se encuentran preocupados por los posibles efectos que esto pueda traer consigo. Algunos consideran que la venta no necesariamente garantiza que las empresas particulares desarrollaran nuevos nichos de exportación en los segmentos de mayor valor agregado, ni que la integración hacia abajo de las cadenas por fuerza beneficiará a las medianas

empresas, es posible se profundice la desintegración de cadenas con empresas nacionales y se incremente el déficit en la balanza comercial de petroquímicos. Pero en general se considera que las pequeñas y medianas empresas se encuentran en desventaja para competir en el entorno de apertura y de la rearticulación de las cadenas que emprendan las grandes compañías.²⁶

Gráfica 5.11

Participación de la Petroquímica en el Total del PIB Manufacturero



Fuente: Revista Mercado de Valores Junio 1997 No. 6

Como se observa en la gráfica 5.11 la participación del sector petroquímico en el total del PIB manufacturero presentó una disminución desde el año 1991, la cual fue consecutiva hasta el año de 1995 llegando a ser del casi 16%, esto se puede deber a la crisis presentada en 1994, para el año de 1995 se dispara la producción y se coloca cerca del 16.6%, pero no alcanza el nivel de 1991, para el año de 1997 se vuelve a observar una disminución que representa a la producción petroquímica con una participación del 15.8% del total del PIB manufacturero.

²⁶ Morales Moreno, I Reestructuración de la petroquímica mexicana ¿Hay lugar para las empresas medianas? Comercio Exterior Vol 47, Num 1, México, Enero de 1997

Según lo citado dentro del TLCAN "México se reserva la inversión y servicios transfronterizos relacionados con hidrocarburos, haciéndose cargo de la exploración y explotación, refinación o procesamiento de tales productos, así como de su comercio exterior, transporte, almacenamiento y distribución."²⁷ El Estado mantiene el monopolio del gas y la petroquímica básica. Para productos reservados se mantienen las restricciones comerciales: electricidad, petróleo crudo, gas natural, gasolina, kerosenas, gasoil, ciertos aceites y la petroquímica básica. Esto se encuentra determinado dentro del Tratado como una excepción considerada de seguridad nacional.

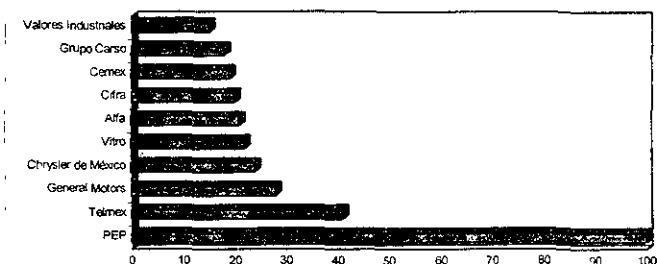
Petróleos Mexicanos es la empresa más importante de México en 1995, ocupa el primer lugar en ventas siendo estas de 157,309,000 la empresa Alpek y subs/Garza García NL. Ocupa el lugar número 19 con ventas de 9,755,030, bastante inferior a la empresa anterior. Además PEMEX ocupa el primer lugar en exportaciones con 65,184,000 pesos siendo el país destino EU, mientras que el nivel de importaciones no se tiene contabilizado sólo se conoce que el país origen de las importaciones es E.U. Por ser una gran empresa el número de personal ocupado es el más alto siendo de 124,396 trabajadores.²⁸

²⁷ Buzo de la Peña, Ricardo Marcos. La integración de México al Mercado común de América del Norte. Tesis de Doctorado Fac. Ciencias Políticas y Sociales.UNAM. 1997

²⁸ Para datos véase: "Las 500 empresas mas importantes de México." Revista Expansión Agosto 14,1996. Vol. 28. No.697

Gráfica 5.12

Posición de Pemex Exploración y Producción respecto a principales compañías
nacionales (Ventas/1995)



Fuente Pemex Manual 1996

Con estos resultados PEMEX es la empresa monopólica más dinámica, productiva y comercializadora de México. De aquí surge la causa del proteccionismo a esta empresa por parte del gobierno en el TLCAN.

5.6 Industria Maquiladora de Exportación

La maquila apareció en los años cincuenta cuando al intensificarse la competencia internacional varias empresas estadounidenses buscaron abaratar el costo del trabajo ya fuera desplazando industrias hacia regiones donde los salarios fueran menores o bien segmentando el proceso productivo en fases intensivas de capital y de mano de obra, a fin de trasladar la segunda al exterior.

En México la industria de la maquila surgió a mediados de 1965, cuando el Programa Nacional Fronterizo la incorporó a las políticas de desarrollo económico y empleo en la frontera norte. La oportunidad de operar allí sin pagar

impuestos, a condición de exportar o reexportar los productos, atrajo gradualmente un número creciente de empresas estadounidenses y mexicanas. Desde 1972 se intensificó la instalación de industrias maquiladoras en México, presentándose como una gran generadora de empleo.

Las ramas predominantes en la actividad maquiladora han ido variando con el paso del tiempo. La industria del vestido, tiene una alta ponderación de la mano de obra y de fase intensivas de capital separadas, ha sido pionera en el establecimiento de la maquila en diferentes países. Luego cedió el paso a la industria electrónica, también con grandes requerimientos de mano de obra en algunos tramos del proceso y de facilidades de transporte de materias primas y productos terminados. A principios de los ochenta la rama de automotores en Estados Unidos, llevó a reubicar tanto a plantas fabricantes de bienes finales como a productoras de componentes (motores, transmisiones, ejes, radiadores y piezas eléctricas). Una parte de las segundas se convirtieron en maquiladoras al asentarse en la región fronteriza de México con Estados Unidos, lo cual impulsó la rama de autopartes, a la que en 1995 correspondió cerca de un cuarto de los puestos de trabajo en la maquila.

A partir de 1983 se intensificó el crecimiento de todas las ramas de las maquiladoras, salvo la de servicios, la más dinámica ha sido la de autopartes de los casi 379,000 empleos generados de ese año a 1992.

Cuadro 5.11

Indicadores de la industria Maquiladora en México, 1980-1996.									
Año	Número de empresas (establecimientos)	Variación anual	Personal ocupado en la industria maquiladora		Valor agregado (millones de dólares)		Insumos consumidos totales (millones de dólares)		Participación de los insumos nacionales (porcentajes)
				Variación anual		Variación anual		Variación anual	
1980	620 00	-	119,546 00	-	773 00	-	1,778 00	-	1 70
1981	605 00	-2 40	130,973 00	9 60	977 00	26 40	2,260 00	27 10	1 30
1982	585 00	-3 30	127,048 00	3 00	811 00	-17 00	1,920 00	-15 00	1 30
1983	600 00	2 60	150,867 00	18 70	828 00	2 10	2,907 00	51 40	1 30
1984	672 00	12 00	199,684 00	32 40	1,161 00	40 20	3,802 00	30,80	1 30
1985	760 00	13 10	211,969 00	6 20	1,266 00	9 00	3,850 00	1 30	0 80
1986	890 00	17 10	249,833 00	17 90	1,294 00	2 30	4,351 00	13 00	1 20
1987	1,125 00	26 40	305,253 00	22 20	1,598 00	23 50	5,507 00	26 60	1 50
1988	1,396 00	24 10	369,489 00	21 00	2,337 00	46 30	7,808 00	41 80	1 70
1989	1,655 00	18 60	429,725 00	16 30	3,001 00	28 40	9,600 00	22 90	1 60
1990	1,920 00	16 00	460,258 00	7 10	3,551 00	18 30	10,675 00	11 20	1 80
1991	2,013 00	4 80	467,352 00	1 50	4,134 00	16 40	11,966 00	12 10	1 80
1992	2,129 00	5 80	505,698 00	8 20	4,808 00	16 30	14,463 00	20 90	2 00
1993	2 195 00	3 10	540,927 00	7 00	5,165 00	7 40	16,484 00	14 00	1 70
1994	2,085 00	-5 00	579,422 00	7 10	6,083 00	17 80	20,361 00	23 50	1 50
1995	2,104 00	0 90	639,879 00	10 50	5,029 00	-17 30	21,638 00	6 30	1 49
1996	2,411 00	14 60	754,858 00	17 90	6,416 00	27 60	21,338 00	-1 39	nd
1997	2,717 00	12 69	898,786 00	19,10	nd	nd	27,814 00	30 35	nd

nd no disponible

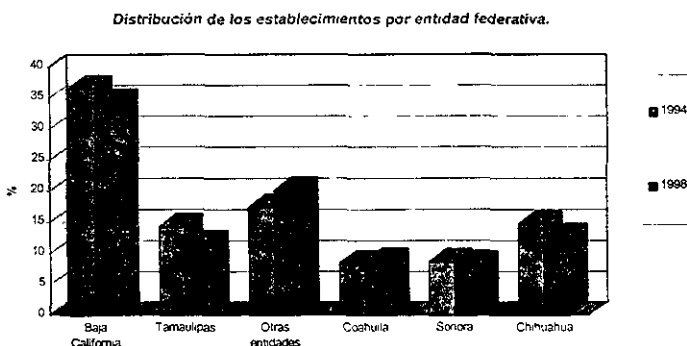
Fuente: Comercio Extenor, mayo de 1997

La industria maquiladora desempeña en la economía mexicana un papel importante, se ha consagrado debido a las empresas transnacionales provenientes principalmente de EU. Estas industrias se caracterizan por la baratura de la mano de obra, por la ubicación geográfica estratégica y por la producción a través de ensamblaje, un rasgo importante es que la producción es destinada al mercado externo. Es decir, a esta industria se le abastece de insumos importados y se exporta el producto final. A manera de justificar lo antes citado el cuadro 5.11 señala que el número de empresas ubicadas en México representó una variación de crecimiento mayor antes del TLCAN, según cifras en 1990 el crecimiento de establecimientos fue del 16.0%, para 1994 se presenta un crecimiento negativo, tales resultados parecieran que el objetivo de la política comercial del TLCAN (incrementar el número de empresas y personal ocupado) no ha sido posible, todavía aún en 1997 el crecimiento no ha alcanzado niveles como los de 1986. También es importante señalar que en el

periodo de estrategia de liberalización (1987) el número de empresas creció a un nivel del 26.40% y el personal ocupado siguió la misma tendencia. El personal ocupado en la industria maquiladora antes del TLCAN crecía a un nivel mayor que después de la entrada de éste acuerdo. De manera que las expectativas del TLCAN de elevar el empleo y el número de empresas no se ha reflejado aún en la economía. En 1997 las cifras indican recuperación económica, el empleo creció en 19.10% y el número de empresas en 12.69%, por lo tanto, el TLCAN no es fuente de crecimiento económico.

A través de gráfica 5.13 se podrá observar que los establecimiento de las empresas maquiladoras en México se encuentran ubicadas geográficamente en puntos estratégicos con el objetivo de impulsar la producción y comercialización de sus productos desarrollando de esta manera la exportación. Se observa así que la evolución de estos establecimiento en los años de 1994 a 1998 no ha sido tan diversificada las principales entidades son Baja California, que en periodo estudiado muestra ser el principal estado en donde se establecen empresas maquiladoras, seguido por los estados de Chihuahua, Tamaulipas, Sonora, Coahuila y otras entidades, que en conjunto forman la base geográfica industrial más importante de la industria maquiladora.

Gráfica 5.13



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Industria Maquiladora de Exportación (INEGI)

Analizando la variación anual del personal ocupado se muestra que en el periodo 1994-1998 la mayoría de los productos procesados tienen un comportamiento creciente, siendo el año de 1997 el que menos crecimiento presentó en varias industrias manufactureras. Cabe señalar que la producción de alimentos a presentando una tendencia decreciente y que la industria textil cayó notablemente en 1997 y es hasta 1998 cuando se observa un crecimiento laboral, asimismo en este año la industria del juguete, artículos deportivos y maquinaria eléctrica y electrónica presentaron los principales crecimientos después de un año de bajo empleo y producción. (ver cuadro 5.12)

Cuadro 5.12

Variación del personal ocupado en la industria maquiladora por producto procesado Número promedio de empleados Variación anual					
	1994 Variación	1995 Variación	1996 Variación	1997 Variación	1998 Variación
Total	0.11	0.13	0.19	-0.01	0.22
Productos Alimenticios	-0.10	0.16	0.35	0.03	0.06
Productos Textiles	0.20	0.27	0.44	0.03	0.28
Calzado y productos de cuero	-0.03	-0.01	0.06	0.00	0.17
Muebles de Madera y de Metal	-0.01	0.11	0.15	-0.03	0.12
Productos Químicos	-0.05	0.09	0.10	0.03	0.27
Equipo de Transporte	0.04	0.20	0.04	-0.01	0.16
Equ y Herram. no electricas	0.11	0.26	0.14	0.00	0.19
Maq y apar electr y electrónicos	0.15	0.00	0.15	-0.05	0.24
Mat y aces electr. y electrónicos	0.18	0.11	0.21	-0.01	0.19
Juguetes y arts deportivos	0.09	-0.11	0.71	-0.17	0.30
Otras industrias manufactureras	0.17	0.04	0.22	-0.01	0.32
Servicios	-0.06	0.19	0.08	0.00	0.22

Para 1998 las cifras corresponden abril

Fuente: Elaboración propia con base en Indicadores de la Industria Manufacturera INEGI

En el cuadro 5.13 se presenta la participación de las industrias manufactureras en el total del empleo manufacturero y los resultados muestran que en el periodo de 1994-1998 las industrias de maquinaria y equipo eléctrico y electrónico, los productos textiles y el equipo de transporte son las que mayor participación representan cada año dentro del total de la industria manufacturera, su comportamiento permanece constante, mientras que las industrias de calzado, alimenticia y de equipo y herramientas no eléctricas continúan con su baja participación dentro del total del personal ocupado.

Cuadro 5.13

Personal Ocupado en la Industria Maquiladora por Producto Procesado					
	Número promedio de empleados		Participación porcentual		
	1994	1995	1996	1997	1998
Total	100	100	100	100	100
Productos Alimenticios	1.18	1.21	1.36	1.42	1.23
Productos Textiles	13.46	15.13	18.22	18.94	19.79
Calzado y productos de cuero	1.22	1.07	0.95	0.96	0.92
Muebles de Madera y de Metal	5.67	0.55	5.35	5.24	4.81
Productos Quimicos	1.99	1.91	1.76	1.82	1.88
Equipo de Transporte	21.65	23.00	20.01	20.11	19.40
Equ. y Herram. no electricas	0.99	1.10	1.05	1.06	1.03
Maq. y apar. electr. y electrónicos	11.10	9.82	9.47	9.09	9.17
Mat. y accs. electr. y electrónicos	25.90	25.42	25.72	25.70	24.96
Juguetes y arts deportivos	1.43	1.12	1.60	1.34	1.43
Otras industrias manufactureras	11.24	10.28	10.51	10.52	11.34
Servicios	4.18	4.41	3.99	4.05	4.03

*Para 1998 las cifras corresponden abril

Fuente: Elaboración propia con base en Indicadores de la Industria Manufacturera INEGI

En la industria manufacturera surge una nueva modalidad, se desea crear innovaciones dentro de la organización maquiladora; la tecnología es acompañada por la capacitación del empleo teniendo como fin incrementar la producción nacional, pero los resultados han mostrado sólo el incremento en las exportaciones pero no cambios en la industrialización mexicana.

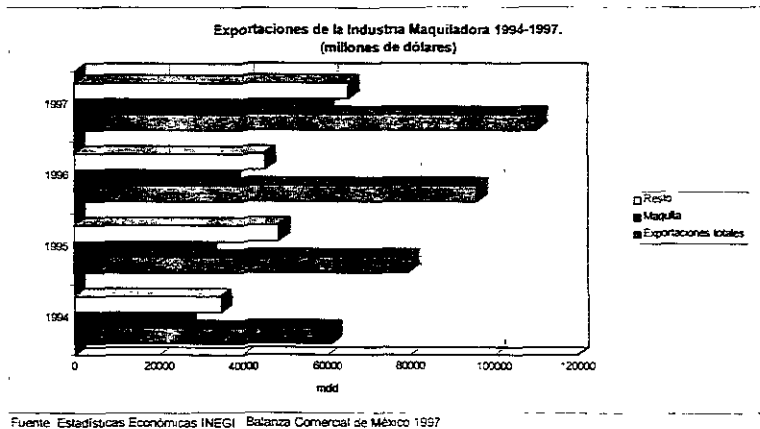
Actualmente la IME esta regida por el Decreto de 1989 estipulando la desregulación y promueve la simplificación administrativa. Además, se compromete a mejorar la infraestructura y abastecer no sólo al mercado externo sino también al doméstico. Es importante señalar que el destino de las exportaciones es principalmente a EU del cual se introducen los insumos para la producción maquiladora.

Dentro del TLCAN se establece que la industria maquiladora de exportación será beneficiada a través de desgravaciones en productos, eliminación de

requisitos, balanza de pagos equilibrada, así como permisos gubernamentales para ventas, es decir, en el periodo de 1994-2000 seguirá con el mismo marco regulatorio y para el 2001 se presentará una devolución de impuestos y la plena liberalización. (Tesis Doctorado).

Por medio de la gráfica 5.14 se puede observar la evolución de las exportaciones de la industria maquiladora en el periodo de 1994-1997, el dinamismo exportador se conjuga con la maquila, en 1996 la participación de la maquila con respecto al total de exportaciones es del 38.45%, mientras que para el año de 1997 este fue del 53.49% éstos resultados significan que cada vez la industria maquiladora es más sobresaliente y ocupa un lugar importante dentro del comercio internacional. Por lo tanto a cuatro años del TLCAN se observa que las exportaciones de maquila se intensifican dejando a tras otras a sectores como los agropecuarios, extractivas y petroleras.

Gráfica 5.14



Un punto a señalar es que la única industria que estará beneficiada por el marco regulatorio establecido por el TLCAN son las industria antes estudiadas debido a

que estas se encuentran compuestas por una gran cantidad de plantas maquiladoras.

La IME es considerada como promotora de exportaciones que atrae inversión extranjera directa sustentada en la instalación de plantas de ensamblaje. Los resultados de la IME en el entorno comercial del TLCAN es la desindustrialización y la baratura del mano de obra. Así como el distanciamiento de la zona industrial del Norte con la zona de México.(Tesis Doctorado).

Buzo de la Peña señala que las perspectivas de la IME más allá del TLCAN apunta hacia su paulatina supresión formal. Además, las maquiladoras no desaparecen pero puede generarse una gran maquiladora tradicional o puede surgir la modernización al incorporarse otros agentes económicos.

5.2 Conclusiones del quinto capítulo

La organización empresarial es el nuevo marco que proporciona el crecimiento no sólo de las empresas sino además de la economía. El crecimiento económico no está en función sólo de las políticas económicas y sociales sino también del dinamismo productivo, comercial y administrativo de las "Grandes" industrias y empresas en donde se sustenta gran parte del desempeño de la Balanza Comercial.

Un rasgo importante a señalar es que a partir de la apertura comercial las empresas manufactureras toman gran relevancia dentro de las exportaciones e importaciones, siendo las industrias automotriz, textil, electrónica, petroquímica y la maquiladora las más importantes, es interesante señalar que las empresas más dinámicas de estas industrias fueron las más grandes en producción y ventas; es decir, en cada una de estas industrias después de la entrada del TLCAN desaparecieron empresas que no fueron competitivas como es el caso de la industria textil; aún así el desarrollo exportador mexicano está en función de estas grandes empresas y de sus estrategias competitivas que establecen.

La micro, pequeña y mediana empresa sufren la insuficiencia de recursos financieros para el diseño de estrategias, así que sólo mediante programas de ayuda podrán apoyarse para subsistir después de la reestructuración comercial.

Esta reestructuración no brinda cambios homogéneos en las industrias y sólo saldrán beneficiadas aquellas empresas cuya estructura esté diseñada para competir con el exterior.

En este capítulo se realizó una evaluación de las industrias más dinámicas de la economía mexicana, encontrándose entre lo más sobresaliente que la inversión extranjera y la tecnología son lo fundamental para elevar la productividad y la competitividad en cada una de las empresas que componen a las industrias. Tal es el caso de la industria automotriz, la cual ocupa en su estructura de exportación cerca del 52% de tecnología y la mayor parte de las empresas son de inversión extranjera.

Con el paso de los años y con las políticas utilizadas por el gobierno, ha sido posible una evolución representativa en las manufacturas mexicanas. Estas han incrementado su participación en la economía y han elevado su dinamismo exportador. Este último, no ha sido homogéneo en todas las industrias que componen a la manufactura.

A través de éste análisis se observó que todas las industrias han incrementado su participación en el total del PIB manufacturero dentro del PIB total, unas menos que otras, pero todas ejercen un importante porcentaje de crecimiento para el desarrollo económico de México.

Actualmente las industrias están siendo representadas por empresas transnacionales que estimulan a través de la tecnología y nuevos métodos de aprendizaje para sus trabajadores una mayor competitividad en el ramo industrial de cada industria.

Todas las industria estudiadas se encuentran bajo la estructura de mercado tipo oligopólica, es decir, buscan un mejor desempeño para competir con las demás empresas. Las empresas resultan ser las principales innovadoras y las principales promotoras del crecimiento de la industria en que se encuentre su producción final. Las estrategias empresariales se han desarrolla con base en

el dinamismo y la productividad, las principales estrategias de las empresas en el comportamiento de las industrias se han desarrollado sobre todo en el ámbito de la ubicación geográfica procurando una zona que impulse la exportación como es el caso de la industria automotriz que busca zonas productivas que estén al alcance de los principales importadores (zona norte del país); asimismo se realizan innovaciones dentro de la estructura productiva, tal es el caso de la industria maquiladora que se basa en el ensamblaje y en la producción en cadena; otros promueven la renovación en la maquinaria y equipo para producir, como es el caso de la industria textil y del vestido en la cual sus inversionistas extranjeros realizan compras de equipo textil.

La liberalización comercial y la entrada del TLCAN han tenido efectos positivos sólo en aquellas industrias que se encuentran constituidas en su mayoría por capital extranjero, que es el motor impulsador para las industrias, además son industrias que cuentan con mano de obra barata, y con otros factores necesarios y baratos para los inversionistas. Es decir, la industria maquiladora ha sido la principal generadora de empleo, esta constituida por capitales extranjeros y su producción final se destina al mercado internacional, una mínima parte de la producción se consume en México. Un resultado importante es que el comportamiento de estas maquiladoras sólo han elevado el crecimiento de las exportaciones pero no han generado cambios en la industrialización mexicana.

La producción de productos elaborados con recursos naturales no alcanzan los niveles productivos y de exportación como la manufactura, con esto se comprueba que el impacto del TLCAN en las exportaciones manufactureras ha elevado el crecimiento de sólo aquellas empresas que presentan ventajas competitivas de alguna naturaleza (técnicas, organizativas, productivas, etc.).

Para que las empresas mexicanas no desaparezcan será necesario que incrementen su nivel competitivo sustentado en programas de apoyo financiero y productivo para las micro, pequeñas y medianas empresas, además de que el gobierno estimule el crecimiento a través de políticas comerciales.

Conclusiones Generales

La economía internacional transita por una globalización financiera, económica y productiva. Los efectos recaen en la organización industrial de los países. Actualmente el panorama internacional se encuentra conformado por alianzas comerciales que persiguen el comercio libre entre países. Surgen autores que analizan este marco de comercio internacional, descubren la importancia de estructuras de competencia imperfecta así como la variable impulsora de desarrollo que es la tecnología que utilizada en empresa manufactureras estimula el crecimiento económico.

Particularmente, en el caso de México observamos que la economía ha pasado por varios periodos de crisis protagonizados por devaluaciones y déficit fiscales y comerciales. México decide iniciar la Apertura Comercial a partir de 1985, lo que trae consigo cambios en la estructura productiva. En este nuevo contexto el factor clave son las exportaciones de la industria manufacturera.

Dicha industria comenzó a desempeñar un papel exportador importante a partir de la liberalización comercial, su gran desempeño se reflejó en la participación que comenzó a tener en el total de las exportaciones y la importancia en el crecimiento del PIB.

Debido a eso la industrialización en México se enfocó a la estimulación del sector manufacturero. El crecimiento de este sector no es homogéneo, sólo algunas industrias sobresalen debido a su mayor producción. Entre estas

industrias las principales son la automotriz, electrónica, textil, petroquímica y la maquiladora de exportación, que son las de mayor participación dentro del PIB total y manufacturero; además son las que generan mayor empleo e inversión extranjera.

Estas industrias conforman una parte importante del TLCAN, según las reglas se determina que la desgravación arancelaria continuará hasta que los aranceles sean cero. Por lo tanto, se puede señalar que la economía mexicana *esta basada en un dinamismo exportador manufacturero y que el TLCAN sólo beneficiará aquellas empresas transnacionales y a las nacionales más grandes y maduras.*

Las empresas que conforman las industrias manufactureras presentan una estructura diferente de organización; se tiene presente que el desarrollo no sólo de la industria sino también de la economía esta en función de las estrategias empresariales.

Las estrategias empresariales buscan el diseño de programas que estimulan la rentabilidad de las empresas; no todas las empresas podrán diseñar sus estrategias, sólo aquellas grandes corporaciones que dediquen financiamiento a la elaboración de programas que crean formas diferentes de crecimiento productivo dentro de la empresa.

Las estrategias empresariales se intensifican y se diversifican con el TLCAN, donde su principal objetivo es ser competitivas, así que elaboran planes que abarcan desde una nueva localización de la planta productiva hasta una nueva organización administrativa dentro de la empresa. Los efectos de estas estrategias *se presentan en las pequeñas y medianas empresas, debido a que muchas de estas empresas desaparecen al no poder competir con mayor calidad y con la producción y comercialización más eficiente.* Estas empresas

buscan asociarse a proveedores o a empresa más grandes para formar parte de programas que estimulen el crecimiento de las PyMES y así evitar su desaparición. Por lo tanto, se puede decir que el comportamiento de las PyMES no es homogéneo después de la entrada del TLCAN.

El efecto del TLCAN en las exportaciones manufactureras ha sido heterogéneo, a incrementado el beneficio de las empresas que eran grandes y ha desaparecido a las micro y pequeñas empresas nacionales. El factor clave para el crecimiento económico esta basado en las estrategias empresariales sustentados en el cambio tecnológico y en la innovación productiva, comercializadora y distributiva.

El párrafo anterior demuestra todo lo contrario a lo expuesto en la hipótesis inicial de la tesis, el TLCAN no ha beneficiado a todas las empresas y mucho menos a todos los mexicanos. Las diferencias en las estructuras productivas ha promovido la tecnología y la eficiencia productiva sólo en algunas empresas, sobre todo en aquellas constituidas por capital extranjero obligando de esta manera a ser más competitivas a las empresas mexicanas .

La dinámica de las exportaciones manufactureras nacionales refleja un crecimiento, pero no igual en todas las empresas que la conforman. Es decir, no todas las industrias manufactureras han sido reelevantes en el crecimiento productivo y expansivo de las industrias, ramas como madera y sus productos; imprenta y editoriales; industria metal básica y otras industrias manufactureras han permanecido constantes. Sólo son algunas las industrias que estimulan el crecimiento, éstas son las ramas más fuertes y productivas, en donde sus principales empresas son líderes en los ramos de cada una y su capacidad exportadora es muy alta.

Las empresas manufactureras recobran gran importancia en la economía mexicana, son empresas oligopólicas, es decir, existe una interdependencia mutua entre los competidores, además su barrera a la entrada son las economías de escala.

Las diferencias estructurales de los sectores manufactureros pueden contribuir a explicar las brechas de productividad laboral entre los países. Es decir, un mejor desempeño de productividad se puede explicar por la fuerte concentración manufacturera en industrias con niveles relativamente altos de productividad.

El sector manufacturero ha llevado a cabo un intenso proceso de modernización que ha consistido principalmente en la incorporación de nueva tecnología, la ampliación de la capacidad productiva y el mayor empleo en el equipo de cómputo. El proceso ha sido más intenso en las empresas exportadoras y en las de mayor tamaño. Dando como resultado ajustes del personal, dinamismo y la expansión de las empresas modernas así como incremento en la demanda de mano de obra.

De lo anterior se desprende que los beneficiados del TLCAN sólo han recaído en productos manufactureros que son demandados por el exterior y que cuentan con una amplia atracción de capital extranjero. Gran parte de las industrias maquiladoras exportan su producto a Estados Unidos, siendo el país que más comercia con México y que mayor inversión en bienes de capital tiene en nuestro país; asimismo genera empleo (pero no el nivel pronosticado) con bajos salarios; desigualdad de crecimiento entre las diferentes industrias y empresas y la expansión en sólo algunas zonas industriales. Así también *desigualdad internacional con respecto sobre todo a los vecinos del norte.*

En resumen, se puede establecer que las ramas con mayor dinamismo tienen como núcleo a las grandes corporaciones de capital nacional y extranjero. En

algunas de éstas destacan los procesos de inversión o de compra de activos en cemento, cerveza, vidrio, automóviles y química, que no existen en las ramas industriales más tradicionales. Las nuevas inversiones deben permitir a las empresas competir según las condiciones imperantes en economías como la de Estados Unidos. Además, varias compañías han desplazado capitales al exterior para adquirir activos o se han asociado con transnacionales. En la industria automovilística, las nuevas inversiones son parte de la reestructuración de las empresas estadounidenses y la disputa de éstas con las japonesas y las europeas.

El crecimiento económico y el aumento de la inversión han sido profundamente desiguales y se articulan en un amplio proceso de traslado de la propiedad de los activos.

Finalmente señalo que el estudio anterior demostró la importancia de la industria manufacturera en nuestro país siendo gran promotor para el crecimiento de las exportaciones y causa principal de los déficit y superávit de la Balanza Comercial en el periodo de 1985 a 1997.

Actualmente, la industria maquiladora y sus ramas más importantes (automotriz, petroquímica, textil y electrónica) registraron un crecimiento para 1998 del 10.7% en la producción y 12.3% en el personal ocupado con respecto a 1997. Tales cifras reflejan la dependencia económica en el crecimiento productivo nacional de la Industria Maquiladora de Exportación convirtiéndose en una fuente de crecimiento tecnológico, innovador y exportador para la economía mexicana. Atrayendo capital estadounidense que promueve la diversificación de productos y tecnología en zonas geográficas estratégicas.

En esta investigación se analizaron los efectos del TLCAN sobre las exportaciones manufactureras a cinco años de entrar en vigor, los resultados sólo demuestran una dependencia económica hacia con el exterior y una creciente demanda de manufacturas por Estados Unidos. A futuro, cuando la desgravación arancelaria sea cero sólo bastará analizar si esta política comercial cumplió con los objetivos y preguntarnos ¿que papel representó México en el TLCAN?.

Grupo I		Grupo III	
Subgrupo I.A		Subgrupo III.A	
56	Automóviles	46	Hierro y acero
34	Petroquímica básica	31	Papel y pulpa
21	Cerveza y Malta	15	Café
43	Vidrio y sus productos	36	Pesticidas y fertilizantes
55	Equipo Eléctrico	25	Yute y fibras duras
Subgrupo I.B		Subgrupo III.B	
12	Frutas y hortalizas	23	Tabaco
20	Bebidas Alcohólicas	14	Molienda de maíz
48	Muebles de metal	30	Otros productos de madera
49	Estructuras metálicas	16	Azúcar
54	Equipo electrónico	13	Molienda de trigo
53	Línea blanca	47	Metales no ferrosos
52	Maquinaria y equipo eléctrico	28	Cuero y calzado
39	Preparaciones de limpieza y perfumería	29	Madera
11	Productos lácteos y cárnicos	24	Algodón, lana y fibras sintéticas
57	Motores y autopartes	58	Otro equipo de transporte
19	Otros productos alimenticios		
Grupo II			
Subgrupo II.A			
38	Productos medicinales		
35	Productos químicos básicos inorgánicos		
44	Cemento		
41	Productos de hule		
37	Resinas plásticas, fibras sintéticas		
33	Refinería de petróleo		
Subgrupo II B			
59	Otras industrias manufactureras		
22	Bebidas y saborizantes		
42	Productos de plástico		
40	Otros químicos		
32	Imprenta y editorial		
27	Vestido		
50	Otros productos metálicos		
45	Cerámica		
26	Otras industrias textiles		
51	Maquinaria no-eléctrica		
17	Aceites y grasas		
18	Alimentos para animales		

BIBLIOGRAFIA

1. Arguelles y Gómez, *La competitividad de la industria mexicana frente a la concurrencia internacional*. Editorial Fondo de Cultura Económica. NAFIN.
2. Aspe Armella, Pedro. *El camino mexicano de la transformación económica*. Editorial Fondo de Cultura Económica. México, 1992
3. Bajo, Oscar. *Teorías del Comercio Internacional*. Editorial. Antoni Bosch. Barcelona, España, 1991.
4. Biasca Grosso. Herbert. *Resizing reestructurando, replanteando y recreando la empresa para lograr competitividad*. Editorial Macchi. Buenos Aires, 1991.
5. Buzo de la Peña, Ricardo Marcos. *La integración de México al mercado común de América del Norte*. Tesis de Doctorado. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM. Marzo 1997
6. Calvo, Thomas *Micro y pequeña empresa en México: frente a los restos de la globalización* Editorial Centro Francés de Estudios Mexicanos y Centroamericanos. México, 1995
7. Centro de Estudios Estratégicos. *Entendiendo el TLC*. F.C E. México, 1994
8. Chacholiades, Miltades *Economía Internacional*. 2a. Edición. Editorial MacGraw Hill. México, 1992.
9. Dussel Peters, Enrique *La economía de la polanzación Teoría y Evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicans (1988-1996)*. Edit. Jus. México, 1997.
10. Ferguson, Paul *Industrial Economics, issues and perspectives* London, 1988.
11. González, Sara *Temas de organización económica internacional* Ed. Mc. Graw Hill México, 1993
12. Hull Gatén, Spencer *Guía para la pequeña empresa tendencias en una economía global* Editorial Gernika México, 1988

13. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. *La competitividad de las empresas mexicanas*. NAFIN. México, 1995.
14. Krugman. Paul R. *Economía Internacional Teoría y Política*. Editorial McGraw Hill. Tercera Edición. Madrid, 1996.
15. Lara, Arturo. *Competitividad, cambio tecnológico y demanda cuantitativa de fuerza de trabajo en la maquiladora de exportación: el caso de las empresas japonesas en sector electrónico de la televisión*. Tesis Doctoral. Colegio de México. México, 1996.
16. Ledesma, Carlos. A. *Negocios y Comercialización Internacional*. Editorial Macchi. México, 1995.
17. López, Julio. *México: La nueva Macroeconomía*. Editorial Centro de estudios para un proyecto nacional: nuevo horizonte. México, 1994.
18. Mercado, H. Salvador. *Estrategias empresariales frente al Tratado de Libre Comercio en Norteamérica*. Editorial. PAC, S.A. México, 1995.
19. Parkin, Michael. *Microeconomía*. Editorial. Addison-Wesley Iberoamericana. Estados Unidos, 1995.
20. Porter, Michael E. *Estrategia Competitiva. Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia*. Edit. CECSA. México, 1992.
21. Ruiz, Clemente. *Economía de la pequeña empresa: hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo*. Editorial. Ariel. México, 1995.
22. Schonberger, R. *Japanese Manufacturing Techniques*, Free Press, Nueva York, 1982.
23. Secofi *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Texto Oficial. Editorial Porrúa. México, 1993.
24. Segura, Julio. *Teoría de la Economía Industrial*. Editorial. Civitas. España, 1993.
25. Serra Ramoneda, J. *La empresa: análisis económico*. Editorial Labor. Barcelona. México, 1993.
26. Sutton Cleve, Julian. *Economía y Estrategias de la empresa*. Editorial Limusa. México, 1983.

27. Tirole, Jean. *La Teoría de la Organización Industrial*. Editorial Ariel. Barcelona, 1990.
28. Unger, Kurt *Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional* El Colegio de México, FCE. México, 1990.

HEMEROGRAFIA

1. Alba Vega, Carlos. "Las empresas integradoras de México". Comercio Exterior. Vol. 47 No. 1. Enero. México 1997.
2. Alonso, J.A "Efectos del TLCAN en la microindustria del vestido de Tlaxcala, México". Comercio Exterior, Vol. 47, Núm. 2, México, Febrero de 1997.
3. Alvarez Béjar , Alejandro. "La apertura comercial y su impacto productivo en México". Economía Informa. No.189. Nov-Dic. Facultad de Economía. UNAM. 1990.
4. Anaya Díaz, Alfonso. "La pequeña y mediana industria en México: tendencias a nivel sectorial y de rama". Investigación Económica. No.185 Jul-Sept. Facultad de Economía. UNAM. 1988.
5. Banco de México. "Informe Anual 1997".
6. Buitelard, Rudolf y Padilla, Ramón. "El comercio intraindustrial de México con sus principales socios comerciales". Estudios Económicos. Vol. 11. No.1. 1996.
7. Casar, José. "La competitividad de la industria manufacturera mexicana 1980-1990." El Trimestre Económico. Vol. LX. No.237. Facultad de Economía UNAM. 1993.
8. Castillo L. y Serafín V. "Apertura en varias industrias." Investigación Económica. No. 214. Oct-Dic. Facultad de Economía. UNAM. 1995.
9. Cetré, Moisés "La industria textil y del vestido en perspectiva. análisis preliminar de las causas de su estancamiento". Investigación Económica. No.214. Oct-Dic. Facultad de Economía UNAM. 1995
10. Corona Leonel. Sánchez Germán. "Innovaciones y ventajas competitivas." Economía Informa. Julio. No. 219. Facultad de Economía. UNAM. 1993.
- 11 Estrada, N S. "Estructuras productivas y comercio exterior. La integración de dos economías. México-Estados Unidos " Cuadernos semestrales. CIDE Estados Unidos. No.13. 1983.

12. Forstner, Helmut y Ballance, Robert. "Especialización Internacional en el comercio de manufacturas Una determinación empírica de sus principales determinantes" Pensamiento Iberoamericano. No.20. 1991.
13. Huerta González, Arturo. "Consideraciones al TLC". Investigación Económica. No 198 . Oct-Dic Facultad de Economía. UNAM. 1991.
14. Krugman, Paul "La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados" El trimestre económico. No.217 Ene-Mar. Facultad de Economía. UNAM 1988.
- 15 "La Industria Textil en México". Mercado de Valores. No 6 Junio 1997. Año LVII. 1996.
16. Lara, R . et al. "Japón, globalización y cambio tecnológico en la electrónica de consumo". Comercio Exterior. Octubre de 1996.
17. "Las 500 empresas más importantes de México". Expansión Agosto. Vol 28. No.697. México. 1996.
- 18 McEwan, Arthur "La globalización y el acuerdo de libre comercio". Economía Informa. No 218. Junio. Facultad de Economía. UNAM. 1993
19. Moctezuma y A. Mungaray, Subcontratación entre maquiladoras y pequeñas empresas en México Comercio Exterior, Vol. 47, núm.2. México, 1997.
- 20 Morales Moreno, I. "Reestructuración de la petroquímica mexicana ¿Hay lugar para las empresas medianas?" Comercio Exterior. Vol 47, Núm. 1, México, Enero de 1997.
21. Niels, Gunnar. "El TLC y la organización industrial. Un Nuevo marco teórico para analizar el impacto sectorial del TLCAN, y su aplicación en la Industria Automotriz en México". Investigación Económica No. 216, abril-jun. 1996.
22. Ocampo, José Antonio. "Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en vías de desarrollo". Pensamiento Iberoamericano Comercio, Apertura y Desarrollo No. 20 Jul-Dic, 1991.
23. Paik, Yongsun. "La reacción de Asia frente al tratado de Libre comercio de América del Norte" Comercio Exterior Julio, 1995.
24. "Perfiles de la industria maquiladora" Comercio Exterior. Sección Nacional. Mayo, 1997

25. Pomar Fernández, Silvia. "La pequeña y mediana empresa ante la Apertura Comercial". Economía Informa. No 243. Nov. Facultad de Economía UNAM 1995.
26. Ramírez. José Carlos y Unger, Kurt. "Las grandes industrias ante la reestructuración. Una evaluación de las estrategias competitivas de las empresas líderes en México". Cuadernos de Trabajo. CIDE. 1996.
27. Ramírez. José Carlos. "Los modelos de organización de las industrias de Exportación en México". Comercio Exterior. No.1. Vol.47. Enero, 1997.
28. Ramírez M. y Wallace R. "La apertura comercial y el sector manufacturero en México: empleo, especialización y economías de escala". Investigación Económica. No.209. Jul-Sept. Facultad de Economía. UNAM. 1994.
29. Ramírez, José Carlos. "La organización Justo a Tiempo en la industria Automotriz del Norte de México". Cuadernos de Trabajo. CIDE. No 33. División de Economía. México, 1995.
30. Rivera Ríos, Miguel Angel. "El TLC y la organización industrial. Un nuevo marco teórico para analizar el impacto sectorial del TLCAN, y sus aplicación en la industria automotriz en México". Investigación Económica No.216. Abril-Junio Facultad de Economía. UNAM. 1996.
31. Ruíz, Durán. Clemente. "Seminario de Empleo, Productividad y Salarios". 1998.
32. Ten Kate, Adrian y De Mateo, Fernando. "Apertura comercial y estructura de la protección en México. Un análisis de la relación entre ambas". Comercio Exterior. Vol 39. No.4 y 6. Abril y Junio. México. 1989.
33. Tornell. Aaron. "¿Es el libre comercio la mejor opción?. Comercio Heckscher Ohlin vs Comercio Intraindustrial". Trimestre Económico. Vol LII. No. 211. Julio-Sept. 1986.
34. Tussie D. y Casaburi G. "La apertura y regulación selectiva: un nuevo sistema de comercio internacional". Investigación Económica. No.196. Abril-Jun. Facultad de Economía. UNAM. 1991