

45
2ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

"BALANCE Y EXPECTATIVAS DEL SECTOR EXTERNO EN LA ECONOMIA MEXICANA: UNA VISION EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACION ECONOMICA MUNDIAL"

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

MARIBEL MEDRANO OCAMPO

ASESOR: LIC. GERARDO MARTINEZ VARA

MEXICO, D. F.

27-8380

1999

TESIS CON FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A MIS PADRES:

Por haber tenido la dicha de compartir con ellos cada una de las etapas de mi carrera y porque gracias a su comprensión, apoyo y confianza, hoy juntos podemos ver la realización de una de mis más grandes metas.

A MIS HERMANAS:

Rosa María, Blanca Lidia y Elizabeth.
Gracias por su gran cariño y apoyo, con el que siempre he contado en el transcurso de mi carrera.

A MIS SOBRINOS:

Hugo Armando, Víctor Daniel, Lizbeth y Luis Diego.
Con todo mi cariño, fe y esperanzas.

A MIS AMIGOS:

Mil gracias por el apoyo recibido durante la realización de este trabajo.

A MI ESCUELA:

Universidad Nacional Autónoma de México.

A MIS MAESTROS:

Que supieron guiarme por el camino del saber a través de sus enseñanzas, y en especial al Lic. Gerardo Martínez Vara, que con su experiencia profesional y dedicación me guió para la elaboración de esta Tesis, alcanzando una de mis más grandes metas.

INDICE

INTRODUCCION

1. TENDENCIAS DEL COMERCIO MUNDIAL.

1.1 Proceso que impulsa a la Globalización Económica	14
1.2 Regionalismo y Bloques Económicos	30
1.2.1 Unión Europea	41
1.2.2 La Cuenca del Pacífico	53
1.2.3 Los Nics	70
1.3 La OCDE y el GATT/OMC	79

II. COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO 1986-1998

2.1 México y su inserción a la Globalización Económica	96
2.1.1 Política Comercial: Breve reseña histórica	102
2.2. Cambio del Modelo Económico: Racionalización de la protección y Apertura Comercial	106
2.2.1 Ingreso de México al GATT	127
2.2.2 Diversificación Comercial: negociaciones comerciales	136
-México y el TLC	136
-México y UE	141
-Negociaciones con ALADI	145
-Acuerdo de Complementación Económica México-Chile	148
-Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica	151
-México y el Grupo de los Tres	153
-México-Bolivia	156
-México-Nicaragua	157
Negociaciones Multilaterales	159
-México y la OCDE	159

-México y la Cuenca del Pacífico	161
-México y la APEC.....	164
2.3 Características del Sexenio Zedillista.....	167

III. ESTRATEGIAS EN CURSO PARA IMPULSAR EL SECTOR

EXPORTADOR

3.1 Política de Promoción de Exportaciones	179
3.1.1 Apoyo de la Banca de Desarrollo y SECOFI.....	183
3.1.2 Instrumentos legales: Ley de Comercio Exterior y Ley Aduanera..	197
3.1.3 Instrumentos de Promoción a las Exportaciones no petroleras (ALTEX, PIETEX, DRAW BACK y ECEX)	203
3.2 Programas y Estrategias de Desarrollo	215
3.2.1 La Industrialización en México y sus programas de Política Industrial	219
3.2.2 Política Industrial Zedillista.....	324

IV. RESULTADOS DEL CAMBIO: BALANCE DE LO HASTA AHORA

REALIZADO Y LOS OBSTACULOS ENCONTRADOS

4.1 Situación de las exportaciones no petroleras 1993-1998 (un marco comparativo con las exportaciones petroleras).	234
4.2 Evolución de la Balanza Comercial.....	250
4.2.1 Proyecciones a corto plazo	261
4.3 Posibilidades Alternativas: desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en el sector exportador.....	274

CONCLUSIONES.....	287
-------------------	-----

BIBLIOGRAFIA.....	300
-------------------	-----

HEMEROGRAFIA	304
--------------------	-----

ANEXOS

INTRODUCCION

Hoy día el comercio se halla presente en todos los aspectos de la vida, la actividad comercial cobra importancia con el desarrollo de la división y especialización del trabajo, que han hecho del intercambio de mercancías una necesidad para aumentar el bienestar de las sociedades, ya que el acto de comercio lleva implícito, en el mejor de los casos, que las partes se beneficien mutuamente con el intercambio.

Recordemos que desde los inicios de la economía capitalista, los productores elaboraban bienes y servicios con los que los consumidores satisfacían sus necesidades, que al ampliarse las relaciones de intercambio y con el consecuente avance de la industrialización, permitió el fortalecimiento del mercado internacional.

Así, en una perspectiva histórica, el periodo que recorre del siglo XVI al XVIII aparece el Mercantilismo, etapa en la que se consideraba al Estado económicamente rico y poderoso. En esta época, a diferencia de la etapa feudal, surge la preferencia por exportar al máximo e importar al mínimo, buscándose adquirir metales preciosos por medio del saldo neto con el intercambio externo.

Poco después, en el apogeo del industrialismo, aparece el Librecomercio, etapa en la cual se reconoció que era tan conveniente la exportación como la importación. Se aceptaba que era preferible comprar barato que fabricar caro, a la vez que era preciso conocer los costos a fin de que los países compraran en el mercado donde adquirieran las mercancías más baratas y vendieran sus productos a aquel que pagara precios más elevados.

En dichas situaciones cada país buscaría la ganancia máxima frente a los demás, razón por la que se juzgó necesario implantar enfoques teóricos con el fin de descubrir los principios que rigen el intercambio en el ámbito internacional, abordando las ventajas del mismo y surgiendo así la primer Teoría Integral del Comercio Internacional denominada Clásica siendo sus principales representantes Adam Smith y David Ricardo, quienes

introdujeron a la especialización y a la división del trabajo como factores clave para explicar el éxito del comercio internacional.

Dicha teoría expresa que en un entorno de libre comercio, una economía se especializará y exportará los bienes que elabore con el factor de producción que sea relativamente abundante, esto es que cada economía aprovechará en los mercados internacionales sus ventajas comparativas.

De esta manera, en el ejercicio del Comercio Exterior, surge la necesidad de estudiar las relaciones de una economía con el exterior para determinar la formación en que, dichas relaciones, afectan la explotación y la distribución de los recursos de cada país y propiciar su influencia sobre la producción y los costos, el desarrollo de la tecnología y de la productividad, la distribución del ingreso y el desarrollo económico del mismo.

En este ámbito, el Comercio Internacional, concepto que en materia de Comercio Exterior, según el autor Ricardo Torres Gaytán¹ es el más apropiado de emplear ya que parece limitarse al simple intercambio de mercancías, incluyendo la compraventa de bienes y servicios y los movimientos de capital y población, ha ido adquiriendo mayor relevancia, puesto que el comercio exterior y los cambios de volumen y de su composición constituyen uno de los indicadores del crecimiento económico de un país, crecimiento que se manifiesta principalmente en su capacidad para sustituir competitivamente importaciones y exportar productos generalmente manufacturados (dependiendo del patrón de crecimiento de los países) que proporcionan divisas para pagar las importaciones de las mercancías y servicios necesarios al crecimiento de la economía nacional.

Actualmente, la nueva realidad económica internacional ha hecho cambiar el enfoque teórico de las ventajas comparativas puesto que la competitividad ya no depende, como lo indicara el paradigma clásico del Comercio Internacional, en tener mucha mano de

¹ Ricardo Torres Gaytán. Teoría del Comercio Internacional. Ed. Siglo XXI. 1993, 467 p.p

obra barata o mucha materia prima de bajo costo. Hoy día esta competitividad se caracteriza por un factor determinante como lo es la Tecnología, de hecho, surgió también una nueva Teoría del Comercio Internacional, que toma como base los supuestos de la Teoría Clásica, pero incorpora nuevos elementos con el fin de tener una explicación más cercana de los actuales flujos comerciales (el comercio de mayor volumen se ha estado realizando entre países con dotación de factores similares), los cambios y las transformaciones por las que ha pasado la economía mundial.

De esta manera, surge un grupo de nuevos autores quienes, en forma selectiva y utilizando un marco analítico, retoman los criterios específicos del paradigma clásico tratando de integrarlos correctamente al caso que se apliquen. Aparece, entonces, el neoliberalismo económico, corriente que establece al crecimiento y al desarrollo como objetivos de una política económica, creyendo que así se reduciría con mayor eficacia la pobreza. De este modo, a finales de los años setenta y ochenta se complementaron estudios de los efectos de diferentes aplicaciones de política comercial sobre el crecimiento económico y la distribución del ingreso y en donde el sector externo fue una de sus principales bases, al asegurar que cuando el mercado opera libremente se alcanzan en forma espontánea el mejor beneficio posible, ya que, el mercado, según el neoliberalismo, asegura la asignación de los recursos, es decir, los capitales se dirigirán hacia las actividades en que obtienen mayor rentabilidad, lo cual permite elevar la actividad económica y el empleo.

Por consiguiente, en conjunto con las ventajas comparativas se ha ido necesitando también de una innovación que permita desarrollar nuevos productos e introducirlos en los mercados, así como adquirir nuevas tecnologías, ya que este último factor ha ido cobrando gran importancia para el desarrollo económico de un país propiciando nuevas y mejores ventajas.

El inicio de las grandes transformaciones de la economía internacional se vieron reflejadas a partir de la finalización de la Segunda Guerra Mundial, apreciándose un

dinamismo del comercio internacional a través de grandes cambios estructurales en el intercambio de bienes.

Entre tales cambios podemos mencionar la existencia de una mayor difusión del conocimiento científico y tecnológico que dan lugar a los cambios en los procesos industriales, mayor especialización productiva y ahorro creciente de materias primas, lo que ocasiona una mayor variedad de productos, el mejoramiento de la calidad y el predominio de las manufactureras sobre los productos naturales, provocando que los consumidores empezaran a inclinarse a dicha variedad de productos, lo que originaría un cambio en la demanda; la aparición de procesos de liberalización comercial unilaterales resultantes de las negociaciones multilaterales, los procesos de integración regional y la internacionalización del capital en la que el factor tecnológico jugó un papel fundamental.

Así, después de la segunda guerra mundial predominó el capital productivo (industrial) transnacionalizado, esto es, las empresas de los países industrializados se expandieron a través de sus fronteras territoriales (por medio de inversiones directas, mediante la implantación de filiales cuyos propósitos fueron abastecer sus procesos productivos y conquistar mercados locales). Y es en este aspecto que el factor tecnológico fue primordial para entender la nueva fase de internacionalización, ya que el avance tecnológico impulsó la dinámica de la expansión de empresas y del país que las dirigía, debido a que dichas empresas contaban con una enorme masa de información económica y política proporcionada por sus propias redes y sofisticados instrumentos de tecnología informativa.

Por consiguiente, la internacionalización del capital que predominó hasta mediados del presente siglo consistía en la competencia que se establecía entre empresas transnacionales por la penetración o dominio de nuevos mercados, pero actualmente la internacionalización de capital también tiende a la asociación de capitales bajo diversas estrategias entre empresas de distintas nacionalidades.

Es así como el mundo ha cambiado radicalmente en los últimos años, por la rapidez y la relevancia de acontecimientos a nivel global, lo que ha originado el surgimiento de una nueva y compleja realidad mundial que se manifiesta de diferentes formas, pudiendo ser éstas políticas (la disminución de la hegemonía económica y del liderazgo político de Estados Unidos, junto con el fin de la Guerra Fría y el derrumbe de la Unión Soviética que ha terminado con la bipolaridad), económicas (el crecimiento económico sostenido depende cada vez más de la libertad para realizar intercambios de bienes, servicios y de inversión a través de las fronteras nacionales, limitando el papel regulador del Estado, el crecimiento de los mercados financieros globales desde finales de los setenta, facilitado por la desregulación y las nuevas tecnologías de la información, lo que ha permitido el crecimiento de las transacciones financieras), sociales o culturales acentuados por la globalización .

Otra de las características del actual entorno económico a nivel mundial es que el comercio internacional se realiza por la existencia de ventajas competitivas entre países, por lo que en un mundo más interdependiente, las ventajas comparativas se han ligado estratégicamente con la competitividad de las economías nacionales. Y la consideración de todo este tipo de factores trae como consecuencia el que, en el proceso de competitividad, se estén realizando estrategias para tener una participación gradual en los mercados internacionales, más aún cuando la innovación y el cambio tecnológico se están convirtiendo en grandes ventajas comparativas, por lo que los países buscan la negociación de acuerdos comerciales regionales multilaterales porque los bloques ofrecen mercados y mayores oportunidades para la diversificación y la economía.

Es por ello que, en este orden de ideas, se pueden identificar a la globalización (tendencia donde las repercusiones de todo orden afecta a otros países) y regionalización (formación de bloques económicos, resultado de la globalización, que interactúan, compiten y enfrentan el entorno que la misma les depara) como uno de los elementos fundamentales en la nueva dinámica mundial.

Y es que, dentro de los cambios en la economía mundial, encontramos que algunos de ellos, como ya pudimos observar, han sido originados por el desarrollo tecnológico y la internacionalización de capitales, factores representativos de la Globalización Económica, tendencia que se caracteriza por entrelaza las relaciones económicas de un país originando una interdependencia entre las economías, a través de un mayor número de actividades económicas que trascienden las fronteras.

De esta manera, la globalización introduce un proceso de liberalización económica y apertura de las economías nacionales al comercio exterior, en busca de una mayor competitividad originando los procesos de integración regional y bloques económicos, y fortaleciendo al mismo tiempo el proceso globalizador.

Sin embargo, los procesos de integración regional siguen diferentes caminos de acuerdo a la zona del mundo de que se trate, es decir, acorde a sus propias características económicas, políticas y sociales, con lo cual se han creado Acuerdos y Tratados Comerciales teniendo éstos gran trascendencia, al permitir la apertura de nuevas oportunidades en materia de producción, exportaciones y empleo, contando con un comercio amplio y libre de barreras.

Ejemplo de lo anterior es que, después de prolongadas negociaciones y con derechos y obligaciones para los integrantes, surgen bloques económicos como la Unión Europea o el Tratado Trilateral de Libre Comercio México, Estados Unidos y Canadá, así como otras formas de integración más flexibles como en Asia, donde la participación es de carácter voluntario por lo que no existen penalizaciones para los países que no puedan cumplir con las condiciones acordadas.

Asimismo, encontramos también que son diferentes las reacciones de las distintas regiones ante la Globalización. En un principio se planteó a la Globalización con la idea de que ésta iría conduciéndose en forma homogénea a todos los países y hacia nuevas posiciones de bienestar, pero la práctica ha demostrado lo contrario, es decir, la

Globalización se ha reflejado como un proceso heterogéneo en el cual ya no sólo participan los Gobiernos, sino también un sin fin de agentes involucrados deseosos de participar en esta Globalización. Tal es el caso de los empresarios transnacionales que actúan a su beneficio, productores de la globalidad caracterizados por preocuparse más de la economía internacional pero sin ningún beneficio para la economía nacional y los organismos internacionales quienes son la base de la institucionalidad global.

Este esquema que incluye una mayor participación de agentes en la Globalización ha provocado que las diferencias en la actividad económica sean mayores a las que en inicio de la Globalización se estaban acostumbradas, siendo pocos los que tienen la capacidad de adaptarse rápidamente a los cambios.

Por consiguiente, todo ello crea conciencia de la necesidad de una acción colectiva de apoyo para todos aquellos que intervienen en la globalización (agentes, regiones y países) que carecen de la capacidad para adaptarse a los cambios que demanda la economía globalizada, con el fin de que se obtengan beneficios por igual, sin discriminar a los más débiles.

En este sentido, la Unión Europea ha ejercido un papel de suma importancia puesto que, en ella existe un conjunto de mecanismos establecidos para que las regiones más atrasadas logren un nivel de competitividad que les permitan adaptarse al mundo global, con los menores costos posibles, lo que contribuye también a disminuir que los efectos negativos de la globalización ocasionen situaciones desfavorables para los países (integrantes de su bloque) que participan en ella.

Desafortunadamente no todos los procesos de integración han alcanzado ese objetivo de cooperación y apoyo, tal es el caso de América del Norte en donde encontramos una falta de apoyo a sus integrantes, integración conformada por dos países altamente desarrollados como son Estados Unidos y Canadá quienes no han buscado un

mecanismo de apoyo para México, y que tan sólo consideran que el libre comercio será suficiente para superar las diferencias.

Así, entre todas estas características, encontramos que nuestro país cuenta con una participación y un lugar en el actual entorno de la Globalización Económica, pero ¿cómo es que llegó hasta ahí ?

Ciertamente, la Globalización Económica es un fenómeno que avanza con gran velocidad, lo que ocasiona que quien no se integre a ella puede arriesgarse a quedar totalmente marginado del cambio en el ámbito mundial, por lo que al paso del tiempo los países se van incorporando a dicha tendencia, siendo inducidos por la propia globalización, al no quedarles otro camino.

De esta manera observamos que la dinámica mundial afecta de forma directa y contundente el ámbito interno de cualquier país, de tal modo que lo externo condiciona en buena medida la dinámica interna del mismo. Es así que nuestro país inmerso en los cambios internacionales que orillan a una nueva economía mundial y aprovechando su situación geográfica (más aún siendo vecino de uno de los países desarrollados y con una posición importante en el ámbito globalizador como lo es Estados Unidos) decide incurrir a la corriente globalizadora, para lo cual tuvo que realizar cambios estructurales internos en materia económica.

Por consiguiente, adoptando la globalización junto con la idea de que con ésta se podrían alcanzar beneficios que coadyuven al desarrollo y crecimiento económico nacional a través de la actividad de intercambios comerciales y liberación económica que implanta dicha tendencia, nuestro país decide abrirse a los mercados externos y tomar como una de sus mejores bases para llegar a sus objetivos al sector externo de la economía.

Recordemos que en los años anteriores, los lineamientos en cuanto a Comercio Exterior eran muy distintos a los actuales puesto que, en los años cuarenta, el modelo económico

a seguir era el de la Sustitución de Importaciones basado en la promoción industrial y un elevado proteccionismo contra las importaciones. Sin embargo, a lo largo del tiempo, este modelo económico provocaría problemas relevantes como la existencia de una producción ineficiente de bienes y servicios, por la falta de competitividad de mercado, así como un lento progreso tecnológico de numerosas industrias.

Mientras esto ocurría, la Globalización exigía cambios en la división internacional del trabajo (debido al surgimiento de las ventajas competitivas), empleo de tecnología moderna y una fuerza laboral capacitada, como también el hecho de integraciones regionales y bloques económicos a través de lo cual los países buscan una posición y competitividad en la economía mundial.

Por tal motivo, en nuestro país se fue requiriendo de una modernización del aparato productivo interno, para beneficio de nuestra economía y, con ello, hacer frente a las exigencias del sector externo.

Con dicha finalidad, en el sexenio 1982-1988 se emprendieron los cambios necesarios para la economía, cuya base principal fue un modelo económico orientado al exterior, tomando en cuenta la promoción de exportaciones para la expansión sucesiva de la producción, generación de empleos y la ampliación del ingreso nacional, y la adopción de una nueva política de apertura comercial.

Continuando con la idea de apertura comercial, el sexenio Salinista consideró también la idea de alcanzar un crecimiento económico equilibrado, tanto interno como externo, en base al sector exportador llevando a cabo políticas de cambio, lo que ayudaría a fortalecer la etapa inicial de la apertura comercial.

Por último, el sexenio Zedillista establece como objetivos estratégicos promover un crecimiento económico sustentable en base al dinamismo del sector exportador de bienes y servicios y como apoyo al crecimiento del país, mencionando también a la promoción

de exportaciones como una de las actividades básicas y esenciales en el Comercio Exterior de México.

Por lo anterior, la presente investigación tiene como hipótesis central exponer que la participación del sector externo en la economía, aún no ha reflejado los beneficios esperados en el sector interno, lo que deja ver que la apertura comercial no ha sido suficiente para ejercer importantes impulsos al desarrollo económico y ubicar al país en los niveles competitivos internacionales. Por lo que se requiere de la elaboración de estrategias y evaluación de las mismas, en materia económica y social, que eviten que los beneficios del sector externo se concentren en sólo unas cuantas manos y que contribuyan a un crecimiento y desarrollo económico acorde a las necesidades y exigencias de la población, y del país en general.

En este orden de ideas, la organización temática de la Tesis, presenta el siguiente esquema:

El Primer Capítulo aborda el entorno internacional en el cual nos encontramos actualmente, considerando los procesos que impulsaron la Globalización Económica, mencionándose también las características de la regionalización y de los bloques económicos, con el fin de dar una visión del contexto en el cual y por el cual México adopta medidas de cambio en su política económica.

El Segundo Capítulo expone principalmente tales medidas de cambio que llevó a cabo nuestro país a través de la profunda reforma en el diseño y ejecución de políticas en su marco legal y en las relaciones económicas y comerciales con diferentes países, con el fin de lograr una inserción más eficiente en la Economía Global, ya que el proceso de competitividad que implanta la Globalización Económica originaba la necesidad de realizar estrategias, como lo es la diversificación comercial, para tener una mayor participación en los mercados internacionales.

El Tercer Capítulo describe los diversos apoyos que el gobierno de nuestro país ha implantado en materia de oferta exportable, ya que como el Comercio Exterior ha ido adquiriendo mayor relevancia dentro del entorno de globalización económica, y está siendo considerado como parte clave del funcionamiento de las economías nacionales, entre cuyas ventajas se pueden citar la entrada de divisas, diversificación de los mercados y desarrollo de ventajas competitivas, resulta fundamental conocer la participación del país en la promoción de sus exportaciones y saber si dicha participación es o no suficiente, punto en el cual este capítulo nos induce a reflexionar.

Y por último, en el Cuarto Capítulo se podrá observar el alcance y los obstáculos de las medidas adoptadas por nuestro país en materia de Comercio Exterior para el crecimiento económico y bienestar social del mismo, del cual surgen elementos que confirman la hipótesis de trabajo, y ciertas alternativas para el mejor aprovechamiento de los beneficios del sector externo de manera general.

CAPITULO I- TENDENCIAS DEL COMERCIO MUNDIAL.

1.1 Proceso que impulsa a la Globalización Económica

1.2 Regionalismo y Bloques Económicos

1.2.1 Unión Europea

1.2.2 La Cuenca del Pacífico

1.2.3 Los Nics

1.3 La OCDE y el GATT/OMC

CAPITULO I

I. TENDENCIAS DEL COMERCIO MUNDIAL.

Actualmente nos encontramos frente a un mundo que ha experimentado grandes transformaciones en los últimos años y en donde el comportamiento de la economía y la producción mundiales apunta a que la tendencia de nuestra época sea la globalización.

De esta manera, dentro de las tendencias del actual comercio mundial podemos citar, sin duda alguna, la globalización económica cuyo proceso se caracteriza por un acelerado desarrollo científico y tecnológico, y por el requerimiento de un espacio económico internacional abierto, que a pesar de sus avances, mantiene y agudiza contradicciones de gran peso en lo social y en lo político.

Asimismo, paralela a esta tendencia globalizadora se encuentra la de la regionalización y la tendencia a la formación de bloques económicos regionales.

Por tal motivo, el presente capítulo tendrá como objetivo analizar los procesos que impulsaron dicha globalización económica, así como los puntos más sobresalientes de la misma, y las características de la regionalización, que si bien puede representar un estado de avance en el camino hacia la integración económica mundial, también puede aumentar las fronteras económicas en la medida en que se establezca un regionalismo defensivo frente a los competidores extranjeros. Y se finalizará con el estudio de los tres grandes bloques económicos: el primero esta formado por Estados Unidos, México y Canadá, cuyo líder es el primer país, el segundo bloque es el europeo al mando de Alemania e integrado por los países de la Unión Europea , y finalmente el bloque asiático, al mando de Japón, que integra países de la ASEAN y los NICs, formando parte de la Cuenca del Pacífico. Bloques económicos que para algunos representan un avance no hacia una economía mundial sino a un planeta dividido por ellos mismos.

CAPITULO I

1.1 PROCESO QUE IMPULSA A LA GLOBALIZACION ECONÓMICA.

Actualmente, la Economía Mundial está presenciando la creación de un Nuevo Orden Internacional, muy diferente al que se estableció después de la Segunda Guerra Mundial, en el cual surgen elementos que hoy conocemos como la Globalización, Regionalización e Internacionalización de la Economía.

Los hechos ocurridos en los últimos treinta años nos demuestran que estamos frente a una cambiante situación internacional debido a las transformaciones presentes en el sistema mundial a lo largo de este periodo, transformaciones con tal grado de importancia que han sido capaces de romper con los esquemas que conformaban el antiguo orden mundial ubicándonos en uno nuevo que se ha venido construyendo como consecuencia de tales cambios en el sistema internacional.

Las causas de todas estas transformaciones fueron originadas por diferentes fenómenos tanto internos como externos y provocando un alto nivel de internacionalización, lo que ha dado lugar a lo que hoy llamamos globalización mundial "(fenómeno básicamente económico que enlaza múltiples determinaciones sociales, políticas, culturales y ecológicas. En el plano económico, la globalización es el resultado final del rápido proceso de internacionalización de la producción y las transacciones entre países desarrollados de la Segunda Posguerra)".²

Así, la globalización ha sido utilizada como un concepto común en lo referente al entorno mundial y a la economía internacional, apoyada por el gran desarrollo que han tenido las empresas transnacionales y originando éstas la internacionalización del capital y de los procesos de producción y distribución que caracterizan al actual entorno económico internacional. Por ello, es importante identificar las causas que dan lugar al

² Alejandro Dabat. México y la Globalización. pág. 29

CAPITULO I

proceso globalizador y las principales características que nos permitan comprender mejor el ámbito internacional en el cual se ha desarrollado dicho proceso.

En primer lugar, mencionaremos que la Globalización Económica, surgió un en escenario mundial conformado por crisis, incremento de la competencia y una aceleración del cambio tecnológico.

La crisis que se menciona, y a la que se le da un mayor auge, es la que se suscitó en los años setenta, aunque también cabría integrar en este punto la crisis referente al Socialismo de Estado que junto a la primera (crisis de la economía capitalista mundial) originan la crisis del viejo orden mundial bipolar surgido en la Segunda Guerra Mundial.

La crisis de la economía capitalista mundial hizo su aparición a finales de los años sesenta y con mayor fuerza a principios de los setenta. Este hecho marcó una época muy desagradable para el capitalismo y sobre todo para los Estados Unidos quienes fueron perdiendo cierta hegemonía en el orden económico internacional, la cual habían consolidado en la llamada “época de Oro” (1947-1973) nombrada así porque en aquel tiempo el oro era el denominador común monetario y la paridad que el dólar tenía frente a este metal le permitió a la moneda estadounidense ubicarse como la principal, motivo por el cual se le atribuye cierta hegemonía a Estados Unidos en el ámbito monetario.

De esta manera y aprovechando su posición hegemónica, Estados Unidos representó un papel muy importante en la realización de la conferencia de Bretton Woods en 1944 con el fin de estimular el comercio mundial y creándose gracias a ella el Banco Mundial y el fondo Monetario Internacional: “... la idea central de los acuerdos firmados por 44 países e impulsados por Estados Unidos y Gran Bretaña fue crear un marco de referencia internacional, con el objetivo de pasar de economías centradas en sus bases nacionales a un sistema internacional coordinado por la financiación y el comercio, dentro del cual se purdieran realizar transferencias masivas de dinero (...) El Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRD), o Banco Mundial, fue la herramienta básica para

CAPITULO I

mantener a los países en desarrollo dentro de la estructura existente de inversión financiera, tecnológica, producción e intercambios (...) el Fondo Monetario Internacional (FMI) tenía la función de controlar el sistema de las monedas para activar el comercio, y actuar como prestamista hacia los países que necesitaban un apoyo para mejorar su balanza de pagos³.

Es así que gracias a su hegemonía Estados Unidos introduce en los países industrializados y en vías de desarrollo su patrón de producción y consumo, extendiéndose en ellos gracias a su potencial, sus características macroeconómicas y la capacidad de sus empresas.

Sin embargo, la presencia de la crisis capitalista provocó un cambio en la estructura de la actividad económica e industrial a nivel internacional que se venía desarrollando en el ámbito hegemónico estadounidense siendo dicha crisis principalmente una crisis de productividad, puesto que se presentó una baja en la tasa media de crecimiento anual de los países industriales que de 1950 a 1966 fue de 5.6% mientras que de 1968 a 1992 sólo representó el 2.4%, lo que deja ver un debilitamiento de Estados Unidos y con ello el colapso de Bretton Woods.

Varios son los autores que coinciden en que la principal causa de esta crisis fue la caída de las exportaciones de los productos básicos, aunque esto no afectó en forma general a todos los países debido a que algunos lograron desarrollar su sector manufacturero, esto les ayudó a tener efectos mínimos, como es el caso de los miembros de la ASEAN [Asociación de Naciones del Sudeste Asiático] (Malasia, Filipinas, Tailandia, Singapur, Indonesia, Brunei, Vietnam, Myanmar y Laos)] y de los Tigres Asiáticos (Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwan)

Sin embargo, tuvo efectos negativos para aquellos países periféricos que contaban ya con un sobreendeudamiento externo, el cual se incrementó aún más a principios de los

³ Mariano Aguirre. La sociedad Internacional en la era de la Globalización. Pág. 58

CAPITULO I

años ochenta por las medidas que los mercados financieros internacionales tomaron: “los países periféricos se vieron afectados a principio de los ochenta por causa de las altas tasas de interés de los mercados financieros internacionales y el cierre de financiamiento por parte de los bancos provocándoles un importante endeudamiento. Por esta razón, durante los ochenta, el enorme peso de los servicios de la deuda externa absorbió una parte muy grande del excedente económico y la capacidad externa de pago de los diferentes países, imponiéndoles la necesidad de tener que recurrir a dolorosos ajustes financieros y macroeconómicos supervisados por el FMI que redujeron drásticamente el ingreso y empleo nacional y la capacidad de consumo, gasto público e inversión interna”.⁴

Pero aún así, y contradictoriamente a esta situación de crisis, surgen países que se transforman en grandes potencias dentro del sistema económico internacional, favorecidas también por las innovaciones tecnológicas. Entre estos países podemos referirnos a Japón y Alemania quienes tomaron los riesgos que les pudo propiciar la adaptación de una nueva tecnología a cambio de ofrecerles una gran estructura industrial.

Es por estas circunstancias que en la época de los ochenta algunos especialistas coinciden en la consolidación de Japón como potencia, además de que la productividad total de este país comparada con la de otra potencia como Estados Unidos fue mayor (la productividad de Japón creció de 1966 a 1973 a una tasa anual de 6.8% mientras que la de Estados Unidos sólo creció en un 2.5% anual).

En este mismo contexto también consideraron la presencia de una década perdida para América Latina, ello por ser los países latinoamericanos uno de los de mayor endeudamiento externo.

⁴ Alejandro Dabat. Op.cit. pág. 19

CAPITULO I

De este modo, el surgimiento de otros países como potencias da origen a lo que se le nombra Hegemonía Compartida en la cual se ve reflejada una gran competencia internacional y la búsqueda de soluciones para salir de la crisis que envolvía al sistema económica mundial en los años setenta. En estas condiciones es que se toma como medida de solución la adopción de una política de libre mercado desarrollándose dentro de un proceso globalizador, pero teniendo de inicio la idea de que dicho proceso fuera integrado por países iguales, con un mismo desarrollo político, económico y social, idea que aún no se ha llegado a realizar.

De igual manera, después de esta crisis económica, sin duda una de las etapas que más ha transformado las condiciones para un nuevo orden y ha dado pie a la eliminación definitiva de la bipolaridad fue la caída del bloque socialista, originada por la crisis del socialismo de Estado.

La crisis del socialismo de Estado fue causada por el declive de los esquemas estatistas en los países socialistas puesto que el régimen burocrático que ahí se llevaba a cabo sufrió una gran decadencia: “los países que habían exhibido hasta la época de los setenta un mayor dinamismo económico con relación a los principales países capitalistas, quedaron atrapados en el círculo vicioso de la parálisis burocrática y el estancamiento”.⁵

Toda esta situación provocó las reformas que incitan al cambio, como lo que sucedió en China, país que limitó su política al plano económico basándose en el socialismo de mercado e incorporándose al mercado mundial, y la reforma implantada por Gorbachov quien asumiera el poder en 1985 en la exUnión Soviética, anunciando la reestructuración del sistema (Perestroika) y la liberalización de la información (Glasnost): “Desde entonces la perspectiva original del socialismo de mercado que animó a los intentos iniciales de reforma, fueron sustituidos por políticas explícitas de restauración de la propiedad privada sobre los medios de producción, que significaron el fin del

⁵ José Luis Calva, “Globalización y Bloques Económicos” realidades y mitos. . pág.58

CAPITULO I

experimento socialista iniciado en octubre de 1917 y de la reforma político social en que derivó”.⁶

De esta manera es como se da la desaparición de la Unión Soviética así como la caída del Muro de Berlin en 1989, propiciando el fin de la Guerra Fria y la búsqueda de un desarrollo capitalista en los países del anterior bloque oriental.

Tales son los acontecimientos que han permitido la desintegración del orden mundial bipolar cuyas características eran la confrontación política y económica entre el sistema socialista y capitalista.

De esta forma, el mundo vive grandes procesos de cambio y reorganización en la vida económica, política y social: “El bloque socialista se ha visto completamente atrás de la caída del Muro de Berlin en 1989 con el colapso del comunismo en la exUnión Soviética y en los llamados países de Europa del Este así como el descrédito de los esquemas estatistas difundiéndose la aplicación de los modelos (...) que tienen a la economía de mercado como el eje del sistema en distintas naciones en desarrollo y en países que anteriormente tuvieron sistema de economía centralmente planificada.”⁷

Sin embargo, toda esta situación se presenta en favor del capitalismo quien se amplió más en el mercado mundial provocando grandes consecuencias económicas y políticas, puesto que los países que contaban con la ayuda de lo que era la URSS se vieron privados de ella en su totalidad, ya que tampoco recibían ninguna ayuda por parte de las potencias capitalistas debido a que éstas no estaban en condiciones de sustituirla por no contar con las inversiones necesarias para hacer la transformación de las economías estatizadas a las capitalistas.

⁶ Alejandro Dabat. Op.cit. pág. 21

⁷ José Luis León Ayala. Seminario: México y A.L. Crisis, Globalización y Alternativas. pág. 96

CAPITULO I

Con todos estos sucesos el nuevo orden se va encaminando también a un nuevo reparto de influencias entre las grandes potencias, lo que conlleva a una nueva jerarquización económica a nivel mundial. De esta manera surge la llamada Hegemonía Compartida que nos permite observar nuevos polos de poder económico representados por Estados Unidos, la Unión Europea y Japón.

Estas nuevas circunstancias han provocado una mayor y fuerte competencia a nivel mundial, tercera característica en la cual se desarrolla el proceso de globalización. Dicha competencia se complementa por la adopción de nuevos procesos tecnológicos y ambos elementos juegan un papel central en el proceso actual de globalización siendo la tecnología un factor de impulso muy importante para la misma: “la innovación tecnológica es impulsora de la globalización ya que permite introducir cambios significativos en los métodos de producción, también ha generado una nueva división internacional del trabajo, pues de manera vertiginosa crea nuevas ventajas comparativas y hace posible que la producción se internacionalice, es decir, se fragmente sin importar el país o el sector”.⁸ Es así que la internacionalización de la producción se entiende como la elaboración de bienes y servicios producidos en un mayor número de países gracias a las innovaciones de la tecnología que dan como resultado productos fabricados con la marca de varios países.

En este ámbito, la Globalización impone aspectos competitivos importantes ya que induce a las empresas a que busquen mercados a través de las fronteras para que promuevan sus productos o utilicen en ellos materiales más modernos, considerando la utilización de la nueva tecnología. De esta forma, el sistema económico va teniendo una visión hacia afuera apoyándose también de las fuertes inversiones hechas en el extranjero que cada día son mayores, y complementando elementos claves como el cambio tecnológico, una nueva división internacional del trabajo, la internacionalización del capital y el incremento de la competitividad internacional

⁸ Armando Kuri Gaytán. “La Globalización hacia un nuevo tipo de Hegemonía”. Comercio Exterior. México:Bancomext, diciembre 1992, pág. 1170

CAPITULO I

La innovación tecnológica a la cual se le ha hecho tanta mención se fue desarrollando en un ambiente donde las potencias deseaban buscar soluciones para salir de la crisis que les acogía en la época de los setenta y encaminándose a alcanzar cierto poder hegemónico, pero llegando a establecer una hegemonía compartida por la falta de un país que domine en su totalidad al actual orden internacional haciendo posible el establecimiento de un nuevo sistema hegemónico mundial que sustituya aquel orden norteamericano de posguerra.

Es en esta "hegemonía compartida" donde se acentúa más el factor competitivo, elemento clave en las últimas décadas dentro del escenario mundial, obligando a los países industrializados a adoptar procesos de modernización tecnológica para contar con aparatos productivos más competitivos y dando origen a la llamada Tercera Revolución Tecnológica.

Esta Revolución Tecnológica se caracteriza por los adelantos en la microelectrónica, informática, biotecnología, mecanización y automatización integral de la producción: "En el plano de la producción industrial, ello se ha traducido en la suplantación del régimen fordista (combinación de automatización rápida, producción en serie y trabajo especializado), por un régimen productivo superior basado en la función de computadoras, automatización flexible, redes de información y trabajo en equipo..."⁹

Este nuevo régimen caracterizado por la utilización de más tecnología introduciría también mayor calidad en los productos a través de mejores substancias, una mayor aceleración en el tiempo de circulación de los mismos, abaratando costos, y posibilitaría la descentralización de los procesos productivos, para adoptarlos a las ventajas comparativas nacionales y regionales. Por consiguiente, todos estos aspectos presentaron una importancia muy grande en la conformación de la nueva división internacional del trabajo y los procesos de subfacturación internacional, es decir, la maquila.

⁹ Alejandro Dabat. Op.cit., pág. 28

CAPITULO I

De esta manera, el Nuevo Orden Mundial ha presenciado un importante cambio en el cual el conocimiento científico-tecnológico es la parte fundamental del proceso productivo y económico. Sin embargo, no debemos olvidar que la difusión de esta tecnología ha sido muy limitada y extendida de forma desigual entre los países, ya que con el pretexto de aprovechar sus recursos naturales, mercado y mano de obra barata, a los países subdesarrollados se les reservan las producciones de baja tecnología, además de que el acceso a la verdadera tecnología de punta exige grandes cantidades de dinero con lo que estos países no cuentan.

Por otra parte, en este proceso de globalización relacionado con la tecnología, otro punto destacado es el crecimiento del sector servicios debido a los avances tecnológicos, los cuales permiten ahorrar tiempo, distancia y costos.

En dichos avances tecnológicos encontramos la microelectrónica, las computadoras y las telecomunicaciones que sirven a los sistemas de información (elemento en el cual la actual revolución tecnológica está basada) representando la infraestructura básica de producción, administración y distribución de economías avanzadas en el proceso de la internacionalización de la economía mundial.

Además, gracias a las empresas transnacionales los servicios ocupan un lugar importante en la economía mundial puesto que son ellas las que han motivado el crecimiento de los mismos para la obtención de mayores beneficios, a parte de que son las únicas que pueden solventar los costos de dichos servicios y utilizando economías avanzadas como respuesta a la competencia, ocasionando una concentración en el poder económico y promoviendo, a su vez, ventajosamente la tendencia a la globalización

De esta forma, se coincide con la interpretación de la siguiente cita: "la globalización es un término que da cuenta de una doble realidad: por un lado, la internacionalización de los bienes, servicios y factores de producción; del otro, el surgimiento de empresas

CAPITULO I

industriales capaces de concebir su desarrollo en escala mundial y formular para ello estrategias globales de producción; comercialización y gestión".¹⁰

La expansión de las empresas transnacionales es cada vez más amplia en el ámbito mundial, las primeras en aparecer fueron las empresas de Estados Unidos, en la década de los cincuenta. Dichas empresas instalaron centros de producción en Asia, el Caribe y México denominándolas maquiladoras. Esto marcó el principio de la descentralización de la producción, principalmente la estadounidense, y la utilización de mano de obra barata en los centros de producción de varios países. Con el tiempo, otros países desarrollados también llegaron a competir con las empresas transnacionales norteamericanas.

Lo anterior nos hace confirmar que un elemento clave en la reestructuración de la economía capitalista avanzada ha sido la descentralización productiva hacia áreas de bajos costos aprovechando la nueva tecnología en telecomunicaciones y transporte, entre otros factores. Esto se ve reflejado en la nueva división internacional del trabajo creada en los años setenta caracterizada por las industrias de electrónica y automotriz.

Así, esta nueva división internacional del trabajo utiliza los servicios avanzados y el alto nivel de las funciones de las industrias de alta tecnología. En este contexto, la división internacional del trabajo presenta características importantes como lo son la división de industrias manufactureras (industrias tradicionales) y las que usan tecnología avanzada (industrias de alta tecnología) ubicándose por lo general, las primeras industrias en los países subdesarrollados y las segundas en los desarrollados. Ambas industrias se combinan para los procesos productivos al exterior como lo es la actividad de maquila.

Las empresas transnacionales han llegado a representar un importante papel en la producción y en el intercambio comercial, por un lado gracias a la actividad que ejercen principalmente en el comercio intrafirmas (este comercio se refiere al intercambio

¹⁰ Fernando Alfonso Rivas M. Teoría de la globalización y el foro de Cooperación Económica Asia Pacífico. Comercio Exterior. México:Bancomext, diciembre, 1996, pág.95

CAPITULO I

comercial entre diferentes empresas pertenecientes a una misma corporación). En este aspecto es importante mencionar que el campo de estas empresas es altamente concentrado puesto que el comercio intrafirmas que realizan representa más de un tercio del comercio total mundial

Y por otro lado, dichas empresas realizan grandes corrientes de capital tanto directas como de cartera. Por inversión directa podemos entender el siguiente concepto: “aquella que tiene características de permanencia y se materializa principalmente instalando una empresa nueva o ampliando una existente; mientras que la inversión de cartera o de portafolio, se orienta fundamentalmente a operaciones bursátiles en todas sus variantes y preponderantemente hacia diferentes actividades financieras y cambiarias.”¹¹

Los países que más actividad tienen en las empresas transnacionales han sido Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, como podemos observar en el siguiente cuadro que muestra las cincuenta corporaciones más grandes del mundo hasta 1993, fuente que aunque un poco limitada en cuanto a actualización de datos, nos permite darnos la idea de las importancias de las empresas transnacionales de esos países en el mundo. Tan sólo de las 50 empresas aquí mencionadas, 15 pertenecen a Estados Unidos, 12 a Japón y el resto a la Unión Europea, exceptuando 3 de las cuales 2 son de Corea del Sur y una de México (PEMEX). (Ver Cuadro 1 A y Cuadro 1 B)

Estas empresas sobresalen en la competencia internacional y en el desarrollo tecnológico, además son las que llevan a cabo la internacionalización del capital, es decir, el movimiento del capital que se realiza de las grandes empresas de los países industriales a los llamados países periféricos: “En el sentido más ortodoxo, se entiende por internacionalización del capital el mecanismo de expansión de las empresas fuera de sus fronteras territoriales, ya sea por medio de inversiones directas -mediante la implantación de filiales cuyo propósito es abaratar sus procesos productivos y conquistar mercados

¹¹ Naum Minsburg. El Impacto de la Globalización, pág. 29

CAPITULO I

CUADRO 1 A

LAS CORPORACIONES MAS GRANDES DEL MUNDO 1993

	EMPRESA	PAIS DE ORIGEN	VENTAS (MILL. DOLARES)
1.	GENERAL MOTORS	EU	13362.9
2.	FORD MOTOR CO	EU	108521.0
3	EXXON	EU	97825.0
4	ROYAL DUTCH/SHEL	R.U/HOLANDA	95134.4
5	TOYOTA MOTOR	JAPON	85283.2
6	HITACHI	JAPON	68581.8
7	IBM	EU	62716.0
8	MATSUSHITA	JAPON	61384.5
9	GENERAL ELECTRIC	EU	60823.0
10	DAIMLER BENZI	ALEMANIA	59102.0
11	MOBIL	EU	56576.0
12	NISSAN MOTOR	JAPON	53759.8
13	BRITISH PETROLUM	REINO UNIDO	52485.4
14	SAMSUNG	CPREA DEN SIR	51345.2
15	PHILIP MORRIS	EU	50621.0
16	IRI	ITALIA	50488.1
17	SIEMENS	ALEMANIA	50381.3
18	VOLKSWAGEN	ALEMANIA	46311.9
19	CHRYSLER	EU	43600.0
20	TOSHIBA	JAPON	42917.2
21	UNILEVER	R.U/HOLANDA	41842.6
22	NESTLE	SUIZA	38894.5
23	ELF AQUITAINE	FRANCIA	37016.3
24	HONDA MOTOR	JAPON	35797.9
25	ENI	ITALIA	34721.3

FUENTE: Tesis. El Fomento y la Promoción a la actividad exportadora en México: alcances y perspectivas de inserción en el mercado internacional. UNAM. 1995. Pág. 30

locales-, o sencillamente recurriendo a la simple extracción de materias primas y de primera elaboración. Este proceso esta permado por el desarrollo de una nueva división internacional del trabajo que obliga a los distintos países a especializarse en un proceso determinado o en ciertas ramas/sectores de los que componen la producción."¹²

¹² Javier Delgadillo Macías. El desarrollo regional de México ante los nuevos bloques económicos. pág. 20

CAPITULO I

CUADRO 1 B

LAS CORPORACIONES MAS GRANDES DEL MUNDO 1993

	EMPRESA	PAIS DE ORIGEN	VENTAS (MILL.DOLARES)
26	FIAT	ITALIA	34706.7
27	SONY	JAPON	34602.5
28	TEXACO	EU	34359.0
29	NEC	JAPON	33175.9
30	EI DUPONT	EU	32621.0
31	CHEVRON	EU	32123.0
32	PHILIPS	HOLANDA	31665.5
33	DAEWOO	COREA DEL SUR	31893.4
34	PROCTER/GAMBLE	EU	30433.0
35	RENAULT	FRANCIA	29974.8
36	FUJITSU	JAPON	29093.9
37	MITSUBUSHI ELECTRIC	JAPON	28779.8
38	ABB	SUIZA	28315.0
39	HOECHST	ALEMANIA	27844.8
40	ALCATELAISTHOM	FRANCIA	27599.4
41	MITSUBISHI MOTORS	JAPON	27310.9
42	PEMEX	MEXICO	26572.9
43	MITSUBISHI HEAVY	JAPON	25804.0
44	PEUGEOT	FRANCIA	25669.1
45	NIPPON STEEL	JAPON	25669.5
46	AMOCO	EU	25336.0
47	BOEING	EU	25285.0
48	PEPSICO	EU	25020.7
49	BAYER	ALEMANIA	24797.1
50	BASE	ALEMANIA	24531.9

FUENTE: Tesis. El Fomento y la Promoción a la actividad exportadora en México: alcances y perspectivas de inserción en el mercado internacional. UNAM. 1995. Pág. 30

Las empresas transnacionales invierten cada vez más en el sector industrial que en el manufacturero y en las industrias con aquellas actividades que contienen tecnología elevada como la química o la electrónica. Resulta interesante saber que el sistema de selección que siguen estas empresas es complejo y que los principales criterios que utilizan, son: la evaluación independiente de cada zona a partir de cálculos, beneficios,

CAPITULO I

potenciales; se instalan bajo promesa a los países receptores de generar empleos en regiones de alto desempleo tradicional; y a los inversionistas y otros banqueros comerciales privados ofrecen liberalización de impuestos y el financiamiento de su desarrollo, buscando tomar ventajas del repentino crecimiento y la posibilidad de repartir ganancias.

Sin embargo estas empresas que invierten y crean empleo de los países centrales a los periféricos no lo hacen del todo ya que, por ejemplo, la investigación, desarrollo y la alta tecnología que debían canalizarse a las empresas filiales o sucursales en el extranjero permanecen en los países centrales: "En cierta literatura se considera un hecho que la economía se ha globalizado y funciona en escala mundial. La realidad es muy distinta. Aunque el capitalismo siempre ha tenido una vocación mundial, la base de operaciones de las empresas ha sido nacional. Esto también resulta válido para las actuales corporaciones transnacionales que si bien actúan en diversos países, la propiedad del capital corresponde a la de origen de las matrices que son las que gestan y difunden las ventajas competitivas."¹³

Así también, la internacionalización del capital trae grandes beneficios a las empresas transnacionales pero a costa de otros países porque se caracterizan en dar a sus trabajadores salarios bajos y largas horas de trabajo sin ninguna protección de seguridad laboral lo que, por otra parte, tiene como consecuencia que en los países en desarrollo se fomente una baja política respecto a los derechos laborales, no contando con normas benéficas para los trabajadores o teniéndolas de forma muy austera. Ejemplo de ello es que en Brasil, la planta de la empresa Ford que produce camiones en Sao Paulo fue inmovilizada por una huelga en demanda de seguridad de empleo, debido a la noticia de que Ford cerraría su planta de San Paulo para trasladarla al Estado nordeste de Bahía, lo que para los obreros significaba el traslado de su línea de producción y quedarse sin empleo.

¹³ Arturo Guillén R. Bloques regionales y globalización de la economía. Comercio Exterior. México: Bancomext, mayo 1994, pág. 379

CAPITULO I

Finalmente la huelga con duración de dos semanas concluyó gracias a que la Compañía Ford Motor Co. garantizó a los obreros empleo por un año.¹⁴

De la misma manera se encuentra presente el hecho de que estas empresas, para satisfacer sus necesidades y obtener los mejores beneficios en el comercio internacional, elaboran estrategias que proporcionan a sus filiales, no importando que dichas estrategias no estén a fin con el desarrollo de los países en los cuales se encuentran ubicadas las filiales. Además, gracias a su una gran influencia sociopolítica en estos países, logran sus objetivos y aumentan su poderío, presentando un comportamiento definido respecto con los países desarrollados y subdesarrollados, puesto que en estos últimos pueden cometer más abusos y en los primeros no gracias a que los países desarrollados cuentan con mayores defensas para su desarrollo económico y social.

De esta manera, hay quienes están en favor y en contra de dichas empresas como la siguiente cita lo explica: "Los partidarios defensores de las empresas multinacionales que promueven la ampliación de su accionar, exaltan su labor mencionando que las Ets son un resultado elevado del sistema de la economía de mercado, al mismo tiempo que sostienen que son de un comportamiento ejemplar por su racionalidad administrativa, financiera, por haberse constituido en un factor que procura el incremento constante de la producción competitiva, y como un elemento que favorece el desarrollo tecnológico. () [por otra parte] quienes asumen una actitud crítica y de recabas frente a dichas corporaciones, sostienen que ellas constituyen un factor que promueve la subordinación económica de los países en que actúan en favor exclusivo de sus intereses además el objetivo fundamental de las filiales de las Ets consistiría en aumentar indefinidamente sus beneficios, acaparando el conocimiento tecnológico y organizar los mercados de acuerdo con sus exclusivas conveniencias. Señalan además que, debido al incremento de las importaciones desde sus casas matrices así como también a los giros que por utilidades,

¹⁴ EL FINANCIERO, "Concluye huelga de Ford en Sao Paulo" 4 de agosto, 1999, pág. 33

CAPITULO I

dividendos (...) inciden negativamente en la balanza de pagos de los países donde éstas radican.”¹⁵

Ambas opiniones, en lo personal, comparten cierta veracidad. Todo lo comentado anteriormente nos hace pensar que el objetivo de estas empresas sería el tratar de organizar e integrar las actividades económicas de todo el mundo, pero a costa de obtener los mejores beneficios para si mismas, al mismo tiempo que estarían influyendo en la nueva división internacional del trabajo con nueva tecnología y formas de organización productivas haciendo surgir nuevas ventajas competitivas que sustituyen, en ciertos casos, a la mano de obra.

Lo importante es saber aprender y aprovechar de estas empresas los puntos positivos, una vez ubicadas en nuestro país, y evitar que el logro del crecimiento industrial que pudiera alcanzarse lo abarque la mayoría de las empresas transnacionales.

Por tal motivo se menciona que el nuevo orden globalizado esta conformado en base a una economía mas transnacionalizada y con ello interdependiente y competitiva a la vez, pero donde uno de los puntos sobresalientes es la gran diferencia que tanto la tecnología como las actividades comerciales y financieras provocan entre los países desarrollados y los subdesarrollados presentándoseles a éstos últimos grandes obstáculos para manejar dichas situación, lo que provoca una reflexión en el hecho de que no existen los apoyos suficientes y el fácil acceso de estos países a las nuevas tecnologías, por lo que esta situación debe cambiar para que no se les margine y se les ubique en el nivel de desarrollo conveniente para evitar o por lo menos disminuir la existencia de las grandes desigualdades entre los países.

¹⁵ Naún Minsburg, Op.cit., pág. 37

CAPITULO I

1.2 REGIONALISMO Y BLOQUES ECONOMICOS.

Simultánea a la globalización se encuentra presente la tendencia a la formación de bloques regionales, siendo la regionalización uno de los temas de hoy en día con mayor interés en la economía internacional, ya que muchos países han comenzado a estudiar la posibilidad de una integración económica regional caracterizada por la eliminación de las barreras al intercambio comercial y obtener ventajas competitivas en el escenario económico mundial caracterizado por los rápidos cambios en la estructura del mercado y en la organización de las actividades económicas.

Ello nos refleja el avance que la economía mundial ha tenido en el proceso de integración basándose en un mayor número de transacciones de bienes, servicios y capital.

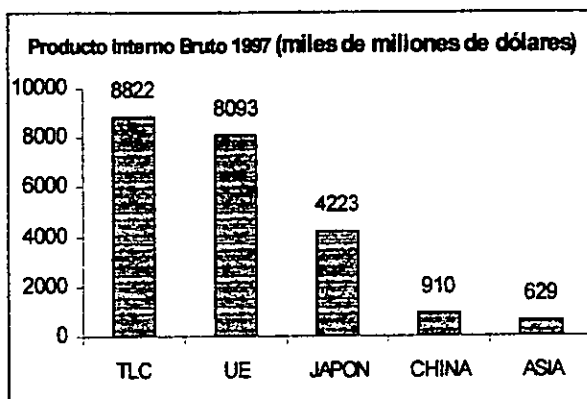
Así, el proceso de integración que se inicia , ya sea por razones políticas, históricas y geográficas, poco a poco se va formalizando por medio de la creación de diversos esquemas de integración comercial, entre los que podemos citar a los tratados de libre comercio, acuerdos de intercambio comercial y uniones económica.

A este tipo de integraciones, que manejan grandes actividades de comercio y de inversión, se van incorporando otros países, hecho que va originando la integración de bloques económicos como los que actualmente conocemos, y que nos muestran la gráfica 1 y la gráfica 2, presentando algunos de los más importantes hoy en día.

Sin embargo, así como existe el regionalismo institucionalizado a través de los acuerdos comerciales, en otras partes de mundo como en Asia, existe otro tipo de regionalismo que es más flexible en el cual no se le da mayor importancia a los aspectos formales de unificación de criterios y fechas límites de desgravación, factores que caracterizan a los acuerdos comerciales de otras regiones.

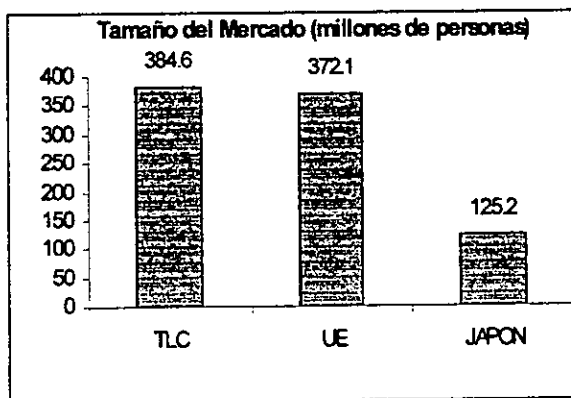
CAPITULO I

GRAFICA 1



FUENTE: El Mercado de Valores. "Integración Regional en Asia". Enero 1999, pag. 27

GRAFICA 2



FUENTE: El Mercado de Valores. "Integración Regional en Asia". Enero 1999, pag. 28

CAPITULO I

Asimismo, este tipo de regionalismo flexible ha sido positivo para la región asiática como lo demuestra el hecho de que su comercio intrarregional ha crecido rápidamente como lo reflejan los datos indicadores sobre comercio y desarrollo en la región, representados en los siguientes cuadros que nos muestran el comercio intra-Asiático y una comparación entre los países en desarrollo del mundo y los países en desarrollo asiáticos.

COMERCIO INTRA-ASIATICO

Concepto	1980	1985	1990	1993
Miles de millones de dólares				
Exportaciones intra-Asia	96	127	279	418
Importaciones intra-Asia	91	127	288	441
Exportaciones asiáticas totales	288	381	735	1006
Importaciones asiáticas totales	296	348	699	906
Por ciento				
Comercio intra-Asia como proporción del comercio total	32.0	34.7	38.1	43.7

Nota: Asia incluye PDA's y Japón

FUENTE: El Mercado de Valores "Integración regional en Asia", enero 1999, pág.29

De esta manera, la conformación de bloques económicos es un proceso importante, que favorece la estrategia de globalización, y en donde los cambios tecnológicos son un factor determinante para la evolución industrial, lo que facilita la integración de los bloques comerciales que compiten por el mercado mundial

CAPITULO I

INDICADORS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO EN ASIA

Concepto	1971-1980	1981-1990	1991-1994
I. Crecimiento del PIB (%)			
Mundial	3.8	3.1	2.0
Países en desarrollo	5.2	3.9	5.5
PDA's*	6.8	7.8	7.5
II. Crecimiento del volumen de las exportaciones (%)			
Mundial	5.7	4.3	4.6
Países en Desarrollo	3.5	4.2	8.3
PDA's*	11.1	11.2	13.7
III. Participación en las exportaciones mundiales (%)			
Países en desarrollo	28.5	29.0	28.7
PDA's*	7.3	11.9	16.2
PDA's* y Japón	14.5	21.1	25.6
Países en desarrollo (excluye PDA's*)	21.2	17.1	12.5
IV. Participación de las exportaciones de los países en desarrollo (%) PDA's*			
	25.7	41.8	56.3

*PDA's: Países en desarrollo de Asia

FUENTE: El Mercado de Valores "Integración regional en Asia", enero 1999, pág.29

Como consecuencia, en este ambiente competitivo no podía faltar la presencia de las empresas transnacionales, la cual es muy significativa, puesto que a través de ellas los bloque comerciales compiten, además de que, gracias a los avances tecnológicos, dichas empresas han tenido un rápido crecimiento porque la tecnología, hoy en día representa una de las ventajas competitivas de las empresas permitiendo que éstas se fusionen y originando de esta forma que los bloque económicos regionales se fortalezcan y busquen

CAPITULO I

su incorporación a esta nueva fase de competitividad. Por ello se dice que las empresas transnacionales son las que rigen gran parte de los bloques comerciales provocando la internacionalización del capital y la competencia entre ellas mismas para dominar nuevos mercados.

De esta forma observamos como la competencia ha impulsado los procesos de regionalización, los cuales se llevan a cabo de diferente manera en distintas regiones (como ya lo mencionamos antes al referirnos al regionalismo institucionalizado y al regionalismo flexible también conocido como “regionalismo abierto”).

Por consiguiente, hablaremos del bloque europeo encabezado por Alemania y representando desde hace mucho tiempo la zona mas integrada, con la idea de ser una región económica sin fronteras, con libre circulación de personas, mercancías, servicios y capitales, y esperando alcanzar una integración monetaria y política europea. Así como también se mencionarán proyectos de integración regional mundial como es el caso de la Cuenca del Pacifico integrada por algunos países de América Latina, Filipinas, los países de reciente industrialización como Taiwan, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur además de Japón y Estados Unidos; y el caso del bloque norteamericano que abarca a México y Canadá., observándose el hecho de que la competencia en el actual entorno internacional ha originado que el regionalismo sea tomado como una respuesta cuyo objetivo , en alguno de los casos, signifique confrontar el poder económico cada vez más fuerte de los distintos bloques económicos, como el europeo.

En este orden de ideas, al bloque europeo y la Cuenca del Pacifico los retomaremos con detalle más adelante, por lo que concierne al bloque norteamericano tenemos lo siguiente.

Frente al desafío de Europa y Asia por tener el liderazgo mundial, las inversiones y la tecnología, Estados Unidos quiso ampliar su posición internacional a través de la idea de

CAPITULO I

formar un bloque norteamericano con Canadá y México el cual entro en vigor en 1994, además de considerar también el proyecto de "Iniciativa para las Américas".

Desde un principio, el Acuerdo de Libre Comercio seideo como el primer paso para la formación de un acuerdo hemisférico que abarcara una zona de libre comercio desde Alaska hasta Argentina, objetivo de la Iniciativa de las Américas, sin embargo ello aun no se ha realizado y se quedo paralizado desde sus inicios habiéndose dado sólo como primer paso la firma del TLC.

Este proyecto de crear un área de libre comercio para América Latina (ALCA), cuya realización estaba prevista para el año 2005, ha sido pospuesta una vez más, puesto que estimando que la dinámica del nuevo orden mundial impone ciertas medidas económicas en beneficio de la competitividad internacional, los grupos estadounidenses han adoptado una postura más proteccionista en lo referente a los mercados comunes, a pesar de que el ALCA sea considerado como una parte sustancial del proyecto estadounidense para mantener su poder económico a largo plazo.

De este modo es como se ve obstaculizada la vía rápida "fast-track" para ampliar el TLC al resto del continente. Un ejemplo reciente de este hecho es la cancelación de la integración de Chile al TLC norteamericano.

Continuando con la formación de bloques es importante retomar que una de sus características es que se agrupan con el fin de obtener una mayor competitividad económica, pero también es importante destacar que esta agrupación regional deja ver el nivel económico social que cada país presenta en el panorama internacional. Por tal motivo es que en cada uno de los bloques comerciales se observará que el país con mayor desarrollo establecerá sus intereses por sobre los de sus asociados con menor grado de desarrollo. Por ejemplo, en la Unión Europea se ve la influencia ejercida por Alemania, en el bloque asiático la de Japón y en el norteamericano la de Estados Unidos.

CAPITULO I

Lo anterior nos conduce a distinguir dos rasgos del nuevo orden internacional de posguerra en esta década de los noventa. Por un lado tenemos la regionalización comercial a través de los bloques comerciales, entendiendo por regionalismo el siguiente concepto: “un conjunto de políticas instrumentadas por uno o más estados y diseñadas para promover el surgimiento de una unión regional coherente, que domine los patrones de las relaciones entre los estados de dicha región y el resto del mundo y que constituya la base organizativa de las políticas que se generan dentro de la región en relación con una amplia gama de temas”.¹⁶

Y por otro lado, la situación Norte-Sur que refleja una gran desigualdad debida también al factor tecnológico ya que en la formación de los bloques comerciales no todos los países lo tienen con alto grado de competitividad por lo que se deja ver un entorno de desigualdad entre los países centrales y periféricos, ya que mientras las economías centrales se integran en grandes bloques que forman una nueva competencia, las economías periféricas quedan marginadas en cuanto a las relaciones intercapitalistas que se basan en el factor tecnológico.

Sin embargo, aunque los países periféricos no forman parte de las grandes fusiones de transnacionales de los países centrales, excepto algunos que se incorporan bajo las estrategias de los grandes bloques económicos, si se consideran como “reservas potenciales” en donde se establecen los centros multinacionales de producción. Y es en este tipo de circunstancias donde los países periféricos pasan de ser productores de materias primas a productores de bienes intermedios mediante la implantación de maquiladoras.

Y es así que en este entorno caracterizado por la competitividad y desigualdad que establecen la formación de bloques económicos, se aprecia a la regionalización como la posibilidad de alcanzar una integración económica mundial mas avanzada pero a la vez

¹⁶ Shoji Nishijima y Peter H. Smith. ¿Cooperación o Rivalidad?. Integración regional de las Américas y de la Cuenca del Pacífico. Pág. 291

CAPITULO I

como un intento de incrementar las fronteras económicas en la medida en que los países y las empresas adopten el regionalismo como una defensa frente a los competidores extranjeros, por lo que se observan dos tipos de regionalismo, el Ofensivo y el Defensivo.

Así la regionalización ofensiva se considera como: “ una estrategia de integración regional en el sentido de asegurar una gradual y firme marcha hacia la globalización mundial. Con ello se podría explicar porque determinados países en una región elaboran acuerdos para integrar políticas económicas y de cooperación científica y tecnológica en el sentido de ir poco a poco fortaleciendo su competitividad en el mercado mundial”.¹⁷ En otras palabras, esta regionalización está orientada a reestructurar una industria y aprovechar la tecnología para conquistar mercados.

La regionalización defensiva es aquella que se caracteriza por lo siguiente: “protege las economías tradicionales en industrias ineficientes y una actividad económica y administrativa que so pretexto de defensa de lo nacional reduciría las capacidades de estos países en el campo económico y comercial y los pondría al margen de las transformaciones mundiales “. ¹⁸

En el primer caso de regionalización se ubican a las economías de los Estados Unidos, los países de la Unión Europea, Japón y los países del Sudeste asiático como Corea del Sur, Taiwán y Singapur. El segundo caso lo adoptarían los países en desarrollo que por su crecimiento económico menor no tendrían más alternativa que proteger sus industrias y empresas del impacto ofensivo de los países avanzados o integrarse a sus respectivos bloques.

Estos dos tipos de regionalización de alguna manera nos reflejan los efectos negativos y positivos de la globalización puesto que, la regionalización ofensiva aparecerá como

¹⁷ Jose Luis Calva Op.cit., pág. 98

¹⁸ Naun Minsburg. Op.cit., pág.46

CAPITULO I

una "protección temporal" para los países no desarrollados quienes la utilizan como defensa de los posibles efectos que para ellos sean negativos y que la globalización les pueda ocasionar. Sin embargo, la integración regional de tipo ofensivo también es importante en el Sur por el establecimiento que se ha realizado de programas para la integración regional desde el punto de vista de que dicha regionalización se utilizaría como vía para alcanzar un nivel de desarrollo económico acorde con sus necesidades.

De esta manera, en los años recientes los países en desarrollo han estudiado las ventajas que la cooperación económica les podría ofrecer en considerando factores como la tecnología, capital y los grandes mercados industrializados.

Es por tal motivo que a través de acuerdos comerciales han realizado una integración regional, principalmente aquellos países que no son autosuficientes industrialmente, por lo que hacen uso de estos acuerdos, los cuales deben ser acompañados también por esquemas de inversión e industrialización.

Así tendríamos que, las naciones en desarrollo podrían tener un mejor control sobre su producción y utilizar más adecuadamente sus recursos a través de las actividades de explotación, procesamiento, transporte, distribución, comercialización, etc., mediante la cooperación entre las naciones de la región.

Y por otro lado, también podrían tener una cooperación regional en las transferencias y creación de tecnología, lo que les ayudaría a disminuir alguna de las desigualdades actuales de los países en desarrollo, aumentando el poder de negociación de los mismo y desarrollando sus propias capacidades, más aún, si actualmente se considera que las ganancias de productividad se obtienen a través del uso de tecnología sofisticada.

Por todo ello, y con los elementos ya citados, creo conveniente mencionar el tipo de regionalismo que se ha llevado a cabo en América Latina: "Durante los ochenta se produjeron cambios fundamentales en la escena internacional que provocaron el

CAPITULO I

surgimiento de los grandes movimientos hacia la globalización económica y el regionalismo global. Por tal motivo, de una estrategia con fines eminentemente defensivos, orientada a impulsar el desarrollo económico de los países de la región a reducir su dependencia del exterior, la integración se convirtió en un instrumento ofensivo con el que estos buscan apoyar su inserción en la economía internacional y fortalecer su poder de negociación en el resto del mundo. De ahí la aparición en los noventa de lo que se denomina el nuevo regionalismo latinoamericano.”¹⁹

Con tales objetivos surge el establecimiento del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) poniéndose en marcha en 1991 a través del Tratado de Asunción. En dicho tratado se plantean también objetivos similares a los modelos previos como lo fueron el Mercado Común Centroamericano, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), establecida en 1960 y que más tarde sería la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), dándole origen en 1980 la firma del tratado de Montevideo, quien dejaba atrás la idea de crear un mercado común y adoptar un modelo más abierto y flexible con medidas como la eliminación de barreras comerciales, la fijación de aranceles comunes, la armonización de políticas y legislaciones económicas, etc. Pero no debemos dejar de lado que, el MERCOSUR también surgió como respuesta a las exigencias de un mundo caracterizado por la formación de bloques económicos.

Uno de los rasgos característicos de la integración en América es que, se ha llevado a cabo a través de procesos formales creando para ello organismo de coordinación con el reconocimiento de los países participantes. Esto contrasta con el llamado regionalismo abierto, el cual tiene lugar en el Pacífico Asiático, puesto que en esta zona la integración regional se ha llevado a cabo mediante procesos informales y al margen de todo arreglo institucional: “El concepto de regionalismo abierto fue originalmente expuesto durante los setenta por Osayossi Hohira, entonces primer ministro de Japón quien propusiera iniciar ‘una cooperación regional abierta acorde con la era de la comunidad global’ a fin

¹⁹ Juan José Palacios L. El nuevo regionalismo latinoamericano: el futuro de los acuerdos de libre comercio. Comercio Exterior. México: Bancomext, abril 1995, pág. 296

CAPITULO I

de superar las notables distancias y diferencias entre los países del Pacífico Asiático y así encarar las amenazas del exterior".²⁰

En esta integración latinoamericana podemos observar el establecimiento de alianzas entre los países del sur con la idea de poder competir de una mejor manera con otros bloques o en todo caso presentar un mercado unido a los bloques del norte con el fin de que la competencia internacional no les perjudique demasiado, por lo que algunos opinan que la formación de los bloques de los países del sur están en la línea de subsistir más que de competir.

Por todo lo anterior podemos identificar que hasta el momento los bloques se han caracterizado por la competitividad, la asimetría entre los países centro-sur y también por un regionalismo proteccionista que han presentado los países desarrollados.

Con todas estas características cabe destacar que, tanto el regionalismo ofensivo como el defensivo tendría un fin en común: "la necesidad de crear fronteras y protecciones temporales en los campos económicos y de la actividad social como respuesta a la apertura indiscriminada que la ideología neoliberal plantea como la única estrategia válida para lograr un acceso rápido a la integración global."²¹ Asimismo, por otro lado también se señala que los acuerdos regionales de libre comercio pueden ser contraproducentes para la cooperación internacional cuando responden a objetivos políticos y estratégicos: "La cuestión es que al asociarse varios países, sus intereses se hacen comunes y tienden a prevalecer sobre los de las naciones no integrantes del acuerdo y con mayor razón por encima de consideraciones de orden multilateral. Ello puede conducir a la creación de bloques económicos políticos que generan tensiones y rivalidades entre si y en el resto del mundo en detrimento de la cooperación internacional, como ya ocurre entre la triada de las principales regiones de la posguerra fría: América del Norte, Europa y Asia".²² Ello representa un claro ejemplo de lo que en

²⁰ Shoji Nishijama. Op.cit., pág. 298

²¹ Ibidem, pág. 98

²² Juan José Palacios. Op.cit. pág. 298

CAPITULO I

un principio mencione acerca de la globalización económica que aunque ha creado avances también ha originado contradicciones de carácter político y social.

Asimismo, no cabe duda de que si se sigue con este tipo de situaciones será difícil alcanzar la verdadera globalización, por lo que a su paso deja ver el requerimiento de adoptar medidas con las cuales se avance a un sistema en donde todos los Estados participen colectivamente. Con lo anterior se podría dar el establecimiento de criterios, programas y acciones en forma conjunta, y cuyas repercusiones tanto en el ámbito económico como social fueran positivas globalmente. Asimismo hacer lo posible para que dicha acción ayude a contrarrestar los posibles efectos negativos de este proceso globalizador, en beneficio de los países más débiles. Y de esta manera dejar atrás el avance hacia un sistema en donde sólo se fortalezca aún más el poderío de los países desarrollados mediante el debilitamiento de otros menos desarrollados.

Por todo esto también se debe considerar que el éxito de la globalización así como de la regionalización y bloques económicos no solamente deben ser medidos en términos de eficiencia y productividad, sino que debe tomarse en cuenta un punto fundamental como lo es el desarrollo social, esto es, tomar en cuenta que tanto ayuda el proceso globalizador a la creación de mejores niveles de vida para todos los países participantes por medio de un crecimiento económico y su desarrollo social, ya que de otro modo la globalización estaría beneficiando a los países más poderosos, lo que obstaculiza el logro de establecer una globalización económica mundial que beneficie a todos los países en general.

1.2.1 UNION EUROPEA

En la actual situación económica internacional que se caracteriza por la interdependencia y la globalización de la economía ha surgido una hegemonía compartida, como se

CAPITULO I

mencionó anteriormente, la cual se concentra en los bloques de Estados Unidos, Japón y Europa. Con tales características dentro del entorno internacional, la Unión Europea busca, a través de industrias aptas y eficientes y en base a su proceso de integración, tener una competencia ventajosa frente a los dos bloques. El proceso de integración de la Unión Europea se ubica en un tipo de regionalismo avanzado por contener los siguientes elementos: "Más que un bloque regional de países unidos por la inversión extranjera directa, como ocurre en los otros dos bloques económicos, la Comunidad Europea es el resultado de un auténtico proceso de integración, que ha rebasado con mucho la integración de las economías al confiar a su complejo sistema institucional el diseño y ejecución de muy diversas políticas que incluyen desde las sociales hasta algunos aspectos de seguridad, defensa y relaciones exteriores".²³

Dicha integración europea se caracterizó en sus inicios por una competencia entre los países de la región expresada en la apertura de los gobiernos, en la unión de esfuerzos y en el logro de avances tecnológicos. Los orígenes de la integración económica se ubican en el año de 1944 con el BENELUX integrando una unión económica entre Bélgica, Holanda y Luxemburgo. Poco después otros países europeos tuvieron la idea de unificarse más estrechamente estableciendo un mercado único en un área geográfica determinada. Es así que en 1951 surge la Comunidad Económica del Carbón (CECA), reflejándose en este organismo los esfuerzos de unificación económica y política de Bélgica, República Federal Alemana, Francia, Italia, Luxemburgo y Holanda.

Recordemos entonces, como datos históricos, que el 25 de Marzo de 1957, Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Luxemburgo y Holanda firmaron el Tratado de Roma con el cual se estableció la Comunidad Económica Europea. Dicho Tratado implantó como objetivos un acercamiento de las políticas económicas de la comunidad, lograr la expansión continua y equilibrada con una estabilidad incrementada y una elevación acelerada del nivel de vida, y el tener relaciones más estrechas entre los estados que

²³ José Luis Calva. Op.cit. pág. 128

CAPITULO I

reúne , necesitándose para ello una libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales, todo esto entre los seis miembros.

A la Comunidad se integran posteriormente el 1o. de Enero de 1973 Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido, Grecia lo hace en 1981, Portugal y España en 1986. Después, siendo ya un grupo formado por doce países, en 1995 se amplía con tres nuevos miembros que son Austria, Finlandia y Suecia quienes ya habían tenido vínculos con la Unión Europea por medio del Espacio Económico Europeo (EEE) en 1993. (Ver Cuadro 2 y 3)

CUADRO 2

PROCESO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA EUROPEA

BENELUX (1944)	Unión Económica de Bélgica, Holanda y Luxemburgo.
CECA (1952)	Comunidad Europea del Carbón y del Acero: Bélgica, Francia, Alemania Federal, Italia, Holanda y Luxemburgo..
CEE/UE (1958/1993)	Comunidad Económica Europea / Unión Europea: Bélgica, Dinamarca, Alemania, Grecia, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal y Reino Unido.
AELC (1959)	Asociación Europea de Libre Comercio: Noruega, Finlandia, Suecia, Islandia, Suiza, Austria y Liechtenstein.l
EEE (1993)	Espacio Económico Europea: países miembros de la UE y de la AELC.

FUENTE: Rafael Castellot. "La Unión Europea", pág.- 8

CAPITULO I

CUADRO 3

COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA. PRODUCTO INTERNO BRUTO, POBLACIÓN, INGRESOS PER CÁPITA, 1992

	PIB (En millones de dólares)	Población (en millones)	PIB/Cápita (en dólares)
Alemania	1.925,096	80.6	23,030
Francia	1,319,883	57.4	22,260
Italia	1.222,962	57.8	20,460
Reino Unido	903,126	57.8	17,790
España	574,844	39.1	13,970
Holanda	320,290	15.2	20,480
Bélgica	218,836	10.0	20,880
Dinamarca	123,546	5.2	26,000
Portugal	79,547	9.8	7,450
Grecia	67,278	10.3	7,290
Irlanda	43,294	3.5	12,210
Luxemburgo	10,534	0.4	35,160

La Comunidad Europea se convirtió en la Unión Europea en 1993, y a principios de 1995 ésta última admitió a tres nuevos miembros: Australia, Finlandia y Suecia

FUENTE: Shoji Nshijima. ¿Cooperación o rivalidad? Integración Regional de las Américas y la Cuenca del Pacífico., pág. 498

Recientemente, en Diciembre de 1997 los jefes de Estado y de Gobierno de los 15 países de la Unión Europea llegaron a un acuerdo de integrar a ese bloque 11 nuevos miembros de los cuales los primeros candidatos para incorporarse en el año 2004 son Polonia, Hungría, República Checa, Eslovenia, Estonia y Chipre.. También fueron aceptados a integrarse a la Unión Europea, aunque no expresado de manera formal, los países de Lituania, Letonia, Eslovaquia, Rumania y Bulgaria.

CAPITULO I

El esquema de regionalización al cual pertenece la integración europea se caracteriza también por presentar estructuras institucionales sólidas capaces de ejercer un poder supranacional. De esta manera, la Unión Europea cuenta con tres instituciones que son la Comisión de la Comunidad Europea, quien es la encargada de vigilar la aplicación de las disposiciones del Tratado teniendo como funciones la de planificar la política de los Tratados adoptados y cuidar que la legislación comunitaria sea cumplida por los Estados miembros, además de que, en el cumplimiento de sus deberes, no acepta instrucciones de ningún gobierno u organismo; el Parlamento Europeo integrado por los representantes parlamentarios de los países miembros y tiene como función discutir propuestas que se le presenten y actuar como observador en temas de interés europeo, entre otras; y finalmente el Tribunal de Justicia que se encarga de supervisar jurídicamente los tratados y leyes comunitarias.

Por otra parte, y tomando conciencia del desafío que la creación de bloques trae consigo al querer alcanzar un liderazgo mundial, la Unión Europea toma tres grandes decisiones con el fin de tener bases más sólidas en esta competencia. La primera fue el apoyar el Acta Unica Europea firmada en 1986 complementando los Tratados iniciales de la Comunidad y la cual compromete a los 12 miembros a una mayor unión económica para llegar a un verdadero espacio económico unificado caracterizado por la libre circulación de personas, servicios y capital, y dejar atrás la simple unión aduanera.

Asimismo, El Acta Unica Europea busca, en el plano económico, fortalecer en un ambiente de mayor dinamismo, el crecimiento del empleo y la inversión, dinamizar aún más el comercio intracomunitario, y favorecer positivamente la inserción de la Comunidad en la economía mundial.

Otra de las decisiones importantes fue la suscripción del Tratado de la Unión Europea conocido como Tratado de Maastricht firmado en 1992 y por medio del cual se fortalece el proceso de integración.

CAPITULO I

Con este Tratado, los objetivos de la Unión Europea se pueden sintetizar en el establecimiento de una Unión Económica y Monetaria con una moneda única y en promover un progreso económico y social equilibrado y sostenido.

En cuanto a la Unión Económica y Monetaria (UEM) tenemos que se le asignó como objetivo el permitir una mayor creación de empleos al fomentar una economía más próspera a través del sistema de crecimiento sostenido, todo ello llevándose a cabo en tres fases y con el establecimiento de una moneda única en 1999 y de un Banco Central, necesiándose para ello una convergencia económica entre los países miembros y la creación de una moneda común, el ECU [(The European Currency Unit) (y que actualmente es sustituida por el EURO)]. Esta moneda se compondría por un conjunto de monedas y serviría como medida de valor y de pago en los asuntos financieros y comerciales, y se formaría por el porcentaje de participación de cada país: “El ECU surgió de la necesidad de disponer de una unidad de cuenta europea (UCE) única a escala comunitaria. Fue creada en su forma actual en 1979 junto con el Sistema Monetario Europeo (SME). Desde entonces, el ECU se define como una ‘cesta’ compuesta por distintos porcentajes de las monedas de los estados miembros que están en función del peso de sus respectivas economías”.²⁴ (Ver Cuadro 4)

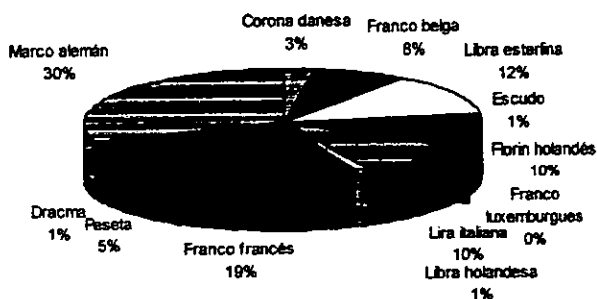
Por otra lado, todos los rasgos del establecimiento de una Unión Económica Monetaria conducen a la posibilidad de considerar a la Unión Europea en una zona de estabilidad cambiaria muy atractiva para las inversiones internacionales: “El saneamiento logrado gracias a la política de convergencia con vistas a la UEM, combinada con la enorme liquidez de un mercado más abierto, aumenta la confianza en los mercados financieros y ello hará

²⁴ Rafael Castellot. La Unión Europea, una experiencia regional., pág. 36

CAPITULO I

CUADRO 4

COMPOSICION DEL ECU PROPORCION QUE SUPONE CADA MONEDA
EN % (12 Países) (31-Jul-1992)



FUENTE: Rafael Castellot. La Unión Europea. Pág. 51

bajar las tasas de interés y de inflación, lo cual a su vez mejorará la competitividad europea ante Japón y Estados Unidos. El hecho de que vaya a existir una sola política monetaria (...) hará que la ECU ejerza una gran atracción sobre los inversionistas. Desde hace décadas el dólar es la principal divisa mundial para inversiones; en los años ochenta, los valores y títulos en dólares atrajeron cuantiosos recursos (...) a Estados Unidos(...). Pero esos recursos podrían dirigirse a otros centros financieros, si surge una alternativa mejor que bien podría ser la ECU²⁵.

²⁵ Alma Chapoy Bonifaz, La Comunidad Económica Europea: banco central único y moneda común. Azoroso camino, pág. 131

CAPITULO I

Aunque también es conveniente indicar que con el establecimiento de la Unión Monetaria, la Unión Europea deberá ejercer grandes esfuerzos para que sus objetivos se realicen y enfrentar con éxito el posible devenir de una crisis en la cual los gobiernos ya no podrán manipular sus tipos de cambio para controlar el incremento de una inflación, puesto que con la Unión Monetaria renunciarían al derecho de poder devaluar sus monedas.

De hecho, el EURO (antes ECU) reemplazó a la moneda de 11 países a partir del 1 de enero de 1999 constituyendo una de las partes de la estrategia europea de integración regional que en lo externo busca incorporar a Europa como un bloque y proporcionarle una participación sólida en la política monetaria mundial, en la que actualmente predomina el dólar estadounidense. Y en lo interno, busca la integridad y estabilidad necesarias para garantizar el crecimiento y la competitividad a largo plazo. Es así, que el bloque europeo espera que en los primeros años el EURO sea una moneda fuerte y estable bajo la necesidad de crear un mercado e incorporarla a los negocios.

Toda esta situación nos haría pensar en un futuro estado de competencia con el dólar estadounidense (idea que se complementa con la cita mencionada anteriormente) al permitir la diversificación de fuentes de financiamiento y depender menos del dólar. Sin embargo es válido reconocer que la introducción del EURO no garantiza que la estabilidad futura de los mercados europeos y mundiales será mejor que antes de 1999, como lo demuestra el hecho de que la divisa europea cayó por primera vez hasta 1.0115 dólares, cediendo 15% de su valor ante el dólar desde que alcanzó los 1.19 por dólar después de su nacimiento.²⁶ Sin embargo habría que darle tiempo al tiempo, ya que los europeos consideran que su moneda es fuerte y con gran potencial a la alza, siempre y cuando exista solidez en la economía europea en términos de inflación y déficit, lo cual sería la mejor ayuda que puede recibir el EURO.

²⁶ EL FINANCIERO, La divisa europea cae hasta 1.0115 dólares. 13 julio de 1999, pág.7).

CAPITULO I

Como se puede notar, el éxito de la comunidad en su proceso integrador conduce a la idea de establecer una Unión Económica y Monetaria, pero también, y aunque es muy posible que a un largo plazo, a una Unión Política ya que sería lógico pensar que "llegado a una Unión Económica también será necesario llegar a la Unión Política". Sin embargo, la realización de esta Unión Política dependerá en mucho de que los países miembros de la Unión acepten ceder su soberanía, algo muy difícil de suceder en corto plazo, reflejándolo hoy en día el hecho de que sólo un país de todos los miembros de la Unión Europea, Francia, ha sido el único en realizar esfuerzos para la Unión Política.

En otro orden de ideas, considerando la importancia que ha adquirido la Unión Europea es interesante mencionar algunas de las grandes diferencias que tiene con los otros bloques económicos, como por ejemplo el papel que ejerce el Estado Nacional en la misma, cuya posición se caracteriza por el establecimiento de fuertes políticas como la social y la del desarrollo regional en la comunidad europea.

De esta forma, con lo referente al desarrollo regional, la Unión Europea refleja gran interés porque en ella exista una verdadera integración económica con todos sus miembros en general pues agrupando a países con diferencias económicas y regionales, realiza esfuerzos para evitar estas desigualdades complementándose, para ello, con su política social con la cual los países ricos y poderosos contribuyen al crecimiento de los Estados miembros con mayores desventajas, cosa que aun no sucede en el bloque norteamericano y asiático.

Un ejemplo de lo antes mencionado es el hecho de que, la Unión Europea consideró la necesidad de limitar la desigualdad entre sus miembros para lograr una convergencia entre los mismos y establecer la moneda común, el EURO.

La propuesta sobre dicha convergencia distinguió dos niveles de la misma, la convergencia nominal caracterizada por la fijación de metas nominales como el caso de

CAPITULO I

contar con un esquema de disciplina financiera a través del cual la Unión se conduzca a una Unión Monetaria. Y por otra parte esta la convergencia de los niveles de bienestar.

Para lograr el objetivo de la convergencia nominal se estableció un acuerdo entre los miembros de la Unión, aplicándose para los países menos desarrollados (Grecia, Portugal, Irlanda y España) un sistema de transferencias comunitarias para lograr un nivel de desarrollo y cumplir con las metas de convergencia impuestas para el año de 1998: un déficit del 3% del PIB, una inflación máxima de 2.7%, una deuda interna sin rebasar el 60% del PIB y tasas de interés de largo plazo no superiores al 7.8%.

Todo este proceso también implicó que se establecieran normas institucionales que obligaban a los Estados a adoptar una legislación a fin de la unificación monetaria para alcanzar las metas e introducir la moneda única en 1999.

Sin embargo, sólo 11 países de los 15 miembros implantaron la moneda común debido a que Inglaterra y Dinamarca decidieron no ingresar al acuerdo monetario en la primera etapa, Suecia no realizó las modificaciones legislativas necesarias y Grecia no cumplió con los requisitos de convergencia nominal. (Ver Cuadro 3.1)

Otro ejemplo del mismo rango de cooperación de la Unión Europea es la implantación de un proceso de transferencias entre países miembros para aquellos que no cuenten con el nivel de competitividad o poder de compra requeridos para integrarse, con el fin de atenuar las desigualdades entre sus miembros. Para el logro de este objetivo, existen mecanismos como el haber considerado un presupuesto de aproximadamente 86 millones de Ecus (100 billones de dólares) para 1998, financiando por las aportaciones directas de los países: (1.2% del PIB, representando el 27% del presupuesto), de las contribuciones del valor agregado de cada país (1.4% del IVA de cada país que representó el 50% del presupuesto), de los aranceles de importación que se realizaron a los países no miembros (21% del presupuesto), y del impuesto sobre el azúcar (2% del PIB).

CAPITULO I

Dicho presupuesto se distribuyó a política agraria, investigación y desarrollo, políticas externas, gastos administrativos y a impuestos.

CUADRO 3.1

SITUACION ACTUAL DE LOS ESTADOS MIEMBROS EN MATERIA DE CONVERGENCIA NOMINAL

	Inflación	Déficit Porcentaje del PIB	Deuda Pública Porcentaje del PIB	Tipo de interés a largo plazo
Valor de Referencia	2.7	3.0	60.0	7.8
Bélgica	1.4	2.1	122.2	5.7
Dinamarca	1.9	-0.7	65.1	6.2
Alemania	1.4	2.7	61.3	5.6
Grecia	5.2	4.0	108.7	9.8
España	1.8	2.6	68.8	6.3
Francia	1.2	3.0	58.0	5.5
Irlanda	1.2	-0.9	66.3	6.2
Italia	1.8	2.7	121.6	6.7
Luxemburgo	1.4	-1.7	6.7	5.6
Países Bajos	1.8	2.7	121.6	6.7
Austria	1.1	2.5	66.1	5.6
Polonia	1.8	2.5	62.0	6.2
Finlandia	1.3	0.9	55.8	5.9
Suecia	1.9	0.8	76.6	6.5
Reino Unido	1.8	1.9	53.4	7.0
Unión Europea	1.6	2.4	72.1	6.1

FUENTE: Clemente Ruiz Duran. “Globalización y Desarrollo Territorial: El Caso de Europa. El Mercado de Valores, Enero 1999, pág. 8

CAPITULO I

Finalmente, otras de las características de la Unión Europea, en cuanto al aspecto económico, es importante señalar que la Comunidad Europea como se le conocía antes, careció de una política industrial, en un principio, por creer que la libre competencia en practica le proporcionaría grandes inversiones, lo que no sucedió, pero si ocasionó un rezago en la industria con un crecimiento muy bajo en comparación con el de Estados Unidos y Japón, en el período de 1973-1985. Este hecho motivó a que la Comunidad adoptara la tecnología de punta con grandes beneficios, teniendo como resultado que en 1991, el Producto Interno Bruto en suma de sus doce miembros fuera de 5,975 miles de millones de dólares en tanto que las cifras correspondientes a los Estados Unidos y Japón fueron de 5,686 y 3,337 miles de millones de dólares respectivamente.

Asimismo, en el año de 1997 la Unión Europea incrementó el PIB per cápita de su población en 2.6 puntos porcentuales, con una alza de precios de 2.2 puntos y llegó a una tasa de 2.8 % en 1998, en donde Alemania tendió a ser el punto clave en el impulso económico y regional por el aumento de sus exportaciones y su competitividad debido a la reestructuración de su planta industrial.

De este modo, y aunque en la actualidad se han dado mas procesos de integración comercial y económica, la Unión Europea sigue siendo un modelo de estudio y análisis por sus logros obtenidos en el tiempo en que se ha desarrollado su integración económica, dando pie a una Unión Monetaria y a su vez ideando llegar a la unión política siempre y cuando el proceso globalizador así lo permita, el mismo que define a un proceso de integración económica con los siguientes puntos: "el proceso como tal comprende, en primer lugar, el desarrollo de instituciones que permitan entender el concepto de economías abiertas que conllevan a la regionalización, y en segundo plano, la necesidad de adecuaciones nacionales a los objetivos y estrategias de la integración, que si bien plantean problemas y obstáculos a vencer, se sobrepone el interés colectivo sobre el nacional, en la perspectiva de mejores condiciones de desarrollo económico y de

CAPITULO I

libre movilidad de trabajadores, capitales, bienes y servicios más aquellos que se plantean como estratégicas".²⁷

Con todo ello , hemos observado que la Unión Europea constituye uno de los mejores ejemplos del proceso de integración, con las particularidades antes citadas y que, en forma breve, se han tratado de presentar en este apartado destacando alguna de las variantes más importantes de dicha Unión Europea.

1.2.2 LA CUENCA DEL PACIFICO

Hemos observado que en el presente siglo las relaciones internacionales han experimentado profundos cambios debido a la liberación económica, al progreso de las comunicaciones y al desarrollo científico y tecnológico, lo que ha provocado la evolución de los Estados y sus relaciones, y en general originado una división en el nuevo orden mundial tanto cualitativa como cuantitativamente. Y es así, en este entorno internacional, donde también se desarrolla otro de los importantes bloques económicos como lo es la Cuenca del Pacífico.

La Cuenca del Pacífico se considera un nuevo centro de poder económico que se forma por 47 países y regiones y se basa en la cooperación económica llevando a cabo grandes corrientes comerciales, inversiones y transferencias tecnológicas, por lo que su importancia recae más en el aspecto económico que en el territorial.

Es muy importante destacar el hecho de que la Cuenca del Pacífico presenta una gran diferencia con los otros bloques al no tener una formalización jurídica como en el caso del bloque europeo, existiendo argumentos persuasivos que explican porque la región Asia-Pacífico no tiene la intención de establecer un marco institucional para el libre

²⁷ EL FINANCIERO. Unión Europea, 9 marzo, 1998., pág. 61

CAPITULO I

comercio con países tanto de dentro como fuera de la región. Entre dichos argumentos se pueden citar los siguientes:

“1. Los países de la región Asia-Pacífico han alcanzado altas tasas de crecimiento básicamente por medio de mecanismos de mercado sin integración institucional alguna (...).

2. Se espera que la región Asia-Pacífico continúe siendo un polo de crecimiento en el futuro. En consecuencia no existe ninguna razón para introducir un marco institucional en lugar de aplicar las políticas orientadas hacia la exportación que hasta ahora han seguido los países de la región (...).

3. El intercambio comercial de los países de la región continua dependiendo en gran medida del comercio con países fuera de la región, en especial con América del Norte. Si una iniciativa de integración para la región Asia-Pacífico provocara represalias por parte de Norteamérica y se generara una contracción comercial severa, ciertamente dicha iniciativa no resultaría prudente.

4. Dada la gran diversidad económica y cultural que existe en el área Asia-Pacífico, resulta difícil establecer políticas comunes, y el costo de establecer y mantener la integración en la región sería enorme...”²⁸ por lo que la práctica de su comercio recae en la clasificación de un “regionalismo abierto”.

La Cuenca está integrada por países industrializados como Japón, Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelandia, los NICS (Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur también conocidos como los “Cuatro Tigres” o “Dragones de Oriente” debido a sus economías competitivas y su gran éxito comercial en la exportación de manufacturas); los países de la Asociación de las Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) formada por los países como Brunei, Indonesia, Filipinas, Malasia, Singapur y

²⁸ Shoji Nishijima. Op.cit., pág. 317

CAPITULO I

Tailandia quienes se caracterizan como productores y comercializadores de materias primas y presentando, algunos, un gran desempeño exportador, y los países de América como México, Chile, Perú, Colombia y Ecuador.

Como vemos, la Cuenca del Pacífico abarca países de todo tipo , grandes y pequeños, pero a pesar de sus desigualdades políticas, ideológicas, económicas y culturales, los países que la forman crean un gran centro dinámico económico internacional. Para facilitar su estudio, los países más importantes se han agrupado en 6 principales regiones económicas, las cuales son:

Japón, NICs, ASEAN, China, Australia y Nueva Zelandia, Estados Unidos, Canadá y México.

Así conscientes de la nueva estructura del orden económico mundial al que la globalización ha dado pie y en donde la Cuenca del Pacífico tiene un destacado papel , es preciso conocer las principales características de sus países participantes (si no de todos, si de los más importantes). De esta manera, nos referiremos en primer lugar a Japón.

Japón es un país al que muchos consideran como la superpotencia económica de la región asiática debido a que su producción total se iguala a la de los otros centros económicos, y su principal éxito se lo atribuyen a su sector industrial.

El crecimiento industrial de Japón comenzó a ser muy importante en el periodo de los años sesenta con auge industrial gracias a su elevada tasa de ahorro público y privado, la numerosa población que proporciona una abundante mano de obra y los bajos salarios que han soportado los trabajadores por su concepto de respeto a la autoridad. Así también, en este mismo periodo fomentó una estrategia industrial de sustitución de importaciones de productos manufacturados no duraderos (textiles, calzado) para posteriormente hacerlo con bienes duraderos (automóviles, electrodomésticos), y bienes de equipo.

CAPITULO I

Por otro lado, Japón destacó en el periodo de los ochenta en su sector manufacturero por el gran crecimiento que tuvo, no afectándoles las consecuencias de la crisis presentada en los años setenta, y obteniendo elevadas tasas de crecimiento.

Otro de los puntos que explica el elevado nivel de desarrollo es la valoración que en este país se le ha dado al sector científico-técnico, con el cual demuestra una notable capacidad de adaptación a las actuales circunstancias internacionales y la obtención de ventajas al buscar una política que se intensifique en nuevas tecnologías y robotización de los procesos de producción, todo esto con el fin de reducir los costos en las empresas requiriendo de fuertes inversiones en investigación y desarrollo convirtiéndose en uno de los países que más invierte en ello.

Japón también cuenta con una calificada mano de obra puesto que los japoneses destinan aproximadamente el 10% del PIB a la inversión en educación pública y privada, lo que le permite tener gente más preparada y competente.

Otra de sus características es que fue la principal fuente de ahorros y capital de largo plazo para el resto del mundo: El PIB de este país en 1990 fue de 2.8 billones de dólares solo superado por el de Estados Unidos (4.6 billones). A partir de 1989 se convirtió en el donador de ayuda extranjera más importante del mundo ²⁹ Sin embargo, hay algunos puntos de controversia con respecto a la economía de Japón por el hecho de que su mercado no está abierto al extranjero y además está cerrado a la inversión foránea con el fin de proteger a sus empresas.

La segunda región económica de la clasificación anterior la forman los países de Reciente Industrialización, de los cuales hablaremos con detalle más adelante, por lo que ahora tocaría el turno de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN).

²⁹ Julio Millán. La Cuenca del Pacífico: mito o realidad, Comercio Exterior, México: Bancomext, pág. 1123, Dic. 1993

CAPITULO I

La Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), por sus siglas en inglés, tuvo su origen con la Declaración de Bongkik, firmada en 1967 por Singapur, Tailandia, Filipinas, Malasia e Indonesia e incorporándose Brunei en 1984, provocando su creación los siguientes aspectos: “Durante la guerra de Vietnam, en un entorno caracterizado por la ‘guerra fría’, la ‘teoría domino’ marcó las orientaciones de la política exterior estadounidense hacia el Sudeste Asiático. Washington temía un avance internacional del comunismo que pudiera entrañar la expansión del conflicto vietnamita en esa región. Así, la ASEAN surgió como un foro regional de cooperación para promover el reparto de ayuda estadounidense; es decir, las razones geopolíticas dominan a las económicas en la interpretación del surgimiento del bloque asiático”.³⁰

Por este motivo, la ASEAN es considerada como un interlocutor político de primer orden, sin embargo entre sus temas, el de la seguridad regional ocupa un lugar importante, como lo explica la siguiente cita:

“La reunión cumbre de la ASEAN en 1992 definió un objetivo de largo plazo, la creación del Acuerdo de Libre Comercio (AFAT o AFTA por sus siglas en inglés), cuyo propósito es formar una zona de libre cambio en el periodo 1993-2008. Para ello se acordó una reducción arancelaria gradual en el comercio entre los miembros de la ASEAN hasta alcanzar un arancel máximo de 5% ad valorem, en 2003...”³¹ Por tal motivo, a los países miembros se les induce a adoptar políticas competentes encaminadas a un fácil acceso en los mercados internacionales.

El objetivo de la Asociación se puede sintetizar en puntos como acelerar el crecimiento económico y el progreso social y cultural de la región; promover la cooperación y asistencia mutua en asuntos de interés común en lo económico, social, técnico, cultural, científico y administrativo; proveer asistencia mutua en investigación y entretenimiento

³⁰ Sergio Plaza Cerezo. La ASEAN: proyecto de integración económica en el Sudeste Asiático. México: BANCOMEXT., noviembre, 1995, pág. 840

³¹ *Ibidem*, pág. 841

CAPITULO I

educativo, técnico, profesional y administrativo y proveer la realización de estudios sobre Asia.

Una de las características de los países de la ASEAN es que dependen en gran parte de las exportaciones de bienes primarios ,aunque poseen una ventaja comparativa importante, y alguno de ellos como Tailandia, han iniciado la diversificación de su economía. Tailandia ha experimentado un gran crecimiento económico en los años ochenta debido a la inversión extranjera que recibieron, principalmente de Japón, siendo las empresas niponas, en los años sesenta, quienes establecieron las bases de las modernas industrias manufactureras tailandesas. La influencia japonesa en la economía tailandesa ha estado presente en los años de más crecimiento de la manufactura destinada a la exportación, y su sector industrial es considerado como el más grande de la Asociación.

En Singapur, algunos factores que explican su liderazgo en la región dentro de la Asociación es la dotación abundante de capital con la que cuenta, lo que le permitió consolidarse en el sector financiero y alcanzar un crecimiento económico acelerado, como lo veremos cuando se abarque el tema de los NICs.

Por otra parte, Malasia también en el periodo de los ochenta obtuvo un gran crecimiento económico gracias a que su manufactura constituyó su principal ventaja comparativa debido a al producción de bienes intensivos en mano de obra calificada y tecnología intermedia. Mientras que Indonesia, país que durante años anteriores practicó un modelo de desarrollo nacional de proteccionismo, en el mismo periodo en que se desplegó el desarrollo económico de los países anteriores, cambio dicho modelo al establecer políticas más liberales en materia de inversión extranjera y sacó ventaja de su petróleo para su economía y crecimiento.

Sin embargo, Filipinas fue el único país que no obtuvo resultados tan acelerados comparados con el de los países anteriores, por lo que el gobierno de este país planteó la

CAPITULO I

necesidad de buscar las condiciones que permitan convertir a la exportación de manufacturas su motor de crecimiento.

Actualmente se han hecho miembros de la ASEAN Brunei (1984), Vietnam (1995), Myanmar (Antes Burma) y Laos en 1997. Se espera la incorporación de Camboya en 1999 y se han celebrado siete reuniones cumbres en las cuales se han afinado detalles y profundizado en diversos aspectos de la integración regional.

Estas son algunas de las características más sobresalientes de los países de la Asociación y quienes han logrado fortalecer su posición negociadora de cara al trato con sus socios comerciales mas desarrollados, lo que ha aportado mayor importancia a la ASEAN. (Ver Cuadro 5) (Anexo 1)

Y en si, la característica más sobresaliente de la ASEAN es su estilo de cooperación en el cual los miembros pueden participar sin restricciones, pero teniendo al mismo tiempo una gran representatividad internacional.

La cuarta región económica la ocupa China con un reciente auge económico causado por su política de abrirse al mercado externo y adoptando las exportaciones como base de su crecimiento en la época de los ochenta. Las características del proceso económico chino en cuanto a su apertura, las describió quien fuera su presidente en 1993, Jiam Zemin: "China practica una apertura multidireccional. Estamos abiertos a todo el mundo, fundamentalmente a la región del Pacífico. Estamos muy interesados en participar y en promover la cooperación regional y el intercambio comercial con los países del área ..."³²

La estrategia económica de China hacia el área Asia-Pacífico se caracteriza por promover la cooperación económica sin ningún acuerdo formal de libre comercio y en este sentido, uno de los logros obtenidos es la integración económica que ha realizado con Hong Kong y Taiwan, y aunque China depende en gran medida del mercado

³² Shoji Nishijima. Op.cit., pág. 419

CAPITULO I

norteamericano, sus principales socios comerciales han sido estos dos países además de Japón y Corea del Sur.

Asimismo ha llevado a cabo una política de diversificación de mercado con países como Canadá, América Latina y México, y desde inicios de 1944, ha estado llevando a cabo grandes esfuerzos para lograr su acceso al GATT, hoy OMC, pero sin aún haber obtenido ninguna respuesta al respecto.

Otro de los rasgos de este país es la gran influencia que ejerce sobre Japón y Estados Unidos, ya que por un lado, Japón la considera como parte indispensable de cualquier futuro bloque comercial en el Pacífico y, por el otro, Estados Unidos considera a China como un voto necesario en el consejo de seguridad de la ONU y un posible contrapeso de Japón en el Pacífico.

De esta manera, por las características antes mencionadas se entiende porque China se encamina hacia las grandes potencias, considerada como una de las economías de transición más importantes, y surgiendo como tal gracias a su esfuerzo y desarrollo.

El quinto agrupamiento del Pacífico está integrado por Australia y Nueva Zelanda, ambos países se caracterizan por ser abastecedores de alimentos y materias primas para los nuevos centros manufactureros del Pacífico, Japón y los NICs.

Y por último, la sexta región de la Cuenca está conformada por Estados Unidos, Canadá y México, un bloque que en este contexto despierta una gran reflexión en cuanto a la interrogante de que si el TLC ayudará a unir a América del Norte con la región del Pacífico o solamente será la base para la competencia entre el bloque asiático y el europeo.

Como observamos, las características más sobresalientes de los países que forman parte de la Cuenca y que originaron el surgimiento del bloque asiático fueron la inversión

CAPITULO I

extranjera directa y la transformación productiva. Dicha inversión se dirigió al sector manufacturero provocando el movimiento de las industrias y de los procesos productivos primero de Japón a los NICs, luego de éstos a los países de la ASEAN y de éstos últimos a China. Por lo que se dice que el bloque asiático fue resultado tanto de la inversión extranjera como de la transnacionalización de la producción llevando a cabo el modelo siguiente: “ánsares en vuelo por su semejanza con la formación que tiene esta ave en su peregrinar y cuyo grupo tiene un líder a su cabeza. Traducido el modelo a hechos económicos se observa que los países del bloque asiático en una forma de afán en la medida en que el país líder crea nuevas ventajas competitivas con productos de mayor contenido tecnológico y pierde competitividad en los productos convencionales no se aferra a su conservación, sino transfiere el liderazgo de su producción a un segundo grupo de países, los cuales pasan por un periodo de sustitución de importaciones, posteriormente entran a la fase de la exportación...”³³

Es así que la región ha mantenido altas tasas de crecimiento cuyo desarrollo es destacado en la economía mundial observándose este hecho principalmente en las economías de reciente industrialización y China. (Ver Cuadro 6 Y 7)

Además, los dos principales países de la Cuenca, tanto por las corrientes comerciales como de inversión, son Estados Unidos y Japón, por lo que las relaciones comerciales y financieras se realizan básicamente con estos dos países que constituyen los más destacados centros hegemónicos y respecto a ellos se da la diversificación comercial y el intercambio regional. Sin embargo, existen otros países que también ejercen cierta influencia en la Cuenca como es el caso de China por su posición de “potencia nuclear y eventual superpotencia económica”, como su modelo de desarrollo económico e independiente nos lo demuestra.

³³ José Luis Calva. Op.cit., pág. 134

CAPITULO 1

CUADRO 6

EXPORTACIONES DE PAISES SELECCIONADOS DE LA CUENCA DEL PACIFICO

(Millones de dólares)

Pais	1970	1980	1989	1990	1991	1992
Australia	4 623	21 560	36 699	41 176	41 588	44 250
Canadá	16 820	67 477	120 958	125 192	121 937	125 229
Estados Unidos	42 500	224 300	362 000	384 444	405 973	437 639
Japón	19 000	127 000	270 000	270 270	294 594	324 643
Nueva Zelanda	1 235	5 394	8 885	9 498	9 745	10 018
República de Corea	882	17 214	62 331	65 198	71 066	79 594
Hong Kong	2 514	19 731	69 606	76 010	81 406	90 443
Singapur	1 447	18 200	42 665	48 467	51 375	54 715
Taiwan	n.d	19 575	77 331	78 491	81 866	86 942
Colombia	778	4 296	5 710	6 726	7 137	n.d
Chile	1 249	4 671	8 080	8 306	8 854	n.d
Ecuador	235	2 520	2 354	2 714	2 809	n.d
México	1 348	16 066	22 765	25 201	25 579	n.d
Perú	1 034	3 916	3 460	3 200	3 617	n.d
Filipinas	1 064	5 788	7 821	7 790	8 265	8 876
Indonesia	1 173	21 795	223 800	25 061	25 838	28 241
Malasia	1 610	12 868	24 831	28 953	32 920	36 508
Tailandia	686	6449	19 969	23 104	27 032	31 114

FUENTE: Julio A. Millán. La Cuenca del Pacífico. Pág. 86

En estas condiciones, no cabe duda que el poder hegemónico dominante en la Cuenca puede ser dividido entre Estados Unidos y Japón, por lo que ambos se podrían enfrentar en una dura competencia hegemónica dentro de la Cuenca del Pacífico, pero sería conveniente que ambos países aceptaran en tan inevitable competencia, un liderazgo compartido fincado en un sistema de alianzas económicas.

CAPITULO I

CUADRO 7

IMPORTACIONES DE PAISES SELECCIONADOS DE LA CUENCA DEL PACIFICO.

(Millones de dólares)

Pais	1970	1980	1989	1990	1991	1992
Australia	4 108	20 191	40 346	37 239	32 266	37 487
Canadá	13 664	59 476	115 911	116 259	111 957	415 652
Estados Unidos	39 900	498 000	475 000	488 775	498 551	525 971
Japón	15 000	125 000	193 000	211 142	228 456	252 900
Nueva Zelanda	1 167	5 091	8 788	8 683	8 891	9 140
República de Corea	1 804	21 598	61 300	69 392	77 788	85 956
Hong Kong	2 910	22 453	69 583	75 706	81 839	91 004
Singapur	2 302	22 400	45 432	49 657	52 736	56 269
Taiwan	15 280	19 498	65 814	68 841	73 385	79 256
Colombia	802	4 283	4 930	5 507	5 143	n.d.
Chile	1 833	4 529	6 502	7 035	7 260	n.d.
Ecuador	250	2 242	1 685	1 704	2 046	n.d.
México	2 236	18 896	23 41	29 801	37 519	n.d.
Perú	699	3 090	1 900	2 561	2 899	n.d.
Filipinas	1 090	7 727	10 419	11 482	11 310	12 011
Indonesia	1 116	12 624	16 200	19 181	22 671	25 619
Malasia	1 219	10 462	21 051	25 956	30 031	33 485
Tailandia	1 148	8 352	25 029	31 786	36 809	42 183

FUENTE: Julio A. Millán. La Cuenca del Pacífico. Pág. 87

Finalmente, tanto las divisiones hegemónicas y las diferencias en los niveles de desarrollo de los países que integran la zona originan diversos conceptos e intereses de los mismos por la Cuenca dependiendo también del papel que cada uno de ellos tiene en la globalización. De esta manera, por ejemplo, " Estados Unidos considera a la Cuenca

CAPITULO I

como el centro económico en donde se realiza la mayor parte de sus actividades comerciales; Japón encamina sus intereses a la formación de 'tecnazonas del Pacífico' con la finalidad de apoyar el desarrollo de sus industrias en los países de la región; y para China representa su plataforma de despegue ya que por una parte los países más desarrollados le ofrecen inversión, tecnología y expansión comercial y por la otra, los países de menor desarrollo representan un contrapeso en lo hegemónico.

En el caso de los países menos desarrollados como los insulares, los latinoamericanos y los del sudeste Asiático, sus intereses apuntan hacia un mismo objetivo: estabilidad macroeconómica e integración económica global por medio del incremento y la diversificación de sus exportaciones para la obtención de divisas y con ello financiar su crecimiento económico y su modernización industrial...³⁴

Y si bien, aunque la zona tenga el objetivo común de una expansión comercial y el crecimiento económico a pesar de estas diferencias, es lógico pensar que las diferencias entre los actores de la cuenca del Pacífico constituye graves obstáculos para el buen funcionamiento de cualquier sistema de interrelación que se pretenda, por lo que se necesitará establecer vínculos más estrechos entre los países que forman parte de la región. Es en este ámbito donde se reflexiona que los primeros países en actuar deberían de ser Estados Unidos y Japón cuyo punto fundamental sería mejorar la relación bilateral entre ambos. Así como también tratar de hacer eficaces cada una de las propuestas con las cuales se le dio origen a los Organismos de la Cuenca del Pacífico como lo son el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico y la APEC y hacer más sólidas las políticas de ambos.

Este último punto nos induce necesariamente a señalar como fue que se dieron los esquemas de cooperación en el área, en donde se cita como primer indicio de este proceso a la AEC (Organización para la Cooperación Económica Asiática) en el año de 1965.

³⁴ Julio Millán. La Cuenca del Pacífico, pág. 44

CAPITULO I

Muchos atribuyen el origen de dicha organización al economista japonés Kiyoshi Kojima, quien consideró que los beneficios de largo plazo que pudieran provenir de la relación de una zona de libre comercio entre Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Nueva Zelandia podrían confrontar cualquier posible contratiempo que pudiera presentarse en el corto plazo, y que los cinco miembros podrían tomar medidas más efectivas para con los países en desarrollo de Asia y del Pacífico.

Después, en mayo de 1967 surge el Consejo Económico para la Cuenca del Pacífico (PACIFIC BAAAN ECONOMIC COUNCIL, PBEC) participando en él Estados Unidos y Japón en un principio, luego se adhieren Australia, Canadá y Nueva Zelandia, en 1987 ingresaron Corea del Sur y Taiwan, Chile y México en 1989, Hong Kong y el Perú en 1990 y Malasia y Filipinas lo hicieron en 1991.

Este consejo representa una "organización de hombres de negocios" y entre sus objetivos podemos citar el promover la cooperación económica entre los países miembros, incluyendo la expansión comercial, la disponibilidad de capital e intercambio de tecnología industrial, intercambio de información y promoción del intercambio científico y cultural; así como cooperar con los países en desarrollo en sus esfuerzos por alcanzar un crecimiento económico autosostenido por medio de la cooperación tecnológica y la promoción del comercio de esos países y asesorar a los gobiernos y a otros organismo acerca de aspectos económicos para la expansión de los negocios en la Cuenca del Pacífico.

Asimismo, a través de este consejo se crea un Comité Especial sobre la comunidad Económica del Pacífico (PEC) encargada de analizar el desarrollo de la idea de unión y cooperación del Pacífico y en donde existe una preocupación empresarial para encontrar los mejores caminos que permitan el buen desarrollo económico de los países.

CAPITULO I

Más adelante, en 1980 surge la conferencia de Cooperación Económica en el Pacífico (PECC) con la idea de una cooperación económica más firme en el área, cuyos propósitos serían incorporar a los demás países del Pacífico, incluyendo los latinoamericanos, a las organizaciones existentes con objetivos como impulsar el desarrollo del comercio regional y de la inversión, formación de alianzas, etc.

Esta conferencia ha llevado a cabo reuniones desde 1980, pero una de las más sobresalientes fue la realizada en Vancouver en 1986 porque en ella se le dio la membresía a China y a Taiwan considerando que sus economías fortalecerían los objetivos de la PECC. Igualmente, en esta reunión se adaptaron los principios de la PECC y la manera en que se llevarían a cabo, entre los cuales destacan el dar membresía abierta a todas las naciones y zonas que bordean el pacífico, promover por medio de consultas multilaterales, informales y no exclusivas, el crecimiento regional, y compartir los costos y los beneficios de la cooperación, entre otras.

En sí, el PECC podría ser considerado como "un foro lógico y natural para la resolución de las fricciones comerciales que se producen por políticas, muchas veces conflictivas, en las economías nacionales y que favorecen el comercio desleal. Esto significa que puede contribuir, si logra difundir los estudios y el conocimiento entorno de los costos del proteccionismo y de los beneficios de la cooperación en zonas específicas, a la resolución de las fricciones comerciales crónicas. En esa forma se mejorara la calidad de los análisis de las políticas y se aumentarían las posibilidades de coordinación entre los miembros de la región...En esta perspectiva, la función del PECC, si bien no se enfoca a la integración política en el Pacífico, consistirá en conformar y reconciliar las percepciones individualistas de los actores para alcanzar acuerdos de beneficio mutuo con repercusiones más allá de la región"³⁵

Después de la PECC, se plantea la formación de un organismo con el objetivo de establecer una nueva entidad política y económica dando origen al Foro de Cooperación

³⁵ Ibidem., pág.60

CAPITULO I

Económica Asia-Pacífico (APEC, Asia Pacifico Economic Cooperation), en la reunión que llevaron a cabo los ministros de los países de Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón, Nueva Zelandia y los países miembros de la ASEAN, en noviembre de 1989. La formación de la APEC tuvo como fin establecer un vínculo intergubernamental que tuviera una mayor formalidad para la cooperación sin dejar de lado las primeras bases proporcionadas por la PECC.

Asimismo dicho vínculo propuesto permitiría que la región coordinara un mayor acercamiento con el GATT, que se discutiera con mayor apertura una liberación del comercio en Asia y en el Pacífico más profunda, y que se exploraran nuevas zonas de cooperación.

Por otro lado también se consideró el hecho de que la APEC apoyara a fortalecer el modelo de los gansos voladores, a través del cual los países obtienen un rápido progreso y desarrollo económico y donde la actuación de Japón es fundamental para ello, por lo que se le pide a este país que muestre un buen liderazgo en la zona y que promueva el regionalismo abierto: "Si Japón no presenta un esquema concentrado en un proceso de liberación que promueva el regionalismo abierto, la APEC podrá convertirse en un pacto discriminatorio...Por esta razón Japón debe buscar un papel de liderazgo en el ámbito económico y político, por medio del cual se pueda realizar el regionalismo abierto sin generar conflictos en la región del pacífico".³⁶, así como también luchar para que la APEC no se convierta en una institución cerrada.

La APEC constituye uno de los proyectos más informales de integración y en el cual se realizan consultas entre representantes de alto nivel de las economías que tienen fuertes lazos en la región, pero a pesar de su papel como foro informal ha permitido que sus miembros expresen sus compromisos con el libre mercado y la economía mundial mediante el regionalismo abierto. Ello fue lo que permitió la entrada a más países del Pacífico a este foro. Así, después de conformarse en 1989 con los 12 países antes

³⁶ Shoji Nishijima. Op.cit., pág. 334

CAPITULO I

mencionados, México y Nueva Guinea se unen a este foro en 1993 y Chile lo hace en 1994. Además, dentro de este foro es interesante señalar lo siguiente: "Las economías de los dieciocho miembros de la APEC, representa actualmente alrededor del 50% de la producción mundial y el 40% del intercambio comercial global. El intercambio comercial intrarregional que se da en lo económico mediante la APEC alcanzó el 65% en 1992, sobrepasa el porcentaje relativo a la Unión Europea."³⁷ (Ver Cuadro 8)

Por otra parte, un hecho trascendental en la última reunión de la conferencia de Cooperación Económica en el Pacífico realizada en noviembre de 1997 fue la aprobación de incluir en la APEC a los países de Perú, Vietnam y Rusia para el año de 1998, teniendo muy presente el objetivo de construir una zona de libre comercio en la región para el año 2010 con los países industrializados y al cual se integrarían los países en vías de desarrollo para el 2020.

Así también se comunicó que la APEC trabajaría por una liberalización comercial voluntaria en sectores como el de servicios, pesca, productos forestales, telecomunicaciones, energía, etc. y dará su apoyo a la OMC para seguir fortaleciendo el sistema de comercio global.

Entre otros de los puntos de dicha Conferencia llevada a cabo en Vancouver Canadá destaca el de poner un alto a la corrupción con el fin de tener en el Consejo relaciones transparentes y responsables por medio de la elaboración de un documento llamado "Declaraciones sobre estándares para las transacciones entre empresas y el gobierno". Entre los asuntos más sobresalientes de este documento se encuentran el establecer un registro propio y justo de sus estados financieros así como auditorías y responsabilidad de las empresas, y un compromiso de respeto a las leyes: "Los empresarios agrupados en el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, son una asociación de líderes empresariales cuyos miembros tienen ventas anuales de cuatro mil 250 billones de

³⁷ *Ibidem.*, pág. 430

CAPITULO I

CUADRO 8

PAISES MIEMBROS DE LA APEC: PRODUCTO INTERNO BRUTO, POBLACION E
INGRESO PER CÁPITA, 1992.

	PIB (en millones de dólares)	Población (en millones)	PIB/Cápita (en dólares)
Estados Unidos	5,920,199	255.4	23,240
Japón	3,670,979	124.5	28,190
China	1,506,075	162.2	470
Canadá	493,602	27.4	20,710
México	329,011	85.0	3,470
Corea del Sur	296,136	43.7	6,790
Australia	294,760	17.5	17,260
Taiwán	207,240	20.6	10,214
Indonesia	126,364	184.3	670
Tailandia	110,337	58.0	1,840
Hong Kong	77,828	5.8	15,360
Malasia	57,568	18.6	2,790
Filipinas	52,462	64.3	770
Singapur	46,025	2.8	15,730
Nueva Zelanda	41,304	3.4	12,300
Chile	41,203	13.6	2,730
Papúa-Nueva Guinea	4,228	4.1	950
Brunei	3,923	0.3	8,800

FUENTE: Shoji Nishijima. ¿ Cooperación o Rivalidad? Integración regional de las Américas y la Cuenca del Pacífico. Pág. 497

dólares, emplean a casi 11 millones de personas en el mundo ...³⁸, de ahí su importancia y el deseo de que se mantengan en él relaciones estables y responsables.

³⁸ EL FINANCIERO. Acuerdan empresarios imponer candados anticorrupción a gobiernos de la APEC. 22 de noviembre, 1997, pág. 7

CAPITULO I

Finalmente, podemos concluir diciendo que la Cuenca del Pacífico tiene como objetivos primordiales el fomentar la cooperación económica y el intercambio comercial entre sus diversos integrantes, a través de promover las relaciones comerciales y financieras con el fin de aprovechar su ubicación geográfica y sin discriminar a nadie, buscando su inserción en el mercado mundial. Por lo que se comprende con facilidad por que es la región mas dinámica del mundo, no obstante que esté compuesta por países con diversos aspectos económicos y sistemas políticos y culturales diferentes .

1.2.3 LOS NIC s.

La región Asia-Pacífico es una de las áreas que ha tenido un crecimiento muy dinámico, esto es porque su intercambio comercial y de inversión se ha incrementado cada día más dentro de su política de apertura como lo hemos observado en el breve repaso que se dio a las características de lo que es la Cuenca del Pacífico. Después de ello, ahora toca el turno de hablar acerca de la situación de aquellos países asiáticos que destacaron por tener un exitoso avance económico, siendo que en años anteriores su situación se clasificaba dentro de la de los países subdesarrollados. Estos países asiáticos son principalmente cuatro: Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwan, mismos que se les conoce también como países de reciente industrialización cuya importancia la adquirieron en el sector manufacturero y de servicios.

El desarrollo exitoso de estos países inicia en los años setenta cuando varias economías asiáticas cambiaron la política que tenían de sustitución de importaciones por la de promoción y apertura de sus economías, orientando sus producción hacia la exportación puesto que la política de sustitución contenía ciertas limitantes para llevarse a cabo en mercados tan pequeños como los de estos países, motivo por el cual decidieron impulsar el comercio exterior convirtiéndolo en el elemento más importante para explicar su crecimiento económico.

CAPITULO I

En estas circunstancias, al cambiar su sistema económico predominaron dos puntos esenciales, por un lado el establecimiento de una política cuya base fuera la industrialización, pero una industrialización con respuestas a las demandas internacionales, por lo que en su proceso de industrialización, los cuatro tigres siguieron el ejemplo de Japón introduciéndose poco a poco a la industria pesada, y después al desarrollo de bienes con alta tecnología. Cuando los productos de consumo manufacturados se estandarizaron, la manufactura la trasladaron a los países asiáticos de bajo costo permitiendo así que las plantas japonesas se reconvirtan para la siguiente etapa de tecnología.

De igual manera, en el establecimiento de medidas estratégicas orientadas hacia la exportación para el crecimiento del sector industrial, adquieren inversión a nivel internacional por medio de las empresas transnacionales quienes proporcionaron tecnología a cambio de la mano de obra barata y la libertad de comercio que los países asiáticos les proporcionaban.

Por otro lado, el segundo punto esencial en el cambio de su sistema económico fue el establecimiento de políticas basadas en el equilibrio de las finanzas públicas, el fomento al ahorro interno, estabilidad de los precios y la promoción de la inversión privada y extranjera, con la idea de que una parte significativa de dicho ahorro se dirigiera a las actividades productivas y principalmente al sector manufacturero para que por medio de éste se obtuvieran ingresos y más empleos, así como una estabilidad de los precios y la promoción de la inversión privada y extranjera.

Estos cuatro países, aunque tuvieron un objetivo común como lo fue el desarrollo económico, poseen diferencias importantes entre sí como lo son su extensión geográfica y los sectores bases de los cuales se valieron para alcanzar su desarrollo. Por ejemplo, Hong Kong y Singapur se distinguen por el gran avance que su sector servicios les ha proporcionado, puesto que debido a su territorio pequeño y bajos recursos humanos, en vez de pasar por el proceso de industrialización pesada se encaminaron directamente a

CAPITULO I

los productos y servicios de alta tecnología junto a los servicios financieros. Dichos países son conocidos también como "puertos francos" es decir, zonas donde se puede importar todo tipo de productos libres de impuestos, lo que los hace los centros comerciales más importantes de Asia. Y aunque el sector servicios no es menos importante en Corea y Taiwan, lo es más su sector industrial y el desarrollo de su actividad agrícola, la cual no poseen los dos primeros países por falta de tierras cultivables. Por esta razón es importante señalar algunos rasgos particulares de estos cuatro países, como los que a continuación se citan.

Singapur, después de Hong Kong, es considerado como el segundo centro bancario más grande y ocupó el cuarto lugar mundial como mercado cambiario más importante. También en este país la inversión extranjera ejerce un papel determinante: "De un total de 1,400 millones de dólares en compromisos de inversiones en industria manufacturera para 1990 más del 80 por ciento fue de origen extranjero, de los cuales 47.6 por ciento provinieron de los Estados Unidos, 32 por ciento de Japón y el 18 por ciento fue de la Comunidad Europea".³⁹

Entre otra de sus actividades se encuentra el impulsar a las grandes empresas a realizar inversiones en el extranjero, con el fin de proveerse de tecnologías para ayudar al desarrollo económico. Así, en los años ochenta, el sector industrial tuvo un importante crecimiento en la producción, el que a su vez requería de un mayor conocimiento tecnológico: "Este país tiene un ingreso per cápita equivalente al de muchas naciones europeas y su nivel de vida es el segundo en Asia, antecedido por Japón. Ha registrado la tasa de ahorro más alta del mundo 44.2 por ciento de su PIB en 1990"⁴⁰

Hong Kong ocupa un tercer lugar en el nivel de vida de Asia, después de Japón y Singapur, y debido a que en él no hay algún control o restricción para el movimiento de capital, o empleo, y la inversión extranjera cuenta con amplias facilidades, es conocido como uno de los centros comerciales más abiertos del mundo, y aún cuando el sector

³⁹ México y los NIC's. México en la Economía Internacional. Tomo II, pág. 136

CAPITULO I

manufacturero continua siendo el principal soporte de la economía, la participación del sector servicios ha crecido del 67 por ciento en 1980 al 71 por ciento en 1990. Este aumento refleja la rápida expansión de Hong Kong como un centro de servicios para el embarque, comercialización y finanzas de manufactura al extranjero.⁴¹

Otra de las características de este país es que cuenta con una planta productiva formada por empresas pequeñas y medianas que producen ropa y productos electrónicos, entre otros, y que para mantener su competitividad, su producción se ha desplazando a China donde el costo de la mano de obra es más barato.

Y finalmente, en cuanto a su comercio exterior es importante señalar que en base a las estadísticas del Departamento de Estados estadounidense, el comercio exterior de Hong Kong en 1996 fue 2.6 veces superior a su correspondiente PIB, lo cual da una idea de la gran importancia que este rubro tiene en la actividad económica nacional de dicho país. Sin embargo, no debemos dejar de lado que en primer lugar una gran parte de dicho comercio esta compuesta por servicios financieros y la otra por su comercio exterior compuesto en gran parte de mercancías de reexportación principalmente de china hacia Estados Unidos.

Por otra parte, se destaca el hecho de que en Corea del Sur y Taiwan, el sector financiero no ha sido la base de su crecimiento, más bien fue el sector industrial quien a su vez ha tenido un crecimiento importante en los últimos años.

Corea del Sur es la tercera más grande economía de esta región asiática después de Japón y de China, cuenta con una infraestructura bien desarrollada y una fuerza de trabajo sumamente preparada lo que ayudó a modernizar su producción agrícola apoyándose en el sector industrial, siendo un importante productor y exportador de textiles, ropa, electrónica y maquinaria.

⁴⁰ Loc.cit.

⁴¹ Ibidem., pág. 137

CAPITULO I

La política gubernamental en este país se basó en liberar la inversión extranjera, las barreras a la importación y la desregulación al sector bancario y llevar a cabo un proceso de industrialización científica y tecnológica. La industrialización de Corea se divide en las siguientes etapas:

- 1) de la reconstrucción (1953-1961)
- 2) de promoción de exportación (1962-1971)
- 3) de desarrollo de la industria pesada y química (1972-1979)
- 4) de estabilidad, liberación y crecimiento equilibrado (1979-1986)

En estas etapas uno de los rasgos más sobresalientes fue la industrialización orientada a la exportación, donde el gobierno ofreció incentivos como favorables financiamientos a la exportación a cambio de competitividad por parte de las industrias para desempeñar el mejor de los papeles en la competencia internacional de los mercados de exportación. Tales incentivos eran temporales ya que, una vez que las industrias a las que se les otorgaban dichos incentivos y alcanzaban los niveles de eficiencia necesarios, se daban a otras para alcanzar el mismo objetivo, provocando esta política una gran expansión de las ventas externas, lo que propició un superávit comercial a Corea en 1986.

Así también es relevante comentar que el proceso de internacionalización de las empresas coreanas se dio a través de los siguientes tres pasos:

1. La empresa produce para el mercado interno;
2. Después esta producción la exporta y
3. Hay presencia de inversión directa en el exterior y después va llegando la inversión de la empresa transnacional.

En cuanto al tercer punto, es considerable recordar que en un principio la inversión Extranjera directa en Corea fue restrictiva en los primeros años del proceso de industrialización, por lo que dicha inversión no tuvo muchos efectos en la economía hasta que se liberó y logró incrementarse en este país, gracias a que se consideró que dicha inversión podía ayudar en el proceso de industrialización exportadora a través de

CAPITULO I

incrementar el ahorro interno, suministrar la tecnología y la experiencia productiva necesaria para obtener niveles adecuados de competitividad y la apertura de los mercados internacionales.

En el desarrollo industrial de Corea también es posible identificar una clara política económica orientada a promover las exportaciones con base en la gran empresa y en donde el gobierno desempeñó una importante función de orientador de la política industrial y del crecimiento económico.

Sin embargo, a pesar de este auge industrializador, Corea tuvo bajas en su producción debido a la crisis de 1980 caracterizada por la caída del volumen del comercio, pero también a que los capitales buscaban espacios económicos con menores costos salariales a fin de elevar la competitividad de sus productos en el mercado extranjero. Y a partir de esta crisis Corea llevó a cabo un programa de liberación económica que incluyó al sector financiero a través de la privatización de los bancos, altas tasas de interés y la liberalización de las importaciones.

Y por último, otro punto importante en el desarrollo de este país es el papel que ejerce la educación puesto que, basándose en sus recursos humanos para obtener el desarrollo económico y a medida que avanzaba éste, se hizo necesario contar con trabajadores altamente calificados, por lo que el sistema educativo es una de las ramas privilegiadas de la política social.

Con lo que respecta a Taiwan, tenemos que este país transformó su economía basada en la agricultura por la de exportación de manufacturas diversificadas, así, en el año de 1993 ocupó el 15o. lugar entre los países comerciales del mundo, sus exportaciones representaron el 50 por ciento del PIB y se estaba convirtiendo en un proveedor neto de capital al resto del mundo.

CAPITULO 1

Con la misma característica que Corea en cuanto a su sector agrícola, Taiwan realizó una reforma agraria y planificó su sector agrario para impulsar su economía. Aquí también el gobierno ha tenido una destacada participación en el desarrollo de la infraestructura e industria pesada y estimula a las empresas pequeñas y medianas que fabrican bienes de consumo.

La industrialización de Taiwan se puede sintetizar en cuatro etapas:

a) De 1950 a 1965. Impulso a las industrias básicas. El proceso de sustitución de importaciones es el rector del crecimiento. En esa etapa se restringe la importación de bienes de capital y se limita el comercio exterior

b) De 1965 a 1970. El auge de las exportaciones funciona como motor de crecimiento.

c) De 1970 a 1985. Esta etapa se caracterizó por una mayor intervención gubernamental en el comercio, el autofinanciamiento del sector industrial y la afluencia de capital extranjero en el proceso productivo. todos estos factores fueron determinantes para la continuidad del auge exportador.

d) De 1985 a 1991. En este período el principal objetivo ha sido incrementar el comercio mediante las exportaciones de computadoras, maquina compleja y de defensa, así como mantener su liderazgo en los productos tradicionales como textiles, refacciones, ensambles, propio de las maquiladoras...⁴²

En la segunda etapa de industrialización resalta el hecho de que se introducen los incentivos fiscales y subsidios a las ventas externas facilitándose también la creación de zonas de libre impuesto. En este periodo hubo un incremento de las exportaciones de manufacturas y de demanda interna lo que hizo más rápido su proceso de industrialización.

⁴² Hyun Sook Lee Kim. Diversidad de los procesos de crecimiento económico de los cuatro tigres asiáticos., México: Bancomext, febrero, 1992, pág. 179

CAPITULO I

Y respecto a la tercera etapa, lo que destacó fue el impulso que se le dio a la inversión extranjera directa así como a la modernización tecnológica, ayudando el gobierno a vigilar que la inversión se utilizara para la transferencia tecnológica en favor de las empresas nacionales.

En este país también la educación ocupa un lugar importante en cuanto que por medio de ésta se obtienen trabajadores mejor preparados y con ello una mano de obra más calificada.

En resumen podemos decir que Taiwan conjuntó esfuerzos con compañías internacionales de alta tecnología, puso especial atención en la educación, en la capacitación y en los incentivos financieros para alentar la inversión extranjera directa. Así también desde que fue un país independiente, fortaleció su crecimiento económico con la de sus estructuras político, económicas y sociales, y basó su política industrial en la promoción de la pequeña y mediana empresa, la cual utilizó en sus inicios la mano de obra existente y después la calificada al incorporarse a nuevas tecnologías.

De esta manera se ha tratado de resaltar algunos de los rasgos más relevantes de estos cuatro países y lo que les ha conducido a su desarrollo económico, sin embargo cabe destacar el hecho de que este avance en su desarrollo no sólo se debió a la implantación de sus políticas económicas, también influyó mucho la ayuda que recibieron de dos grandes potencias como Estados Unidos y Japón caracterizada en un principio por un interés político y después económico, con el fin de que las potencias pudieran ocupar los mejores lugares en la Hegemonía Compartida a la que la Globalización ha dado origen.

Japón, es la potencia que actualmente ejerce un papel relevante en el área y su expansión económica va adquiriendo mayor importancia, además incrementó su ayuda a países estratégicos como Corea del Sur y Taiwan que siguen modelos de crecimiento económico más parecido a los japoneses.

CAPITULO I

Desde los años ochenta Japón ha tenido una mayor actividad comercial con los NICs exportándoles maquinaria y equipo necesarios para su desarrollo y los NICs exportándole a Japón productos caracterizados por la utilización de mano de obra en su elaboración, pero también Estados Unidos está presente siendo el principal comprador de los productos manufacturados de los NICs.

Finalmente, con todos los rasgos descritos de los cuatro "tigres asiáticos", como el que en ellos la inversión extranjera unida al capital nacional sea dirigida por una política del gobierno orientada a la promoción de las exportaciones, así como también el que su producción, por un lado sea de consumo ligero utilizando mano de obra de bajo costo y por el otro diversifique aquella de producción de bienes intensivos en capital y tecnología o que el incremento de sus exportaciones se deba también a la baja de sus monedas, ha provocado que la experiencia de Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwan en lo que respecta a su desarrollo industrial, haya sido tomado como ejemplo para aplicarse en aquellos países subdesarrollados que también quieran alcanzar el desarrollo económico a base de un modelo de industrialización orientado a la exportación.

Sin embargo, hay que considerar que no todos los países tienen iguales condiciones y presenciaron las mismas circunstancias de los "cuatro tigres". Por ejemplo, en la situación de los países latinoamericanos, éstos no cuentan con un país como Japón, y en todo caso sería Estados Unidos quien en América ocupara el lugar que Japón tiene en Asia, pero el país norteamericano no podría dar el apoyo que Japón da a los países asiáticos debido a que el proceso económico y de industrialización de ambos países difiere mucho, por lo que resultaría difícil aplicar el modelo de "anzares en vuelo" en América.

Y por otro lado se encuentran las circunstancias en que surge el desarrollo de los NICs puesto que cuando éstos aplican su política estratégica para su desarrollo económico, América Latina presenciaba una crisis que le provocó un estancamiento productivo en los años ochenta, crisis que se caracterizó por un estancamiento del crecimiento del PIB

CAPITULO I

de manera global, un aumento en el desempleo urbano, pérdida del poder adquisitivo y deterioro de los términos de intercambio., por lo que frente a esta situación de deterioro, el Pacífico Asiático mantuvo altas tasas de crecimiento, su desempleo disminuyó, el poder adquisitivo se incrementó y mejoraron sus términos de intercambio.

Por tal motivo, el que se haya retomado brevemente las características del avance económico de estos países asiáticos no se hace con el fin de orientar e imponer su modelo a otros países. además de que no debiera hacerse con esa intención, puesto que todos los países cuentan con condiciones diferentes como nos lo expresa el autor de la siguiente cita: “las circunstancias de cada economía condicionada por su contexto geográfico e histórico, así como por sus situaciones social y política hacen de cada experiencia un caso aparte. Si bien es verdad que hay ciertos factores comunes en la economía del Pacífico Asiático, no se puede hablar mas que en términos muy amplios de un modelo de la economía del pacífico; sería un error pretender aplicar modelos ajenos a nuestra realidad...”⁴³, por lo que sólo sería conveniente retomar aquellos aspectos que coincidan con las condiciones de cada país en beneficio de éste mismo.

1.3 LA OCDE Y EL GATT/OMC

Dentro de esta globalización económica también es característico encontrar ciertos organismos económicos a nivel internacional quienes son los encargados de supervisar a la economía y la reglamentación del comercio, como lo son la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y la Organización mundial del Comercio (OMC). Estos dos organismos son uno de los más importantes dentro de la globalización económica y de la conducción del comercio a nivel internacional, por lo que se citarán a continuación, brevemente, alguna de sus características.

⁴³ Omar Martínez Legorreta. Industria, Comercio y Estado. La Cuenca del Pacífico., pág. 7

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

CAPITULO I

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico se creó en 1960, y fue antecedida por la Organización Europea para la Cooperación Económica quien era la encargada de administrar la ayuda recibida de Estados Unidos y Canadá para la reconstrucción europea de acuerdo con el Plan Marshall.

Como objetivo de la OCDE se encuentra la expansión de la economía y el empleo, así como promover el bienestar económico y social mediante la coordinación de las políticas económicas y sociales de sus países miembros, y estimular y armonizar los esfuerzos en favor de los países en desarrollo. Para llevar a cabo sus actividades, su estructura está compuesta por un Consejo integrado por los representantes de cada país miembro y por ciertos Comités en los cuales cada país intercambia ideas e información con el fin de alcanzar un progreso en el ámbito del comercio internacional.

Los primeros miembros de la OCDE en 1961 fueron Alemania, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Holanda, España, Estados Unidos, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía. Una de las características de los países que ingresan a este organismo es que deben considerar, como punto fundamental, la economía de mercado. Así, en 1964 se incorpora Japón, en 1969 Finlandia, 1971 Australia, 1973 Nueva Zelanda, y México lo hace en 1994, así como República Checa en 1995 y finalmente Hungría en 1996.

El segundo organismo al cual se le hace referencia en este espacio es el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) entrando en vigor en 1948, y cuyos indicios se dieron gracias a la idea de expandir el comercio mundial y el empleo, para lo cual se convocó a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo que tuvo lugar en la Habana en 1947 creándose un código de conducta que regulara el comercio internacional, lo que da origen a la Carta de la Habana y pensándose en la creación de una Organización Internacional de Comercio (OIC).

CAPITULO I

Sin embargo, la creación de ese organismo no se llevó a cabo debido a que no todos los países firmaron su adhesión al mismo provocando, entonces, el surgimiento del GATT: "... el GATT sustituyó lo que se pensó sería la Organización Internacional de Comercio (OIC), que se encargaría de la liberalización del comercio y los problemas del desarrollo después de la Segunda Guerra Mundial. Debido a la fuerte oposición estadounidense, lo único que quedó de esa organización fue el capítulo relativo a la política comercial que entró en vigor en algunos países en 1947 y se conoció como el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Puesto que éste se instituyó como algo provisional que supuestamente se revisaría cuando se creará la OIC, nunca se concretó un marco institucional para la adopción de las decisiones".⁴⁴

El GATT surge, entonces como un acuerdo intergubernamental de carácter multilateral sobre comercio y aranceles encargado de regular las relaciones comerciales de sus países miembros.

Para llevar a cabo sus objetivos, el GATT se compone de una Asamblea integrada por las partes contratantes y es la que constituye el órgano superior de su estructura y adopta las resoluciones; el Consejo de Representantes compuesto por los titulares de los ministerios de comercio de las partes contratantes; una Secretaría que regula las relaciones comerciales entre los países del Acuerdo; los Comités quienes se ocupan de abordar temas referentes al comercio por lo que existe el Comité de Negociaciones comerciales, el de Comercio y Desarrollo; y por último, los Grupos de Trabajo en donde se realizan estudios de problemas concretos.

Además este organismo cuenta con ciertas normas agrupadas en un texto de 38 artículos y cuyos planteamientos fundamentales es buscar el establecimiento de la libertad total del comercio internacional y la igualdad de trato comercial entre los países miembros. Otra

⁴⁴ Hermann Ashentrupp Toledo. "La Organización Mundial de Comercio y los retos del intercambio multilateral". Comercio Exterior. México: Bancomext, noviembre, 1995, pág. 850

CAPITULO I

característica de este organismo son las negociaciones que lleva a cabo a través de las llamadas Rondas de Negociaciones que por lo regular llevan el nombre del lugar donde se realizan y de las cuales la mas importante fue la ronda de Uruguay, en Punta del Este cuya negociación duró de 1986 a 1993 y de la cual surgió la Organización Mundial del Comercio (OMC) con la firma de los Acuerdos de Marrakech en abril de 1994. Sin embargo, cabe mencionarse al respecto, cuales fueron las Rondas que dicha organización realizó.

GINEBRA, celebrada en Ginebra, Suiza en 1947.

ANNECY, celebrada en Annecy, Francia en 1949.

TORQUAY, celebrada en Torquay, Inglaterra en 1951.

GINEBRA, celebrada en Ginebra, Suiza de 1955 a 1956.

DILLON, celebrada en Ginebra, Suiza de 1960 a 1961.

KENNEDY, celebrada en Ginebra, Suiza de 1964 a 1967.

TOKIO, celebrada en Ginebra, Suiza de 1973 a 1979.

URUGUAY, celebrada en Punta del Este, Uruguay de 1986 a 1993.

El escenario internacional que la Ronda de Uruguay estaba presenciando y la necesidad de que ésta culminara exitosamente fue lo que impulsó la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC). El escenario al que hacemos referencia es el que se caracteriza por el proceso tecnológico que conlleva al fortalecimiento del sector servicios constituyendo éste el factor de competencia de las empresas transnacionales quienes han tenido un gran auge en los últimos años.

Este último punto deja ver claramente que las normas multilaterales del GATT empiezan a debilitarse por el surgimiento de un regionalismo cada vez más grande y por la firma de tratados bilaterales. situación que en cierta medida el GATT ha propiciado: "...fue el multilateralismo el que abrió la puerta al bilateralismo que hoy acontece en las relaciones económicas internacionales. Fue el GATT, quien, con su artículo XXIV autorizó a que dos o más naciones convinieran en instituir acuerdos que implicarían un tratamiento

CAPITULO I

comercial preferencial que no se haría extensivo a los demás miembros de la organización";⁴⁵ por lo que la existencia de los actuales bloques comerciales se debe en buena parte a ese artículo del GATT, y en donde casi siempre el país con mayor poder económico tiene las mayores ventajas en las negociaciones, lo que va creando un entorno diferente donde la aplicación de las normas multilaterales ya no tienen mucho éxito, caracterizándose dicho entorno por el surgimiento de políticas proteccionistas conduciendo al unilateralismo y acuerdos bilaterales con el fin de resolver algunas controversias comerciales: "Un elemento adicional que caracterizó el escenario del comercio mundial de los años recientes fue el constante empeoramiento de las disciplinas de comercio multilateral por tanto, la urgencia de concluir exitosamente la Ronda de Uruguay. Cuando en 1986 se inició dicha Ronda, uno de sus objetivos fue precisamente detener la erosión del sistema multilateral y de las disciplinas comerciales debido a una combinación de políticas comerciales proteccionistas y restrictivas. Así, por ejemplo, en los últimos años el comercio mundial se ha ido apartando de la reciprocidad multilateral y de la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida y los problemas comerciales se abordan cada vez más con base en criterios bilaterales, regionales e incluso unilaterales"⁴⁶. Es por tal motivo que el unilateralismo y el bilateralismo, cuando se utilizan de forma negativa, dañan las reglas multilaterales establecidas.

Para enfrentar esta situación, Europa, Canadá y México propusieron en 1990 la creación de un mecanismo de solución de disputas en el que las partes contratantes del GATT se comprometieran a ajustar sus políticas nacionales de comercio conforme a este nuevo mecanismo y que dicho organismo fuese administrado por una nueva organización, OMC.

Todas estas circunstancias permiten comprender el porqué de la necesidad de crear una organización con el fin de administrar correctamente los acuerdos multilaterales de la Ronda como el Acuerdo General sobre el comercio de servicios (GATS) o el Acuerdo

⁴⁵ Hermann Ashentrupp Toledo. Op.cit., pág. 849

⁴⁶ Loc.cit.

CAPITULO I

sobre aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (TRIPS), y de esta manera ir eliminando las medidas unilaterales de las grandes potencias que perjudican el entorno del comercio internacional.

Aunado a ello, también se encuentra presente el hecho de que el marco jurídico y comercial del GATT, ya no es eficaz para enfrentar los cambios actuales provocados, por ejemplo, por el auge del sector servicios o los derechos de propiedad intelectual, puesto que las disposiciones del GATT principalmente sólo responden al comercio de mercancías.

La Organización Mundial de Comercio (OMC), para llevar a cabo sus actividades, se encuentra estructurada por una Conferencia Ministerial y un consejo General quien supervisa el funcionamiento del acuerdo, la aplicación de las decisiones ministeriales y examina las políticas comerciales.

Por otra parte, se tiene que a causa de los cambios ocurridos en el entorno internacional, surgió la posibilidad de integrar nuevos temas en la agenda de la Organización Mundial de Comercio como el comercio y la competencia internacional, el comercio y el medio ambiente y el comercio y las condiciones laborales internacionales.

Respecto al comercio y la competencia se plantea la situación en que, considerando la existencia de una concentración del mercado mundial y algunas alianzas estratégicas provocadas por las empresas transnacionales, surge la necesidad de fortalecer la protección de la competencia mundial para que exista una economía eficiente en donde todas las empresas participen y gocen de las mismas oportunidades para integrarse a los mercados internacionales. Por ello la importancia de incluir este tema en la Organización Mundial de Comercio.

Sin embargo, la discusión de los temas que se pretenden incluir ha provocado ciertas reacciones por parte de los países en desarrollo al pensar que, con ello, se podrían

CAPITULO I

implantar nuevas medidas unilaterales proteccionistas, lo que podría dar desventaja a los países más débiles. Por ejemplo, en el caso del medio ambiente, tomando en cuenta que el libre comercio ha provocado cierto deterioro ambiental, los países desarrollados, sobretexto de la preocupación por el ambiente, implantarían medidas proteccionistas a las exportaciones de los países en desarrollo.

Otro ejemplo sería el referente al aspecto laboral internacional, en el cual se busca implantar una cláusula social que aplique sanciones comerciales entre los países miembros de la Organización que no cumplan con las leyes laborales dispuestas para el comercio mundial. Este punto, los países en desarrollo lo consideran como un intento de proteccionismo encubierto destinado a quitar a las naciones menos desarrolladas su principal ventaja comparativa, la cual compensa en parte la desventaja de tener una productividad reducida.⁴⁷ Y además argumentan que este tipo de temas es más conveniente asignársele a la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Sin embargo, a pesar de estas circunstancias, no cabe duda que la Organización Mundial de Comercio puede considerarse un avance para el libre comercio, pero no se olvide que sus verdaderos logros y éxitos en beneficio de todos sus países miembros se lograrán en la medida en que se sigan efectivamente sus disposiciones y normas planteadas y, sobre todo, no faltándose a la democracia ni a la soberanía de los países miembros, ni permitiéndose que la OMC se convierta en una institución más al servicio sólo de los países poderosos.

De esta manera, hemos presenciado una transformación muy amplia en el escenario internacional que nos conducen a un nuevo orden mundial, pero de la misma manera en que se han presentado obstáculos debido a las secuelas de los acontecimientos en el proceso globalizador y a la readaptación de un nuevo orden, actualmente surgen otros acontecimientos que hacen más lenta la implantación de la globalización total.

⁴⁷ Ibidem. Pág. 853

CAPITULO I

Hasta ahora hemos mencionado aspectos en los cuales el proceso de globalización se ha desarrollado, pero no así los más recientes en los cuales destaca la recesión ocurrida en el período de 1990-94 afectando el ritmo de crecimiento del comercio mundial y los flujos de capitales, ya que en los años de 1990 y 1993 el comercio mundial cayó muy por debajo del nivel de años anteriores por ejemplo el volumen del comercio mundial de un 3% que creció en 1991 subió a un 7% en 1992 pero bajó drásticamente en 1993 regresando a un crecimiento de 3%. Y provocándose una menor capacidad de compra de los países industriales.

La crisis de los noventa comenzó en Estados Unidos pasando después a Japón y Alemania. Estados Unidos fue el primer país en salir de esta recesión pero con una débil recuperación, ya que su industria manufacturera contaba con poca competitividad y tenía un cargado déficit fiscal y deuda pública. En Japón se registraron las tasas más bajas de ganancias por lo que su recuperación dependería, entonces, de sus reformas político económicas y de la conformación de un espacio económico en Asia Oriental. Mientras que en Alemania surgieron dificultades financieras y una baja de su competitividad en sus industrias de exportación.

En estas circunstancias, los países emergentes surgieron como la ayuda necesaria para disminuir esta situación de crisis de los noventa, lo que provocó, a su vez, un incremento en el comercio intrarregional Sur-Sur.

Por este motivo, el futuro de la economía mundial dependería en parte de factores importantes como lo son los Nuevos Capitales Emergentes: "países periféricos que han pasado a jugar un nuevo y destacado papel en la globalización mundial, en virtud de su dinamismo comercial, capacidad de atracción de capital extranjero, dinamismo internoglobal y capacidad de articulación regional. Dicho conjunto abarca a países que exhiben características comunes que permiten agruparlos conjuntamente."⁴⁸ Por lo que estos capitalismo emergentes se encuentran ubicados principalmente en América Latina

⁴⁸ Alejandro Dabat. Op.cit., pág. 48

CAPITULO I

y en Asia, puesto que por las reformas económicas internas, fuerza de trabajo y recursos naturales baratos, mercados dinámicos, apertura externa de los países de estas regiones, dichos países han pasado a convertirse en parte importante tanto en términos comerciales como financieros en el capitalismo mundial.

Los principales capitalismo emergentes quedan clasificados de la siguiente manera:

Asia es el principal representante de los procesos de emergencia periférica abarcando Japón, Australia, Nueva Zelandia, Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y China, así como Malasia, Filipinas, Indonesia y los miembros de la ASEAN.

América Latina es la segunda región emergente más importante, por el dinamismo en su comercio y su capacidad de atracción de capital. Aquí sobresalen países como Chile, México y los países del bloque Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay).

Sin embargo, no debemos dejar de lado la posibilidad de que en estos países se presente cierta inestabilidad en divisas de cambio, lo que haría riesgoso la acumulación e internacionalización del capital en ellos, más aún con la existencia, gracias a la globalización, de una notable expansión y diversificación de las transacciones financieras internacionales, ya que con esto los tipos de cambio son muy sensibles a los movimientos financieros internacionales, influyendo esto también en el comercio. Este tipo de características se encontraron presentes en la reciente crisis asiática, la cual representa otro de los aspectos como consecuencia del entorno globalizador, y que abordaremos brevemente.

Los países asiáticos enfrentaron un gran desafío, como lo es la mundialización de los mercados financieros. La situación del entorno financiero internacional se encontró en una gran inestabilidad donde los más afectados fueron los mercados financieros asiáticos, puesto que no resistieron el golpe a sus monedas debido a que su monto de inversión extranjera está en instrumentos a corto plazo y tienen una gran cantidad de

CAPITULO I

vencimientos de deuda externa que deben pagar en poco tiempo: “ El 2 de julio de 1997, después de persistentes ataques especulativos, Tailandia se vio forzada a abandonar su paridad fija con respecto al dólar de Estados Unidos. Otros factores que podemos citar son el aumento de la competencia con China, la revaluación del dólar de Estados Unidos, una recesión prolongada en Japón, el excesivo endeudamiento en moneda extranjera para financiar proyectos poco viables sin garantías adecuadas, posiciones ‘cortas’ de la banca local y la elevación de los precios de los activos, colocaron a Corea del Sur, Indonesia y Malasia en una posición difícil para evitar el contagio monetario, provocando devaluaciones masivas y la profundización de la crisis”.⁴⁹

De esta forma se presentó a finales del año 1997 una caída en las economías asiáticas por causas similares a las que se presentaron en la crisis mexicana de 1994 como un déficit de cuenta corriente y la idea de que la economía contaba con bases sólidas, lo cual no era verdad.

Además, debido a que los países asiáticos con el fin de superar el pequeño campo de su demanda interna y sanar su balanza de pagos, aplicaron medidas de estabilización a base de políticas monetarias y fiscales, pero bastante austeras, por lo que también surgieron fallas en su sistema financiero, ya que de igual forma el sistema bancario de esa región tuvo criterios poco sólidos desde el punto de vista del otorgamiento del crédito.

De esta manera fueron cayendo las economías de Tailandia, Hong Kong, Corea del Sur, lo que provocó que algunos pensarán en el hecho de que el crecimiento de las economías basadas en el aumento de sus exportaciones se dejara a un lado y se regresara a los conceptos de equilibrio en las finanzas públicas.

Por consiguiente, además de sus problemas en el sector bancario y financiero, los países de Asia se vieron obligados a enfrentar las consecuencias de esta crisis, como un elevado costo social, la posible contracción del crecimiento económico, el abaratamiento de las

⁴⁹ Tito J. Ayala. “Integración Regional en Asia”. Revista El Mercado de Valores. Enero 1999, pág.35

CAPITULO I

mercancías por la devaluación de sus monedas, desempleo, pérdida salarial, cierre de empresas y finalmente un incremento en la pobreza.

En cuanto a las consecuencias globales de dicha crisis, éstas no se dejan esperar e inmediatamente surgió un “efecto dominó” debido a que los mercados accionarios en Asia, Europa y América, sufrieron una baja, lo que demuestra cierta vulnerabilidad del sistema financiero internacional ante los movimientos volátiles en el ámbito del actual proceso globalizador. Asimismo ocasionó temores a posibles bajas en el comercio mundial.

Esta baja comercial se originaría por el hecho de que, al devaluarse la moneda, las mercancías asiáticas bajarían su precio y se exportarían con mayor facilidad a los países industriales. Esto conduciría a la competencia por ganar mercados tanto externos, como en el ámbito interno de los países al evitar que la producción nacional sea sustituida por la producción asiática, lo que exige un mayor incremento en medida de calidad productiva en los productos nacionales.

En consecuencia, la crisis asiática movilizó a organismo internacionales y a algunos países como Estados Unidos, para buscar soluciones a la misma y evitar, a su vez, que dicha crisis se expanda y ocasionara mayores malestares a nivel mundial, por lo que se propuso enfatizar la elaboración de políticas macroeconómicas basadas en un esquema monetario acorde con la actual liberalización financiera aumentando el ahorro interno y fortaleciendo los sistemas bancarios, por lo que al respecto el FMI opinó: “si bien la inestabilidad registrada en los mercados asiáticos es producto de la apertura y la globalización (...) subrayó que en un sistema abierto y liberal para los movimientos de capital, respaldados por sólidas medidas macroeconómicas y sistemas financieros fuertes aumenta el bienestar y la prosperidad en la economía mundial”.⁵⁰

⁵⁰ EL FINANCIERO. ¿Por qué Hong Kong? 27 de octubre. 1997 pág. 4

CAPITULO I

Las medidas tomadas para aliviar, en parte la crisis, fueron el movimiento de más de 154 mil millones de dólares, de los cuales 60 mil millones de dólares corresponden al fondo de apoyo creado por la APEC para todos los países de la región, y cuyos líderes presentes en la última conferencia de este foro realizada en Vancouver, Canadá en noviembre de 1997, discutieron acerca de esta crisis llegando al acuerdo de fortalecer la capacidad del sistema financiero para prevenir a las crisis financieras de este tipo.

El FMI aportó poco más de 57 mil millones a Corea del Sur y 4 mil millones a Tailandia, así como 10 mil millones a Indonesia; y por otra parte Estados Unidos y Japón, entre otros países, enviaran un paquete de 23 mil millones de dólares también a Indonesia.

Por tal motivo, todo esto demuestra que la economía internacional, como elemento importante en el proceso de globalización, ha ingresado a una nueva etapa de inestabilidad por causa de la profunda crisis asiática, lo que origina pensar en que todavía falta tiempo para que el mundo tenga un nuevo equilibrio global que lo conduzca a una nueva etapa del capitalismo y a un nuevo orden mundial. Por este motivo, la economía esta movilizandó al entorno internacional a buscar soluciones para evitar mayores consecuencias en la economía mundial y sector financiero internacional, las cuales se han globalizado como consecuencia de la implantación de dicha tendencia.

Por último, y finalizando este primer capítulo, es conveniente citar algunas consideraciones respecto de la globalización. Desde el primer momento en que se tomó a la globalización como una de las mejores opciones para salir de la crisis económica y alcanzar el desarrollo necesario para que los países participes de ella en general aprovecharan las ventajas que el proceso globalizador ofreciera, se pensó en una globalización que integrara a países con un mismo nivel de desarrollo político, económico y social, una globalización basada en una economía mundial. Pero muy bien sabemos que esta concepción globalizadora esta siendo imposible de alcanzar en forma inmediata, puesto que existen aún muchas situaciones pendientes de resolver (alguna de las cuales, la misma globalización ha provocado) para poder establecer ese sueño

CAPITULO I

globalizador del que mucho se ha hablado. Lo que conduce a pensar que no para todos la globalización es certera en todos los aspectos.

Así, por ejemplo, una de las situaciones de reflexión para algunas personas y, sobre todo para los nacionalistas, al cual conlleva el proceso globalizador, es que tomando como base la existencia de una Economía Mundial, ello podría dar como consecuencia la posible desaparición del Estado rector: "...a través de la Globalización se concentra el tránsito de un sistema de economías nacionales a un sistema de economía mundial, hasta ahora inexistente, economía que hasta ahora esta pasando a constituirse en el ámbito de definición y despliegue de las tendencias, regularidades y formas del movimiento del proceso económico (...), en esa economía mundial que se esta construyendo a través de la globalización, los estados nacionales -y, en general las determinaciones económicas nacionales- pierden su razón de ser en lo que la globalización será sinónimo de desaparición de los Estados, los cuales en la actualidad constituyen una traba para la constitución plena del mercado mundial..."⁵¹

Es por este tipo de situaciones que la globalización ha sido puesta en crítica, principalmente por las corrientes nacionalistas quienes opinan que una de las consecuencias de dicho proceso sería la desaparición de los estados, pudiéndose aplicar esta idea en el tipo de integración que esta llevando a cabo la Unión Europea con el objetivo de llegar a una unificación total, pero aún así debemos reconocer que el Estado en ningún caso perdería importancia, puesto que ejerce un papel fundamental en cuanto a la planeación estratégica para la inserción en la economía mundial por lo que . entonces, es más conveniente pensar en los cambios necesarios para que los Estados se adapten al proceso globalizador y no en la desaparición de los mismos.

Otra de las situaciones que presenta la globalización es la idea de que ésta se desarrolla en un "ambiente armónico" dentro de cada país, pero ello no es así puesto que desde un principio la globalización se dio en un ambiente de crisis y presencié otro mas, como el

⁵¹ José Luis Calva. Op.cit., pág. 34

CAPITULO I

de la crisis financiera asiática que ha inquietado a muchos países por las consecuencias que dicha crisis puede ocasionar en ellos, sobre todo en los que no cuentan todavía con una base económica estable, lo que refleja aún más el hecho de que la globalización aún no trae consigo plenos beneficios a todos los países para poder enfrentar los problemas que dentro de ella se pueden desarrollar.

También es conveniente comentar que a la Globalización se la ha aplicado como sinónimo el término de homogeneización por el hecho de que se pensó en ella como el medio por el cual se uniformaría el funcionamiento del sistema en todos los sentidos, como por ejemplo en el hecho de que el desarrollo de las fuerzas productivas tenderían a igualarse en general en todas las partes del mundo. Sin embargo esta idea de homogeneización aún está muy lejos de alcanzarse debido a que no todos los países gozan de un mismo nivel de desarrollo. El desarrollo desigual es algo que siempre ha existido y hasta la propia globalización ha contribuido a que siga presente, como ya lo hemos visto.

De igual forma, uno de los aspectos que ha contribuido a esta desigualdad, como recordaremos, es el factor tecnológico, ya que los avances que permitieron gran desarrollo de las economías estaban solamente en manos de aquellos países con las capacidades suficientes para adaptarlos, quedando rezagados los países con falta de recursos.

Otro de los puntos a destacar es que, este ámbito globalizador ha impuesto cambios y transformaciones como el que los países tengan una mayor apertura de las economías y compitan por ganar nuevos mercados. Sin embargo, estos cambios en la política económica del sistema internacional ha permitido una concentración del poder económico como lo es el caso de las empresas transnacionales, de las cuales ya hemos hablado, y cuya concentración del poder económico es significativa: "de las 500 empresas grandes por ventas en 1992, 161 eran norteamericanas, 128 japonesas y 32

CAPITULO I

alemanas, un total de 321 empresas que representan el 72% del total. Las tres principales de éstas son la General Motors, la Exxon y la Ford Motor (...). Para tener una idea de la magnitud del volumen de recursos que se obtienen por ventas en estas tres empresas, diremos que superan el producto interno bruto de aproximadamente 90 países en desarrollo en forma individual (...) Difícilmente esta tendencia se revertirá en el corto plazo, mediano y largo plazo, quizá en lugar de comparar economías nacionales o grupos de países, tengamos que acercarnos al estudio de sistemas mundiales de producción cuyo sustento sea las grandes empresas multinacionales".⁵²

Todo esto conforma las situaciones que habrán de superarse para que el objetivo de la globalización, en cuanto a que sea general para todos los países, se realice. Para ello se requiere de una globalización que no sólo tome en cuenta las características de los países poderosos, sino también la de los países en desarrollo para que se tengan beneficios iguales. Sin duda alguna, para lograr este objetivo, se necesita de una gran cooperación entre los países que cuentan con mejores bases de desarrollo económico, político y social ya que son los que gozan de una mayor ventaja en este proceso globalizador.

Con todo lo anterior se confirma que la globalización de la economía mundial puede dar origen a nuevos conflictos, lo que hace más evidente la necesidad de aplicar un nivel más alto de regulación internacional de la producción, así como del intercambio y de la utilización de los recursos naturales mundiales y, en consecuencia, la mayor cooperación internacional por parte de los países y organizaciones sociales, políticas y culturales que participan en este entorno de globalización económica.

⁵² Ibidem. pág. 61

CUADRO 46.1

RADIOGRAFIA DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MEXICO (A diciembre de 1998)												
TAMAÑO DE EMPRESA	ESTRUCTURA INDUSTRIAL POR RAMA DE ACTIVIDAD (Número de Establecimientos)											
	Alimen. Beb. y Tab.	Textil y Prend. Vest.	Calz. Cuero	Prod. De Mueb. y No Met.	Papel, Edit. e Impre.	Quim y Petro- química	Met.Basic. y Prod. Met.	Maqu. y Equipo No elec.	Maqui. y Equipo Elec.	Equip. Transf.	Otras Manuf.	
MICROINDUSTRIA PEQUEÑA	26,723 3,348	10,873 3,448	4,502 1,196	8,926 1,434	9,804 1,400	2,638 1,124	18,172 3,296	4,047 686	1,633 605	1,151 398	4,096 535	
INDUSTRIA MEDIANA	583	864	163	183	286	272	1,090	124	205	152	123	
INDUSTRIA GRANDE INDUSTRIA	548	649	83	80	150	207	277	60	489	232	97	
TOTAL NACIONAL	31,202	15,834	5,944	10,623	11,640	4,241	22,835	4,917	2,932	1,933	4,851	

FUENTE: ANIERM " La Integración de las PYMES al Comercio Exterior" Abril 1999, pág. 12.

II. COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO 1986-1998

2.1 México y su inserción a la Globalización Económica

2.1.1 Política Comercial: Breve reseña histórica

2.2. Cambio del Modelo Económico: Racionalización de la protección y Apertura Comercial

2.2.1 Ingreso de México al GATT

2.2.2 Diversificación Comercial: negociaciones comerciales

- México y el TLC

- México y UE

- Negociaciones con ALADI

- Acuerdo de Complementación Económica México-Chile

- Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica

- México y el Grupo de los Tres

- México-Bolivia

- México-Nicaragua

Negociaciones Multilaterales

- México y la OCDE

- México y la Cuenca del Pacífico

- México y la APEC

2.3 Características del Sexenio Zedillista

CAPITULO II

II. COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO 1986-1998.

Los cambios en la economía mundial y la crítica situación que agobió a nuestro país a principios de la década de los ochenta propiciaron la realización de cambios profundos en las políticas y en los instrumentos económicos, cambios necesarios para que México pudiera estar en condiciones de participar en la nueva estructura internacional caracterizada por la importante presencia de la globalización y los bloques económicos.

De esta manera se establecieron las estrategias de política de comercio exterior en la década de los ochenta como la racionalización de la protección y la diversificación de los mercados. En este ámbito, la firma de acuerdos multilaterales y bilaterales representó un mecanismo para acelerar el proceso de ajuste interno y ampliar los beneficios de la apertura comercial que en esos momentos se estaba realizando.

Por consiguiente es importante conocer las principales causas y procedimientos del cambio que México llevó a cabo en su política económica de comercio exterior a mediados de los años ochenta, así como las características más sobresalientes de la participación del país en cada una de las negociaciones comerciales y en los foros y organismos económicos.

En este contexto, el presente capítulo tratará de explicar brevemente los rasgos más importantes de dicho cambio, abarcando el periodo de mitad de los ochenta hasta los últimos puntos sobresalientes de 1998, incluyendo las negociaciones comerciales con la Unión Europea (UE), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Organización para el Desarrollo y Cooperación Económica (OCDE), Foro de Cooperación Económica del Pacífico Asiático (APEC) y la Cuenca del Pacífico; así como negociaciones con los países de Chile, Costa Rica, Colombia, Venezuela, Bolivia y Nicaragua.

CAPITULO II

2.1 MEXICO Y SU INSERCIÓN A LA GLOBALIZACIÓN ECONOMICA.

Como se mencionó en el capítulo anterior, el actual escenario mundial se caracteriza por una situación de grandes cambios, los cuales han originado que el entorno internacional apunte hacia un nuevo orden totalmente diferente al que surgió después de 1945.

Este nuevo orden se identifica por la internacionalización de la economía en donde la tendencia a la globalización, y con ella la de la liberalización, han tenido una gran participación. Esta globalización originó que a partir de los años sesenta se tuviera la idea de un solo mercado mundial. El mismo que se iría conformando poco a poco debido a la expansión que se estaba llevando a cabo en el comercio internacional junto con el surgimiento de nuevas potencias y, sin olvidar también, la importante presencia de las empresas transnacionales, los avances en la comunicaciones, el transporte y la tecnología.

Todo esto permitió que los procesos productivos traspasaran las fronteras nacionales y, con ello, se adquiriera mayor fluidez en las relaciones internacionales acelerándose también los procesos de interdependencia a nivel regional y global.

Estas particularidades, que propiciaron un comportamiento diferente de la producción y de los mercados, dieron origen a un nuevo tipo de competencia internacional que obligaría a los países a buscar y desarrollar nuevas ventajas.

En estas circunstancias es que el comercio internacional se consideró como uno de los motores del crecimiento y del desarrollo para los países y sus empresas obligándoles que se adaptaran a las nuevas condiciones del actual entorno económico, necesitando para ello la utilización de nuevos y eficientes métodos en los procesos productivos.

CAPITULO II

Por tal motivo es que algunos países, para ajustarse a esos nuevos cambios y obtener las mejores ventajas posibles en la competencia de los mercados internacionales, decidieron dejar atrás las políticas que venían desarrollando desde finales de la Segunda Guerra Mundial.

De esta manera comenzaron a aplicar políticas de ajuste estructural de mediano plazo, es decir, políticas con el fin de originar los cambios institucionales necesarios para modificar la estructura productiva y así mejorar el desempeño exportador y una reestructuración industrial

En consecuencia, tales políticas tendrían como principales elementos la liberalización interna con respecto a los sectores protegidos del mercado, así como del sector financiero; una desregulación estatal de la economía referente a los asuntos de política económica implantando una libre fijación de variables económicas como el tipo de cambio y las tasas de interés; y la privatización de las empresas estatales junto con la liberalización del comercio exterior. Todo ello con el propósito de que la estructura productiva interna fuera más eficiente al competir internacionalmente.

Por otra parte, en el mismo entorno globalizador, el intercambio comercial es llevado a cabo por medio de la regionalización que se caracteriza por la formación de bloques cuyos integrantes son países que forman un espacio económico propio buscando, entre ellos mismos, fortalecer sus vínculos económicos por medio del intercambio comercial a través de la unificación de sus mercados nacionales.

Asimismo es el proceso globalizador el que influye a realizar las modificaciones en materia de política comercial en algunos países, pues recordemos también que dicho proceso fue considerado como una de las soluciones para salir de la crisis que se vivía en la época de los sesenta caracterizada por una brusca caída del crecimiento de producción mundial.

CAPITULO II

Por tal motivo, esa crisis adquiere su importancia debido a que dio lugar a relevantes modificaciones tanto en la integración económica como en la forma de inserción de los países en la economía mundial, ya que además exigía la búsqueda de innovaciones tecnológicas siendo el factor tecnológico uno de los centros de las transformaciones mundiales, lo que modificaría la economía, el comercio internacional, el desarrollo económico y las relaciones entre los países.

Con todos estos acontecimientos, muchos países que tuvieron un gran éxito en la política de intervencionismo estatal y proteccionismo industrial reconocieron, a partir de los años setenta y ochenta, las desventajas de estas políticas al considerar que las industrias protegidas no podían estar a la par de los grandes avances tecnológicos que se estaban dando a nivel internacional.

De esta forma es que algunos países cambiaron el giro de sus políticas económicas para poder integrarse a la economía mundial, como es el caso de los países asiáticos Taiwán, Hong Kong y Singapur. Sin embargo, no todos los países se adaptaron rápidamente o de igual manera a los cambios del escenario mundial y al proceso globalizador, como en el caso de América Latina.

Y es que, América Latina se encontró en una posición de desventaja en el reacomodo de la economía global debido a que por mucho tiempo llevó a cabo un proceso de industrialización mediante la sustitución de importaciones, modelo de crecimiento en el cual, como ya se ha mencionado, se establecieron medidas proteccionistas a la industria y al comercio interno frente a la competencia internacional. De esta manera mientras los países asiáticos y europeos crecían con el impulso de la competencia y el comercio internacional, las industrias latinoamericana contenían un alto proteccionismo que les originó una baja productividad de las empresas y una deuda externa que contrarían los gobiernos al ya no tener los recursos necesarios para seguir apoyando a sus empresas. Dicha deuda originada en los años ochenta, obligaría al planteamiento de nuevas políticas

CAPITULO II

de liberalización económica y a no mantenerse aislados de los procesos económicos que estaban sucediendo en el mundo.

De esta manera, los países latinoamericanos abren sus economías al exterior a través de la liberalización comercial, teniendo como objetivo el dinamizar sus exportaciones e insertarse en la corriente del comercio mundial.

Asimismo, en la década de los ochenta las presiones impuestas por la economía mundial lleva a un gran número de países a alejarse del modelo del "Estado benefactor", estrategia de desarrollo que ya no responde a las necesidades de los cambios internacionales.

Dentro de este contexto México fue uno de los países latinoamericanos que con mayor auge puso en práctica transformaciones en su economía para su inserción al mercado mundial. debido a que liberalizó su comercio en momentos en que se desarrollan profundos cambios en el orden económico internacional, tomando en cuenta que el modelo de sustitución de importaciones ya no respondía a las exigencias de un mundo cada vez más interdependiente, competitivo y con mayores flujos comerciales, además de que también la crisis sufrida en 1982 lo orilló a este camino.

Por consiguiente, dicha crisis fue considerada en el país como una etapa de cambio, ya que lo llevó a realizar un proceso de apertura comercial como parte fundamental de su ajuste estructural para disminuir la mala situación caracterizado por aspectos como deterioro en los niveles de empleo y salarios, y una disminución en el nivel de vida.,

Es así que México a partir de 1982 elaboró un proceso de apertura comercial que se fue dando gradualmente en 1985 cuando se adhiere al Acuerdo General sobre Tarifas Aduaneras y Comercio (GATT), además de que todos los cambios del entorno internacional hacían pensar en la necesidad de que un país debe irse incorporando a la tendencia de apertura y globalización ya que en caso contrario se corría el riesgo de

CAPITULO II

contraer consecuencias negativas de atraso y aislamiento. Así México adopta un proceso de transformación cuyo fin fuera responder a las necesidades y características del país dentro de lo cambios mundiales.

En este entorno se habla, entonces, de una nueva estrategia internacional de México para llevar a cabo su inserción en “las nuevas corrientes del desarrollo económico mundial” modificando su política económica y en donde se refleja una importante participación en reforma del Estado: “Nada refleja tan claramente el sentido sistemático de lo que hemos llamado la nueva política económica internacional de México que el hecho que deba sustentarse de manera fundamental en una reforma del Estado que supera con mucho sus ámbitos eminentemente económicos y conlleva a un replanteamiento a fondo de los modelos políticos y conceptuales largamente sustentados por la sociedad mexicana y expresado por sus formaciones socioeconómicas”.⁵³

De esta manera, y como consecuencia de la reforma del Estado en el país, se tomaron medidas de gran importancia económica como la apertura comercial y con ello la apertura a la competencia externa, por lo que el apoyo económico se dirigió al sector exportador, dejándose ver también, en un proceso de cambio como el que se dio en México, la necesidad de reforzar el crecimiento del sector empresarial mexicano ya que la presencia de empresas extranjeras y la competencia debe ser enfrentada por una empresa nacional fuerte, diversificada y competitiva para que de esta manera se mantenga en orden la penetración extranjera a beneficio de los objetivo económicos del país.

Por otra parte y como ya se ha dicho, otra de las características del entorno económico mundial fue un avance en el proceso de integración económica que se dio con mayor o menor fuerza en todos los países, identificándose dicho proceso con la formación de bloques económicos. En este ámbito, México también ha participado al realizar

⁵³ Jorge Alberto Lozoya. La cambiante situación internacional y la nueva política económica internacional de México, en Industria, Comercio y Estado. La Cuenca del Pacífico. Pág. 411

CAPITULO II

negociaciones comerciales internacionales teniendo como resultado los siguientes acuerdos de libre comercio en vigor: El Acuerdo de Complementación Económica con Chile en 1992, Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994, el Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela) en 1995, el TLC México Bolivia en 1995, el TLC México-Costa Rica en 1996 y TLC México-Nicaragua en 1998.

Además México tiene una participación activa en los foros multilaterales y regionales de comercio en donde busca promover condiciones de transparencia en la liberalización comercial y de inversión con el objetivo de brindar certidumbre tanto a exportadores como a importadores e inversionistas. Así también, en el mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) continua con la labor de estrechar relaciones bilaterales con los países de la región.

Lo anterior expresa que la influencia de integración es directa y se manifiesta en la necesidad tanto de México como de muchos otros países y regiones de integrarse económicamente y consolidar ventajas competitivas para participar y beneficiarse de las tendencias de la globalización y cambios tecnológicos.

De este modo, dentro de las consecuencias de la globalización se identifica a los procesos de integración económica, la formación de bloques comerciales y la posible creciente tendencia proteccionista mundial, lo que conforman el escenario en el que México buscó nuevos cambios que consolidaran su proceso de reestructuración económica y lo que hizo que el país haya tomado medidas como profundizar la racionalización del proteccionismo, promover las exportaciones e insertarse rápidamente en la economía internacional gracias a su ingreso al GATT, la apertura de las importaciones y el cambio a una política de promoción. Sin embargo, en conjunto a estas medidas y para enfrentar el reto de competir con éxito, se considera también el incremento de la productividad y potencial para participar en el mercado mundial así como contar con avances tecnológicos suficientes que contribuyan a una buena competencia internacional. Es por tal motivo que está presente el hecho de que la

CAPITULO II

competitividad mexicana dependerá del grado en que el país pueda competir con la productividad de sus industrias y la calidad de sus productos y de que el progreso de su economía deberá manifestarse en el aumento de los salarios reales proporcionando mejores condiciones de vida a su población.

De esta manera es como México fue avanzando hacia un sistema abierto con un proceso de reestructuración de su economía, para no quedar rezagado de los cambios y saber aprovechar las oportunidades que se le presenten.

Por todo ello resulta importante mencionar brevemente el proceso de cambio que México ha tenido en su política económica, desde lo que fuera la sustitución de importaciones hasta el inicio de un proceso de apertura comercial como respuesta a las tendencias actuales de la economía mundial y los nuevos retos y oportunidades de los cambios en el entorno económico internacional.

2.1.1 POLITICA COMERCIAL: BREVE RESEÑA HISTORICA

Con el objetivo de responder eficazmente a la necesidad nacional e internacional, los gobiernos han elaborado diversas políticas y estrategias económicas. Es así que a partir de los años cuarenta la industrialización se consideró como uno de los cambios para lograr un desarrollo económico acelerado y como una de las fuerza para eliminar los problemas estructurales, tales como el desempleo y el rezago tecnológico.

La industrialización en México se dio principalmente a partir del final de la Segunda Guerra Mundial y particularmente en los primeros años de la década de los cincuenta, ya que durante ese período el comercio mundial se redujo en forma importante, lo que ocasionó una escasez de productos en todos los sectores de nuestro país dando pie a la aparición de las llamadas industrias “infantes” denominadas así por ser muy

CAPITULO II

rudimentarias, pero que de alguna manera satisfacían las necesidades que no estaban siendo cubiertas en esa época.

Después, cuando terminó la guerra, la producción de los bienes ya no se dirigió a los ejércitos como se estaba haciendo, sino que ahora eran dirigidos a los particulares, y así México empezó nuevamente a comprar los productos de los países industrializados. Esto ocasionaría que el gobierno en turno tuviera que tomar la decisión de permitir estas importaciones, pudiendo provocar la desaparición de un gran porcentaje de las empresas locales incipientes o de cerrar la economía para permitir el desarrollo de compañías mexicanas sin competencia del exterior, por lo que la decisión tomada fue la segunda y así se adoptó la llamada política de Sustitución de Importaciones.

En efecto, desde 1953 se puso en marcha un programa de industrialización hacia adentro implicando, al mismo tiempo, una protección del mercado interno. En este modelo de desarrollo económico se establecieron medidas como controles cambiarios, elevados aranceles y permisos previos dando a la industria la protección necesaria para eliminar la competencia externa e impulsar la sustitución de importaciones.

Esta estrategia de desarrollo industrial basada en la sustitución de importaciones dio como resultado un desarrollo industrial exitoso y cierta acumulación de capital necesario para el crecimiento económico. En consecuencia, a mediados de los años setenta el país contaba con una industria diversificada y sólida que tenía una importante participación en el PIB y representaba un factor clave del crecimiento del ingreso nacional y de empleos.

Con todas estas características, la sustitución de importaciones tuvo un gran avance, pero solo en parte ya que si bien es cierto que la economía nacional requería cada vez menos de comprar bienes en el extranjero, las importaciones de equipo de capital y de algunas materias primas que no se producían en el país seguían importándose, lo que reflejaba dependencia respecto del exterior.

CAPITULO II

Una de las principales características de dicha estrategia de desarrollo industrial puede ser resumida en los siguientes puntos:

“La Política Comercial y de Industrialización fue capaz de transformar al país de una economía preponderantemente agrícola a una con un sector industrial más desarrollado. El tipo de cambio fijo y la mayor rentabilidad de la producción de bienes para el mercado interno, actuaron en contra de las exportaciones.

Las industrias al producir principalmente bienes para el mercado interno, prefirieron establecerse en los lugares de mayor consumo. La producción se concentró en las grandes ciudades.

Un cálculo permite estimar que el efecto neto que tuvo la política de sustitución de importaciones sobre el crecimiento del PIB total en el periodo 1960-1976 fue aparentemente bajo, de solo 0.2 puntos porcentuales anualmente.

Las importaciones totales continuaron creciendo debido a la gran dependencia que surgió por los bienes intermedios y de capital necesario para sustituir importaciones.”⁵⁴

Otra característica de la política industrial en este periodo fue la permanente y cada vez más destacada participación del sector público en la economía, ya que el gobierno fue un inversionista importante en obra de infraestructura y en actividades estratégicas para el desarrollo industrial, utilizando para ello cada vez mayores recursos financieros (aunque esta acción no se basó en un criterio selectivo en cuanto a las industrias que verdaderamente necesitaban promoverse). De esta forma se buscó promover el crecimiento a través del gasto público con la intención de aumentar la demanda de bienes y servicios del sector público y con ello propiciar mayor actividad económica. Sin embargo, este tipo de políticas solo podría dar resultados en corto plazo, puesto que para lograr el crecimiento económico también era indispensable aumentar la capacidad productiva del país, por lo que es conveniente considerar lo siguiente: “una política de

CAPITULO II

elevado gasto público puede promover el crecimiento durante un cierto periodo pero después, ante la insuficiencia de la capacidad productiva del país, la mayor demanda provoca simplemente aumentos constantes en los precios, es decir, inflación.”⁵⁵

Eso fue lo que sucedió en los años setenta y principio de los ochenta. El gasto público adicional estimuló el crecimiento, pero finalmente provocó niveles inflacionarios que el país no había tenido antes.

Después, en materia de política industrial, el gobierno manejo de forma arbitraria dicha política, lo que determinó la formación de una industria nacional poco competitiva.

De esta manera la estrategia de industrialización que fuera muy exitosa a finales de los años setenta, ya dejaba ver algunos problemas, como por ejemplo el hecho de tener baja calidad de los productos de diversas ramas industriales así como el que los costos de la producción nacional fueron muy altos en comparación con los productos fabricados en otros países, dando como resultado que la industria nacional creara productos ineficientes y de baja calidad. Además se encontraba presente un proteccionismo que impedía el aumento de la productividad a través de la competencia y un lento progreso tecnológico de las empresas lo que impedía modernizar su planta productiva.

Por ello, si bien el objetivo de la política de sustitución de importaciones era la reducción del comercio internacional y ser autosuficientes para no depender de otros países, en la práctica no se logró reflejar este objetivo puesto que, en vez de que las importaciones bajaran aumentaron y sin equivalencia con las exportaciones. Ello dio como consecuencia un déficit externo, que las economías fueran más dependientes del exterior y que se ocasionara mayor déficit en balanza comercial y cuenta corriente.

⁵⁴ Humberto Molina Medina. La política comercial en el proceso de Industrialización de México: la experiencia reciente., en Industria y Trabajo en México. Vo.1, pág. 178

⁵⁵ Carlos Salinas Sarrapy. La reforma económica en México, en México a la hora del cambio., pág.91

CAPITULO II

De esta manera, las circunstancias obligaron a que los países recurrieran al endeudamiento externo para financiar su déficit, pero sin considerar que dicho endeudamiento funciona sólo como un recurso temporal para financiar el aumento del gasto pero no debe tomarse como una base para gastar más de lo que se ingresa.

Por ello, el déficit público de los años setenta y ochenta no era sostenible y los países que dependían del tamaño de sus mercados internos y de la disponibilidad de divisas para financiar sus déficits externos, empezaron a resentir las consecuencias de la política de sustitución de importaciones, como lo fueron la deuda externa, la recesión, la devaluación y la inflación.

Por tal razón, se reconoce en nuestro país que la estrategia industrial llevada a cabo en esos momentos necesitaba ser modificada, por lo que el país se vio obligado a optar por el libre flujo de bienes y servicios del exterior, con el fin de originar mayor competencia para los productores nacionales y al mismo tiempo adquirir una mayor eficiencia y productividad a nivel internacional.

Es así que México decide promover las exportaciones no tradicionales buscando reducir el sesgo antiexportador, con la idea de exportar más para obtener las divisas suficientes con las cuales pudiera financiarse el crecimiento, a través de la apertura comercial. Es así que al inicio de una nueva administración en diciembre de 1982 se genera un profundo cambio en la política económica del país y cuyas principales características se mencionan enseguida.

2.2 CAMBIO DEL MODELO ECONOMICO: RACIONALIZACION DE LA PROTECCION Y APERTURA COMERCIAL.

A partir del año de 1982, en el país se estableció un programa de estabilización y cambio estructural con el fin de enfrentar la situación económica por la que se atravesaba en esos

CAPITULO II

momentos, y en donde uno de los puntos principales de dicha estrategia fue la necesidad de liberalizar al comercio.

Las razones importantes que propiciaron ese cambio estructural fueron esencialmente dos: la insuficiencia del modelo de sustitución de importaciones y la crisis que México enfrentó en 1982. Al respecto cabe recordar que los primeros signos del agotamiento del modelo de sustitución de importaciones se dio a finales de los años setenta surgiendo algunas señales de inestabilidad económica como lo fuera la caída de las tasas de crecimiento de la economía, a lo que el Estado respondió con una expansión del gasto público, que trajo consigo un incremento en el déficit fiscal y la inflación. En consecuencia, dicha estrategia se derrumbó en 1976.

En estas circunstancias se consideró necesario un cambio en la política económica que se estaba llevando a cabo, pero el auge petrolero que se dio de 1976 a 1982, gracias al descubrimiento de grandes reservas petroleras, ocasionó que la transformación estructural que se estaba requiriendo se pospusiera. Asimismo, el incremento de los ingresos del petróleo provocaron que los sectores públicos y privados expandieran sus proyectos de inversión, pero dando como resultado dicha política un desequilibrio fiscal y externo fuera de control en 1980.

En consecuencia, de estos desequilibrios y considerando también que en 1981 la balanza de pagos presentó un déficit en la cuenta corriente de 12,500 millones de dólares además del déficit público ya existente, se tomo como medida que ambos déficit se financiaran con prestamos externos, los cuales en su mayoría provenían de los bancos comerciales extranjeros, préstamos que eran respaldados por las exportaciones petroleras que en 1981 representan el 72% de las exportaciones totales de bienes y servicios.

Sin embargo, el auge petrolero que presentaba el país no duro mucho, ya que a mediados de 1981 los precios internacionales del petróleo cayeron, lo que provocó que la situación

CAPITULO II

del país se deteriorara al no poder endeudarse más, no contar con las divisas necesarias y ocasionarse una devaluación del peso, entrando el país en una profunda crisis.

En principio se comenta : “la crisis de 1982 obedece inicialmente a una reducción de la entrada de divisas originada por la disminución de los precios internacionales del petróleo. Ello se acompañó de una fuga de capitales sin precedentes, que en conjunto deprimieron el crecimiento que había sostenido la economía mexicana los tres años anteriores, provocando en los subsiguientes, crecimiento negativo del PIB, al igual que un endeudamiento sin precedentes por parte del gobierno mexicano”⁵⁶

Es en esta situación donde se deja ver el hecho de que dos fueron los principales elementos que agudizaron la crisis de 1982: la deuda externa y la caída de los precios del petróleo, originando una escasez de divisas importante. Asimismo, el problema de la deuda es el que se considera e fue el punto que deterioró el desarrollo mexicano, ya que el endeudamiento externo se convirtió en la principal limitante para el crecimiento que junto con las devaluaciones formaron un grave problema como el tener una inflación de 99%, deuda externa de 88 mmd, dependencia de las exportaciones petroleras las cuales llegaron a representar el 78% en 1982, un déficit financiero del sector público de 18% en relación con el PIB, el empleo remunerado después de crecer continuamente en estos años disminuyó 0.3% en 1982, y el PIB se redujo por primera vez en un 0.5%.

Para disminuir los efectos de esta situación, el gobierno tuvo que aplicar ciertas medidas que tuvieran como fin disminuir la fuga de capitales y los desajustes financieros en la balanza de pagos . También decidió reducir el gasto gubernamental y modificar los precios y las tarifas de los bienes y servicios públicos. De igual manera se procedió a reducir el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos disminuyendo las importaciones. Pero todo ello siguió siendo insuficiente para remediar la crítica situación del país creyendo conveniente, entonces, revisar estructuralmente la política seguida y así

⁵⁶ Javier Delgadillo Macias. Op.cit., pág. 61

CAPITULO II

poder encontrar otras opciones que permitieran salir de los problemas de la crisis de ese año, opciones como las que se citan a continuación:

“... era necesario establecer otras medidas que le permitieran seguir un nuevo modelo de desarrollo económico particularmente en tres casos: i) hacer más eficiente su industria; ii) lograr mayores recursos en divisas para restituir sus moderadas reservas internacionales y obtener los recursos necesarios para financiar las nuevas etapas de su desarrollo y iii) encontrar un mecanismo que le permitiera ahorrar los elevados gastos que venía haciendo por su deuda externa que ya había alcanzado magnitudes desproporcionadas en relación con su capacidad de pago”.⁵⁷

De esta manera se hizo necesario el cambio estructural que enfrentaría la crisis de 1982 y las condiciones de la economía internacional, cambio que fue realizado en el periodo presidencial de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988).

Así, una de las características del cambio en este sexenio del cambio se dio en materia del papel del Estado al reducirle a éste su participación en la economía, por lo que la política económica que empezó a diseñarse en México en 1982 redefinió el papel del Estado en la economía buscando que el gobierno tuviera dos funciones, en primer lugar que actuara como promotor y rector del desarrollo dejando a un lado el papel de Estado propietario y operador de medios de producción, y por otra parte se planteó que el gobierno propiciara una importante labor que cumplir respecto al mejoramiento de la distribución, del ingreso y de la riqueza y un mejor bienestar social.

Otra de las características fue la aplicación del Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) ante la crítica situación por los desequilibrios de la economía en lo interno y externo. El objetivo de este programa fue reducir la inflación sin que se elevara el nivel de desempleo y se ocasionaran quiebras de empresas, incluyendo como punto principal el corregir las finanzas públicas y alentar la estabilidad en los mercados

⁵⁷Julio A. Millán. La Cuenca del Pacífico. Pág. 102

CAPITULO II

cambiarlos. De esta forma se logró que el déficit financiero se redujera de un 16% del PIB en 1982 a 8.6% en 1983 y que la inflación bajara de un 100% en 1982 a cerca del 60% en 1984 y 1985.

Sin embargo, aunque se avanzó en reducir la inflación, seguía estando en niveles superiores a los que se esperaban y además la cuenta corriente de la balanza de pagos comenzó a deteriorarse ya que de un superávit de 4,200 millones de dólares en 1984 bajo a 1,200 millones en 1985.

Ante tales circunstancias, el gobierno realizó un nuevo ajuste en las finanzas públicas e intensificó las acciones de cambio estructural, principalmente en lo relativo a privatización de empresas públicas y apertura comercial. Con tales medidas el proceso de desincorporación de empresas estatales propicio que de 1156 empresas paraestatales en 1982, el gobierno sólo administrara 258 en 1993.

Por otro lado, al mismo tiempo en que se implantó el PIRE, se publicó el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1983-1988 en donde se definieron como principales estrategias una reordenación económica y un cambio estructural cuyas características principales se mencionan a continuación:

“La línea estratégica denominada de cambio estructural se orientó a iniciar transformaciones de fondo en el aparato productivo y distributivo y en los mecanismo de participación social dentro de ésta para superar las insuficiencias y desequilibrios fundamentales de la estructura económica. (...) Dentro de los puntos de la estrategia de cambio estructural esta el de reorientar y modernizar el aparato productivo y distributivo con el fin de lograr un sector integrado hacia adentro y competitivo hacia afuera”⁵⁸

De esta forma se inicia una estrategia comercial para acelerar la integración de la economía mexicana al sistema mundial. Las razones para adoptar una nueva política

⁵⁸ Poder Ejecutivo Federal. Plan Nacional de Desarrollo. 1983-1988. Pág. III.

CAPITULO II

fueron de carácter tanto interno como externo. En lo interno cabe mencionarse la urgencia por combatir la inflación, la incapacidad del modelo de sustitución de importaciones para generar un crecimiento sostenido, la necesidad de elevar la eficiencia y competitividad de la economía en su conjunto, así como aprovechar los efectos positivos del libre comercio en las exportaciones y en la generación de empleos.

En el carácter externo tenemos lo referente al proceso globalizador de la economía mundial y a las oportunidades de las negociaciones comerciales para integrar paulatinamente al país a los bloques económicos.

Además, como el modelo de desarrollo anterior dejó, para finales de 1982, industrias incapaces de competir con las de otros países, se hizo aún más latente el que se realizara una reestructuración y modernización del aparato productivo interno con el fin de lograr una mejor inserción en la economía mundial y enfrentar las exigencias del sector externo. Ante tales condiciones, el Plan fija tres objetivos fundamentales para la política económica internacional del país que se pueden resumir en los siguientes puntos:

- En materia de Política de Comercio Exterior se toman como medidas el fomento a las exportaciones no petroleras, racionalización de la protección, apertura de nuevos mercados y diversificar las relaciones comerciales al exterior.
- En materia de Modernización de la Planta Productiva el Plan otorga gran importancia a la modernización y reordenación del aparato productivo con el propósito de estimular el sector industrial e insertar al país en la economía mundial con el fin de reducir la dependencia del endeudamiento externo a través de la expansión de las exportaciones no petroleras .

Y por último, considera la reorientación de las relaciones financieras en el exterior para que el país cuente con recursos financieros que le sean necesarios.

CAPITULO II

Así, el PND estableció que la recuperación y el desarrollo dependerían en gran medida de la capacidad de la planta industrial para lograr una creciente integración del aparato productivo y vincularse competitivamente al exterior. Con este planteamiento buscó asociar la política de desarrollo industrial con la de Comercio Exterior en un programa llamado Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), el cual fija la coordinación de ambas políticas para tener un sector productivo competitivo y aumente el potencial de la planta productiva para el mercado internacional y contando con recurso propios para sus requerimientos de importación.

También surge el Programa de Fomento Integral de Exportaciones (PROFIEEX) que fue creado para financiar los gastos necesarios para el buen funcionamiento del PRONAFICE. Del PROFIEEX sobresalen las medidas para beneficiar a los exportadores por medio de la Carta de Crédito, cuya finalidad es aumentar su grado de apoyo financiero. Pero sin duda alguna el apoyo más importante ha sido el financiamiento: "En 1986 se destinaron 3.4 billones de pesos para cubrir las necesidades de financiamiento del comercio exterior, monto 161% mayor que el de 1985. En 1987 se rebasó en 56.7% la suma programada de 6.7 billones de pesos pues el monto ejercido ascendió a 10.5 billones de pesos".⁵⁹

Además, en cuanto al fomento de las exportaciones, un factor determinante en esta estrategia de cambio estructural fue el apoyo que recibieron los exportadores en el sexenio 1982-88, el cual consistió en propiciar a los exportadores nacionales condiciones similares en materia fiscal, financiera, aduanera y administrativa a las que otros países ofrecían a sus exportadores respetando las normas internacionales.

Con lo que respecta al punto de racionalización de la protección tenemos que nuestro país la inicia en 1983 tiempo en el cual se comienzan a proponer políticas encaminadas a la recuperación del crecimiento económico, dado el deterioro en el que el país se encontraba, implantando una nueva dinámica en el que las exportaciones serían el punto

⁵⁹ Blanca Torres. La Adhesión de México al GATT. Pág. 61

CAPITULO II

principal. En resumen, el modelo a utilizar estaría concentrado en las exportaciones, principalmente las manufactureras, habiéndose que modernizar la industria, dejar atrás el aparato industrial obsoleto y por consiguiente, eliminar los niveles de protección.

De este modo, México a partir de 1983 y siguiendo los lineamientos de la Carta de Intención que firmó con el FMI la cual le exigía al país medida de reestructuración interna para lograr un superávit comercial y garantizar así el pago del servicio de la deuda así como la importancia que le otorga a la liberalización productiva del comercio exterior, nuestro país decide revisar su sistema de protección arancelaria y abrirse al exterior, es decir llevar a cabo una racionalización de la protección, entendiéndose por ésta el siguiente concepto: "La racionalización de la protección significa ajustar gradualmente sus niveles sustituyendo el permiso previo por el arancel y reduciendo los gravámenes a la importación para propiciar una industrialización eficiente, competitiva y con mayor vocación hacia la exportación."⁶⁰

En este proceso de racionalización de la protección podemos distinguir dos etapas. La primera de ellas se realiza de 1983 hasta mediados de 1985 y la segunda se inicia en el segundo semestre de 1985 y se caracteriza por querer hacer más eficiente la política de comercio exterior.

En la primera etapa se empiezan a eliminar algunos permisos ya que a principios de 1983 todas las importaciones requerían de permisos previos y para algunas estaba la negativa automática. Poco después, a partir de 1984 los instrumentos de la política de promoción se dirigieron hacia la reactivación económica llevándose a cabo el Programa de Racionalización de la protección cuya primera etapa comprende la reestructuración de los niveles arancelarios eliminándose así varios permisos de importación y reduciéndose el número de tasas arancelarias.

⁶⁰ Blanca Torres. Op.cit., pág. 31

CAPITULO II

Sin embargo, a pesar de haber tomado dichas medidas, a principios de 1985 la producción en su mayor parte continuaba todavía bajo permisos previos lo que hacia necesario reafirmar aún más la liberalización comercial iniciándose la segunda etapa de la racionalización a mediados de 1985 buscándose promover, en forma mas activa, el sector exportador no petrolero acelerando el proceso de liberalización.

De esta forma, primero se eliminaron los controles cuantitativos que son considerados como los instrumentos más restrictivos y después se reducen las tarifas arancelarias. Así a mediados de 1985 gran parte de las fracciones arancelarias son liberadas quedando restringidos unos cuantos sectores: "para diciembre de 1990, petróleo (el 100% de su producción protegida), derivados del petróleo (86.4%), equipo de transporte (39.4%), agricultura (33.5%), bebidas y tabaco (19.8%), alimentos (16.6%), entre los de una protección relativa más alta, y menos significativas, los siguientes para la misma fecha: maquinaria y equipo (2.1%), productos de metal (1.1%), productos quimicos (0.5%) y textiles (0.1%)"⁶¹ (Ver Cuadro 9) (Anexo 2)

Posteriormente, la segunda etapa del Programa de Racionalización de la protección se lleva a cabo en marzo de 1986 (dándose una desgravación arancelaria calendarizada para reducirse en cuatro etapa y alcanzar cinco niveles arancelarios (0,5,10,20). De esta forma el arancel máximo de 100%, que se había tenido, baja a un máximo de 20% . (Ver Cuadro 10)

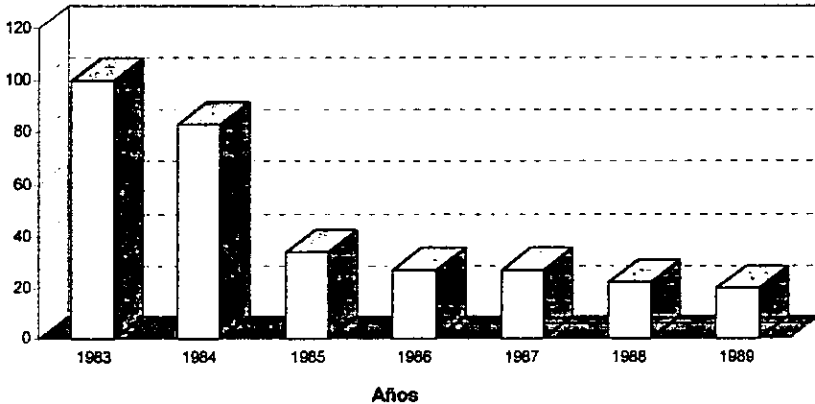
De esta manera, las fracciones arancelarias con mayor protección quedaron de la siguiente manera: "... entre los sectores de mayor protección mediante este esquema arancelario permanecen para diciembre de 1990, bebidas y tabaco (19.7% ad valorem), ropa y calzado (18.5%⁼, materiales eléctricos (17.4%) productos de madera (16.9%), etc. Evidentemente el nivel arancelario para 1990 era notoriamente menor que apenas 3 años y medio atrás, de hecho de diciembre de 1985 a diciembre de 1987 se notó una gran

⁶¹ Juan Ramón dela Rosa Mendoza. El ajuste estructural de México: transición a una economía abierta, en México en los Noventa. pág. 87

CAPITULO II

CUADRO 10

Desgravación arancelaria. Valor de las importaciones sujetas a permiso previo.



FUENTE: José Ignacio Martínez C. La Política de Comercio Exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial, Relaciones Internacionales. No. 62 Abr/Jun 1994, pág. 82

diferencia en los niveles arancelarios que disminuyen fuertemente”.⁶² (Ver Cuadro 11) (Anexo 3)

Con todo lo anterior podemos percatarnos de que la liberalización se realizó de una manera muy rápida, en tan sólo dos años y medio, dando como resultado que la estructura proteccionista que incluía un sistema complejo de precios oficiales y permisos de importación fuera sustituida por una más flexible, en la cual sólo el 3% de la tarifa de importación se encontrara sujeta a restricciones cuantitativas y el arancel promedio se redujera a menos de 10% fijándose un nivel máximo de 20%.

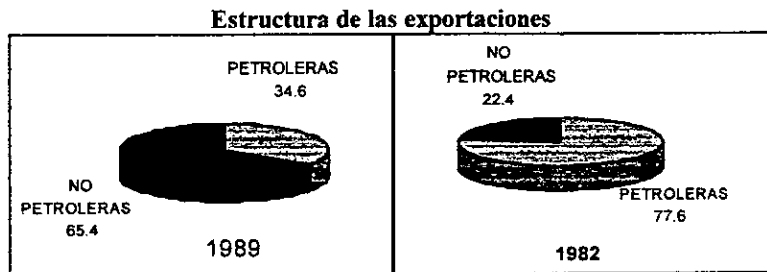
⁶²Loc.cit.

CAPITULO II

En esta primer etapa de apertura se tuvieron efectos favorables de esta estrategia como el hecho de que la participación de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB se elevó de 13.5% en 1982 a 18.5% en 1989. Asimismo, el comportamiento y la estructura de ellas exportaciones no petroleras cambio radicalmente: de 1983 a 1989 crecieron en una tasa promedio anual de 19% y su participación en las exportaciones totales pasó de 22% en 1982 a 66% en 1989.⁶³ (Ver Cuadro 12)

Sin embargo, esta mejora externa del país se acompañó de una inestabilidad interna ocasionada por la inflación, puesto que a principios de 1987 la cuenta corriente mostraba una gran recuperación y la actividad económica estaba en repunte, esa recuperación se detuvo por la crisis financiera ocasionada debido a que la inflación permanecía en niveles elevados como lo describe el mismo artículo antes citado ya que la inflación anual paso de

CUADRO 12



FUENTE: José Ignacio Martínez. La Política de Comercio Exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial. Relaciones Internacionales No. 62 Abr/Jun 1994, pág. 83

menos de 65% en diciembre de 1985 a 160% en diciembre de 1987. Las tasas de interés nominales (que se refieren solo al porcentaje que se cobra o se paga, a diferencia de las

⁶³ Rogelio Montemayor. Apertura externa y crisis financiera. Bancornex. Septiembre 1995, p.p. 660

CAPITULO II

reales que son aquellas que eliminan el efecto de la inflación) aumentaron en la misma proporción para evitar que cayera la capacitación de ahorro. Esto agudizó las necesidades financieras del sector público.

Es por tal motivo que el gobierno decide fortalecer las medidas estructurales y financieras basándose para ello en la creación del Pacto de Solidaridad Económica el cual trató de estabilizar los puntos claves de la economía como lo son los salarios, el tipo de cambio y la tasa de interés, a través de un entendimiento político entre el Estado y los grupos monopólicos financieros que estaban al frente de la economía y cuya posición se fortaleció gracias a la reestructura de sus empresas y su desempeño exportador.

Ante tales condiciones en 1988, la apertura económica que estaba siguiendo una candelización para su aplicación tuvo que ser acelerada debido a las circunstancias por las que el país atravesaba (la alta inflación, pudiéndose originar un proceso hiperinflacionario y el ritmo desigual con que se estaba llevando el proceso de reestructuración en lo económico, lo que provocaba mayor vulnerabilidad de la economía a factores externos).

De tal manera, se decidió reforzar la apertura comercial en 1988 con el Pacto de Solidaridad Económica consiguiendo que el porcentaje de importaciones sujeta a permisos previos se redujera de 27% en 1987 a un 11% en 1992, siendo los productos con protección principalmente los del sector agrícola y en menor medida los bienes de capital y automóviles.

Finalmente, todas las características antes mencionadas en materia de política económica y adoptadas en la década de los ochenta, forman parte del denominado "Modelo de Economía Abierta" cuya idea principal es permitir el libre flujo de bienes y factores productivos, originando que las empresas nacionales busquen modernizarse y así lograr una mayor competitividad en el mercado internacional y la inserción en la economía mundial. Y todo ello también acompañado por un programa de estabilización. "La

CAPITULO II

estabilización la podemos entender como el estrechamiento de márgenes de inestabilidad de diversas variables al interior de una economía, a fin de hacerlas manejables y por lo mismo predecibles, lo cual hace disminuir los elementos de incertidumbre que pudiera enturbiar el proceso económico, y facilitar y dar seguridad a la toma de decisiones”.⁶⁴

Dentro de los objetivos de la apertura que esta economía abierta expone se tiene el crear un ambiente competitivo económico con el fin de que el empresariado nacional tenga ideas innovadoras; quitar del mercado las empresas ineficientes; intensificar la diversificación exportadora y con esta acción ayudar a disminuir el elevado déficit comercial; y facilitar la modernización de las empresas a través de flujos de bienes de capital importados contrayendo, a la vez, modernización tecnológica.

De esta forma podemos concluir que la política del presidente Miguel de la Madrid sentó las bases para iniciar el proceso de modernización económica de nuestro país, con el fin de integrarlo con ventajas en los cambios de la economía internacional. Sin embargo los resultados no se reflejaron tan exitosamente y no fueron los esperados al inicio de este cambio estructural de la política economía de nuestro país como lo observaremos más adelante.

Por el momento, resulta interesante revisar como en el sexenio de 1988-94 también se dio continuidad al proceso de apertura comercial.

En el gobierno del presidente Carlos Salinas de Gortaria se estableció como uno de sus principales objetivos el hecho de querer reflejar tanto a nivel nacional como internacional, un México dirigido a la Modernidad con las siguientes características: “... primero, alcanzar metas macroeconómicas que permitieran recobrar la credibilidad hacia el gobierno mexicano; segundo, convencer a la comunidad internacional de que México dejaba atrás los tiempos de populismo y la demagogia; tercero, consolidar un liderazgo fuerte que otorgara certidumbre de que México sentaba las bases de una economía

⁶⁴ Juan Ramón de la Rosa, Op.cit., pág. 86

CAPITULO II

sólida, una reforma política que abría nuevos cauces democráticos y que se encontraba en posibilidades de participar competitivamente en la dinámica económica internacional".⁶⁵

De esta forma, la política económica del Presidente Carlos Salinas propuso combatir la inflación, seguir desarrollando la apertura económica, disminuir el déficit del sector público, promoción de la inversión y renegociación de la deuda externa del sector público.

En sí, la política estuvo orientada al crecimiento de la inversión interna y externa y le da un especial importancia al crecimiento de las exportaciones no petroleras, quedando esto descrito en el Plan Nacional de Desarrollo 1988-94. Así, para 1989 se crea un ambiente más propicio para la inversión extranjera al fijar reglas más claras y simplificar los procedimientos que norman su participación en la economía. Ello trajo como resultado que el país fuera uno de los diez primeros receptores de inversión extranjera. Ante tales circunstancias y con el fin de adaptar la legislación al momento de cambio en México se estableció una nueva ley de inversiones extranjeras, con el objeto de asegurar, mediante certidumbre jurídica, la atracción de ahorro externo.

Por otra parte, el PND de este sexenio expresó la necesidad de un cambio cuyos propósitos elementales fueron la Reforma del Estado y la Modernización. Dentro de estos propósitos se realizó una reforma económica mediante un acuerdo entre todos los sectores, creándose así el Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE) cuyo antecesor fue el Pacto de Solidaridad Económica de 1987 firmado durante el gobierno de Miguel de la Madrid.

⁶⁵ Gloria Abella Armengol. La política exterior en la Administración de Carlos Salinas de Gortari; la propuesta del cambio estructural, en *Relaciones Internacionales* Abr//Jun 1994, pág., 54

CAPITULO II

El PECE fue firmado el 12 de diciembre de 1988 y tuvo como objetivo evitar el crecimiento de la inflación, elevar la inversión en infraestructura y disminuir la deuda externa. Dicho pacto, además, estuvo formado por los compromisos adquiridos entre el gobierno y todos los sectores, y por medio del mismo, el gobierno se comprometió a no incrementar los precios de la electricidad, la gasolina, entre otros bienes y servicios del sector público y a disminuir las regulaciones económicas que impedían el desarrollo de la actividad productiva.

Posteriormente, para seguir los objetivos de la política económica se aplica un programa integral para el progreso económico y el desarrollo social: el Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PECE) que contenía como elementos fundamentales elevar el poder adquisitivo de los trabajadores, disminuir la tasa de inflación y reactivar el crecimiento económico, llevando a cabo una disminución de precios, impulsar la competitividad de las empresas y otorgar apoyos importantes al campo, entre otros.

Dentro de esta reforma económica es importante destacar también la renegociación de la deuda externa del sector público que se llevó a cabo en 1989 teniendo como objetivos abatir la transferencia neta de recursos al exterior con el fin de que la economía pudiera crecer de modo sostenido, reducir la deuda así como tener un mayor equilibrio entre el servicio de la deuda externa y la capacidad de pago de la economía.

De este modo, según información del propio Plan Nacional de Desarrollo, éste se propuso avanzar en cuatro objetivos fundamentales:

1. Defender la Soberanía y preservar los intereses de México en el Mundo.
2. Ampliar la vida democrática.
3. Recuperar el crecimiento económico con estabilidad de precios.
4. Elevar productivamente el nivel de vida de los mexicanos.

CAPITULO II

Y estos puntos llevarlos a cabo a través de una modernización económica apoyada en la modificación de regulaciones excesivas, mayor competitividad económica interna y externa y el fortalecimiento de la planta productiva.

Con respecto al crecimiento económico, el Plan establece tres puntos básicos:

- 1) la estabilización continua de la economía.
- 2) la ampliación de la disponibilidad de recursos para la inversión.
- 3) la Modernización Económica.

El primer punto tocó la estabilidad de precios como un objetivo que requería de un esfuerzo permanente, con el segundo punto se pretendió asegurar el crecimiento económico sostenido y el último sugirió adoptar las estructuras económica necesarias acorde ala situación cambiante del país y de la economía mundial.

Aunado a ello, también se presentaron dos metas prioritarias como lo fueron el alcanzar una tasa de crecimiento cerca al 6% anual y reducir el aumento de los precios a un nivel comparable con el de nuestros socios comerciales.

En este ámbito, el punto de la modernización económica resulta ser preponderante para alcanzar los objetivos antes descritos y para poder competir favorablemente dentro de la gran competencia internacional, sacando los mejores beneficios de la aplicación de nuestra apertura comercial y no quedar rezagados, mas aún cuando el entorno de la globalización económica impone adoptar procesos de modernización económica basados en modificaciones de regulaciones excesivas para una mayor competitividad económica interna y externa, y en la modernización de las infraestructuras productivas a través de la adopción de importantes procesos tecnológicos.

Por todo esto el PND planteó lo siguiente: "El esfuerzo de modernizar se habrá de dar en todas las esferas de nuestra economía: Modernizar es ampliar y mejorar la infraestructura; es aceptar y enfrentar con eficacia la apertura comercial; es eliminar

CAPITULO II

obstáculos y regulaciones que reduzcan el potencial de los sectores productivos; es abandonar en orden lo que en un tiempo pudo ser eficiente pero hoy es gravoso; es aprovechar las mejores opciones de producción, financiamiento y tecnología de que dispone el país; es reconocimiento de que el desarrollo en el mundo moderno no puede ser resultado sólo de las acciones del Estado, sino también precisa la participación amplia de los particulares”.⁶⁶

Es así que dentro de esta modernización también podemos encontrar como estrategias la privatización con el objetivo de terminar con un aparato estatal ineficiente, la desregulación de la economía y la apertura económica.

En cuanto a la apertura económica, el aspecto de la Política Exterior se estructuró en base al fomento de las exportaciones no petroleras, a una protección uniforme a las distintas industrias, continuar con la eliminación de las barreras arancelarias, buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a los recursos externos contribuyan a los propósitos de la política comercial que el país había implantado.

Asimismo, para el logro de estos objetivos se llevaron a cabo estrategias como el alentar la inversión privada nacional y extranjera y dando un mayor énfasis a la modernización tecnológica de la industria para que nuestra productividad no perdiera terreno en el plano internacional.

En este entorno es necesario mencionar el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-94 que se derivó del PND y cuyo objetivo principal fue analizar los problemas referentes a la industria y al comercio exterior, como son el difícil acceso de los productos mexicanos a los mercados externos, desarrollo insuficiente de las compañías exportadoras y barreras al comercio exterior.

⁶⁶ Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994. Edición Especial. Bancomext. Vol. 39, 1989, pág. 17

CAPITULO II

Por tal motivo las líneas de acción de este programa se plantean considerando cuatro objetivos principales:

- 1) Propiciar el crecimiento de la Industria Nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad.
- 2) Lograr un desarrollo regional más equilibrado propiciando una adecuada utilización de los recursos productivos.
- 3) Promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior.
- 4) Crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores.

Y finalmente dentro de sus líneas de acción también plantea la modernización de la industria y el comercio exterior basándose en 5 ejes rectores que son:

- a) La internacionalización de la industria nacional.
- b) El desarrollo tecnológico y el mejoramiento de la productividad y la calidad.
- c) La desregulación de las actividades económica.
- d) La promoción de las exportaciones.
- e) Fortalecimiento del mercado interno.

Otro punto sobresaliente de este programa es el hecho de considerar que, los objetivos de la política comercial son el propiciar el crecimiento equilibrado de la industria nacional, por lo cual se necesita fortalecer el sector exportador mediante el apoyo otorgado a las compañías exportadoras, una nueva cultura exportadora, mejorar esfuerzos en materia de negociación comercial, etc. Es por ello también que en pro del fomento a las exportaciones se han llevado a cabo mecanismos de promoción para el comercio exterior simplificando los procesos administrativos a las empresa mexicanas que participan en los mercados internacionales, a través del fomento y operación de las Empresas Altamente Exportadoras, así como mecanismos que permitan a las empresas adquirir insumos y maquinaria de importación sin carga fiscal, como lo son el Decreto que establece la devolución de impuesto de importación a la exportación (Draw Back) y

CAPITULO II

el Decreto para el Fomento de la Industria Maquiladora de Exportación. De estos mecanismos de apoyo hablaremos con detalle más adelante.

De igual manera, en este periodo presidencial el país ha realizado importantes negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales como el TLC, el Acuerdo de Complementación Económica México-Chile, entre otros.

Así también tenemos que lo “novedoso” de la acción salinista en el terreno internacional es la articulación que se le da a las transformaciones económicas y a la política exterior, misma que se ha logrado por un mayor involucramiento del presidente en los asuntos internacionales.

De este modo, la política exterior en este periodo fue considerada como un avance de gran interés en cuanto a reconocer la importancia del mercado internacional para el desarrollo nacional. De esta manera, desde el inicio de su mandato, el presidente Salinas expresó el deseo de insertar al país en la economía internacional y para lograr tales acciones, así como para tener una mayor captación de inversión extranjera, se dedicó a promover la imagen del país en el extranjero, por lo que tan solo en sus primeros cuatro años de gobierno el presidente Salinas viajó más que sus antecesores, (Ver Cuadro 13) expresando en su Segundo Informe de Gobierno lo siguiente: “El punto es claro, debemos reconocer las nuevas reglas de la competencia global, acelerar internamente las transformaciones económicas, incrementar nuestra participación en los mercados mundiales. No es firme la soberanía fundada en el estancamiento, en la automarginación de los centros internacionales de tecnologías y recursos, bajo el argumento ingenuo de que allí solo se inventan reglas de intercambio, influencia o de relaciones...”⁶⁷

⁶⁷ Rafael Fernández de Castro. La Política Exterior ante la modernización económica salinista, en México a la Hora del Cambio, pág.418

CAPITULO II

CUADRO 13

Viajes de presidentes de México al extranjero, 1970-1992		
Presidente	número de viajes	pais más visitado
LEA (1970-76)	38	EUA y Costa Rica (2)
JLP (1976-82)	30	EUA (4)
MMH (1982-88)	22	EAU (3)
CSG (1988-92)	50	EAU (10)

Fuente: Memorias de Actividades de la SER.

Viajes de Carlos Salinas de Gortari al extranjero 1970-1992		
año	número de viajes	pais más visitado
1989	8	*
1990	20	EUA (3)
1991	11	EAU (3)
1992	11	EAU (4)

*Ningún país se repite

Fuente: Rafael Fernández de Castro. La Política Exterior ante la modernización económica salinista, en México a la Hora del Cambio, pág. 418

Por otro lado, en este sexenio, la idea de la apertura era que les permitiría tener acceso a insumos a precios internacionales, lo cual también fortalecería la capacidad exportadora .

En 1982, México fue principalmente un exportador de petróleo. Las exportaciones de petróleo en ese año representaron 67% del total, mientras que las manufacturas fueron el 26%, con un valor de 6,213 millones de dólares. Para 1992, la situación cambió, las exportaciones de manufacturas ascendieron a 29,000 millones de dólares representando el 70% del total y las petroleras fue solo el 22%. Así también la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones no petroleras paso de un 14% entre 1983 y 1985 a más de 19% en los siguientes seis años.

CAPITULO II

Sin embargo, aunque lo anterior se haya presentado , el objetivo del sexenio salinista en cuanto al logro del crecimiento, recordando lo que expuso en el Plan Nacional de Desarrollo: "El crecimiento de la economía es la única base firme para elevar la calidad de vida de los mexicanos (...) Por ello la estrategia de la modernización persigue el crecimiento económico con estabilidad de precios (...) a través de un renovado impulso a la inversión privada, la expansión de las exportaciones no petroleras, la inversión publica en infraestructura y el fortalecimiento gradual del mercado interno."⁶⁸ , no se vio reflejado en el bienestar de la población del país, y si bien el país alcanzó una gran imagen internacional en los primeros años del sexenio gracias al trabajo elaborado por Carlos Salinas, lo que le hizo ganar popularidad, la situación del país para los últimos años del sexenio deja que desear conforme a los datos de la siguiente cita:

"La meta de alcanzar un 6 por ciento de crecimiento anual del Producto Interno Bruto no se cumplió... después de que en 1990 el PIB tuvo su mayor crecimiento en el sexenio, de 4.4 por ciento, la tendencia recesiva de la economía se mostró con decremento consecutivo en los tres años siguientes: en 1991 fue de 2.6% y cayó a 0.4% en 1993, la tasa más bbaja desde 1986; México es el país latinoamericano que mas incremento su endeudamiento externo durante los últimos cinco años (1988/93); el déficit comercial del país fue de 13 mil 535 millones de dólares en 1993, incluida la actividad maquiladora."⁶⁹

En estas circunstancias es que termina el sexenio salinista, sin mencionar la crisis de 1994, la cual retomaremos cuando nos refiramos a los principales características del sexenio Zedillista, principalmente destacando aquellas referentes al Comercio Exterior, el cual ha sido considerado como uno de los factores determinante para el desarrollo de la economía del país.

⁶⁸ Carlos Salas Sarrapy. Op.cit., pág. 174

⁶⁹ Gloria Abella Armengol. Op.cit. pág. 61

CAPITULO II

2.2.1 INGRESO DE MEXICO AL GATT.

Un tema de gran importancia hoy en día es la aparición de una “nueva economía mundial” caracterizada por una globalización que a través del regionalismo económico ha propiciado una mayor integración económica.

En sí las perspectivas actuales de esta globalización intenta reflejar que el crecimiento económico podría depender, en gran parte y cada vez más., del libre intercambio de bienes, servicios e inversión basándose para ello en políticas de liberalización y con el fin de incorporar las economías nacionales al gran proceso globalizador.

Es así que en este ámbito el carácter de los Estados nacionales fue modificándose a nivel exterior debido al papel que se le asignó a la promoción de la competitividad internacional, en donde el concepto de soberanía se fue transformando para adecuarse a los nuevos requerimientos de la globalización y los bloques regionales, ya que el Estado cede parte de su soberanía mediante procesos de integración por tratados bilaterales o multilaterales, siendo el estado subordinado a la lógica del mercado. Por tal motivo se piensa que la Globalización ha debilitado la capacidad del Estado para administrar su economía nacional, mismo que se ha visto obligado a plantear políticas de desregulación, competitividad y ceder mayor importancia al sector privado. Además las tendencias de la Globalización expone que los instrumentos o aparatos internos del Estado se vuelven incapaces de conducir el flujo de relaciones comerciales del ámbito.

Sin embargo, cabe reflexionar que, si bien la Globalización ha reducido la intervención del Estado en unas áreas, éstas no representan aún la totalidad del campo de acción del mismo.

Así, en este contexto de las nuevas condiciones de la economía mundial caracterizadas por la globalización, regionalismo y bloques económicos, y la reducida participación del Estado, es que se considera la presencia de organismo internacionales para asegurar la

CAPITULO II

compatibilidad y evitar controversia entre los bloques económicos regionales, los mercados globales y la misma economía mundial. De esta forma, una expresión política de la Globalización es el GATT, organismo internacional que tuvo como finalidad acordar el ordenamiento legal y las condiciones comerciales en el mercado mundial que garantizaran la marcha de la economía mundial, ya que es un marco en el que las partes contratantes sostienen la voluntad de mantener abiertos sus mercados locales para el libre tránsito de los productos de todos los participantes del acuerdo.

Sin embargo, a lo largo del tiempo y precisamente por los cambios surgidos en la actual economía mundial, otro punto característico de ésta en los años recientes fue el empeoramiento del multilateralismo debido al surgimiento de políticas comerciales proteccionistas y restrictivas por lo que en este entorno del comercio internacional surgió la necesidad de crear un organismo mundial que negociara los acuerdos multilaterales ya existentes y eliminara las medidas unilaterales por parte de las potencias comerciales. Surgiendo entonces la Organización Mundial del Comercio (OMC) como resultado de las negociaciones de la Ronda de Uruguay y sustituto del GATT, al cual nuestro país ingreso en el año de 1986 y cuyas características de dicho ingreso describiremos enseguida.

El Acuerdo General sobre Tarifas Aduaneras y Comercio (GATT) formado por más de 100 países se fundó teniendo como objetivo apoyar el principio de comercio "liberalizado", es decir, liberar el comercio internacional y con esto promover el desarrollo económico y el bienestar de los países siendo el único organismo multilateral que fijara las normas para el comercio internacional.

Debido a que a mediados de 1985 la economía mexicana creció a un ritmo menor al esperado y con una creciente inflación, el gobierno mexicano optó por implantar medidas de liberalización mas profundas para recuperar el crecimiento, y una de estas importantes medidas fue el iniciar nuevamente las negociaciones para ingresar al GATT.

CAPITULO II

Recordemos que en 1976, cuando el presidente López Portillo asume al poder, se plantea de nuevo la necesidad de superar el modelo de desarrollo hacia adentro expresando la importancia que en este ámbito tenía el adoptar políticas que sirvieran para incrementar la eficiencia del sector industrial y estimular las exportaciones y principalmente las manufactureras. Por tal razón se tomaron medidas como impulsar la participación de México en la Ronda de Tokio de negociaciones comerciales multilaterales del GATT que se había iniciado en 1973. De hecho, como una prueba de que México realmente deseaba su ingreso a este organismo, en el gobierno del presidente López Portillo se firmó con Estados Unidos el primer acuerdo bilateral de comercio, 30 años después del que se firmó en 1943 como parte de los acuerdos de colaboración durante la Segunda Guerra Mundial, el Acuerdo Bilateral Reciproco de Comercio.

De esta forma, el gobierno mexicano reafirmó la idea de que la integración al sistema multilateral de comercio era indispensable si lo que deseaba era el establecer una estrategia de desarrollo hacia afuera. Sin embargo esta idea se dejó atrás en 1979 cuando el gobierno mexicano llegó a la conclusión de que el poder que adquiriría con la posesión de un producto estratégico como lo era el petróleo hacía innecesario el asumir las reglas de la política comercial e industrial que implicaba el ingreso al GATT.

Por tal razón en 1980, el presidente López Portillo dio a conocer que el ingreso al GATT quedaba suspendido justificando dicha acción de la siguiente manera: "Ello permitirá utilizar en forma independiente los subsidios y los apoyos financieros necesarios para desarrollar y fortalecer una base industrial de tal dimensión que al agotarse las reservas petroleras su lugar en las exportaciones totales sería fácilmente reemplazado por las de manufacturas. Este tipo de políticas se encontraba penalizado por el nuevo Código de Subsidios recién negociado en el GATT".⁷⁰

Por otro lado, se encontraba también el hecho de que al no ingresar al GATT, el país estaría liberado de los "consentimientos" del principio de la Nación más Favorecida, lo que le permitiría, en aquel tiempo, negociar acuerdos bilaterales con los países

⁷⁰ Omar Martínez Legorreta. Op.cit., pág. 298

CAPITULO II

industrializados para intercambiar petróleo por paquetes de tecnología y capital, (y sin embargo, hoy en día, esta premisa es una de las mas importante para México en su ingreso al GATT ya que dos de los beneficios mas sobresalientes que trae consigo ello es permitirle un trato mas favorecido en los mercados de otros países miembros y en los mecanismo de defensa del Acuerdo en caso de que el acceso de los productos mexicanos tenga alguna restricción).

Pero a pesar de ello, las circunstancias por las que el país atravesaba en 1985 aceleraron la idea de tomar al comercio exterior como uno de los motores que ayudarían a recuperar el desarrollo económico por lo que se tomaron ciertas medidas en materia de política económica: "de 1983 a 1985 se avanzó de manera sustancial en la promoción de las exportaciones y la liberalización de las importaciones, en éste último rubro as acciones fueron de tres tipos: la sustitución de permisos de importación por aranceles, la modificaciones ala estructura arancelaria y la adaptación de esquemas multilaterales de comercio como el ingreso al GATT".⁷¹

Así también se consideró que el nuevo patrón de desarrollo que el país pretendía alcanzar, necesitaba de una modernización productiva y de mejores relaciones en la economía internacional. Por ello se complementaron entre si las políticas de fomento industrial y comercio exterior para beneficiar el funcionamiento del aparato productivo nacional basado en la competencia. De esta manera se buscaría la transformación del aparto productivo para alcanzar mayores índices de eficiencia, entendiendose por ésta el siguiente concepto: "la elevación cuantitativa de la producción y transformación del funcionamiento tradicional de las unidades fabriles. En este sentido se ha considerado que la competencia puede contribuir al logro de tales metas pues favorece a estos establecimientos a que su permanencia en el mercado se rija por la eficiencia y la productividad".⁷²

⁷¹ José Reyes Heróles. Op.cit., pág. 104

⁷² Luis Bravo Aguilera. La política comercial de México y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio., en Torres Blanca, la Adhesión de México al GATT., pág. 49

CAPITULO II

De esta manera, la estrategia del Plan Nacional de Desarrollo (PND) y el Programa Nacional de Financiamiento para el Comercio Exterior (PRONAFICE) con respecto al cambio estructural que pretendió México en aquella etapa fueron puntos de referencia importantes que justificaban el interés de nuestro país por adherirse al GATT y que en la medida en que el crecimiento de la economía se apoyara más en las exportaciones no petroleras, ello le permitiría a México participar y tener los beneficios de este organismo. Más aún si el objetivo fundamental del PND y el Pronafice era lograr una eficiente articulación de la industria nacional para que se pudiera disponer de una planta productiva sólida capaz de cubrir con eficiencia las necesidades internas y poder aumentar su presencia en los mercados internacionales lo que conllevaría a que el país retomara su crecimiento económico y evitar que el sector externo limitara su desarrollo.

A partir de esta situación, México realizó esfuerzos para vincular su estructura productiva a la economía mundial para generar las divisas necesarias que beneficiaran a su desarrollo por un lado, y por el otro para que sus productos gozaran de un mejor acceso al mercado mundial. Dichos esfuerzos se vieron reflejados en la decisión del Presidente Miguel de la Madrid Hurtado de dar las instrucciones necesarias, así como los lineamientos para que se iniciaran las negociaciones de adhesión al GATT. Dentro de esos lineamientos el Presidente Miguel de la Madrid indicó que el ingreso se hiciera basado en la firma de un protocolo llevándose a cabo en 1988 y cuyos principales postulados tienen las siguientes características:

- a) Consolidar a una tasa arancelaria máxima del 50% los 8 143 productos que constituyen la Tarifa General de Importación. Ello significa que México se compromete a no elevar el arancel de ningún producto arriba del 50% consolidado, so pena de hacer compensaciones a los países que puedan ser afectados por un aumento del arancel por arriba de dicho porcentaje.
- b) Reducir a menos del 50% y consolidar a dicho menor nivel el arancel de 373 productos que en 1985 representaron el 15% (el equivalente a 1 900 millones de

CAPITULO II

dólares) del valor total de todas las importaciones del país. De estas concesiones, México acordó consolidar el arancel por debajo del 50% en 210 productos específicamente solicitados por Estados Unidos, lo que representó el 15.7% del total de las importaciones provenientes de Estados Unidos en 1985 (el equivalente a 1 200 millones de dólares). México también acordó eliminar permanentemente los permisos de importación de 175 de los 210 productos solicitados por Estados Unidos.

- c) Instrumentar cualquier nuevo programa sectorial dentro de los programas nacionales de desarrollo de acuerdo con los lineamientos del GATT. Los programas sectoriales de desarrollo actualmente vigentes y durante dicho periodo de vigencia (en las industrias automotriz, petroquímica, electrónica y farmacéutica, al igual que el sector agrícola), quedaron exentos de los compromisos ante el GATT.
- d) Eliminar el sistema de precios oficiales como sistema de valoración aduanera en diciembre de 1987.
- e) Eliminar en la mayor medida posible los requisitos de permiso de importación y las cuotas a la importación.
- f) Firmar cuatro de los códigos sobre barreras no arancelarias negociados durante la Ronda Tokio del GATT: licencia a la importación, valoración aduanera, medidas antidumping y barreras técnicas al comercio...".⁷³

Por medio de los códigos de conducta los miembros del GATT se comprometen a no poner obstáculos en aspectos específicos del comercio exterior. Estos códigos forman la estructura jurídica del GATT y aunque su aplicación no es obligatoria para sus miembros, si lo es para aquellos que los suscriban.

Cuando México entró al GATT no suscribió ninguno de los códigos, pero el 24 de julio de 1987 firmó los siguientes cuatro códigos vigentes a partir del 10 de marzo de 1988.

⁷³ Omar Martínez Legorreta. Op.cit., pág. 125

CAPITULO II

CODIGO DE PROCEDIMIENTOS PARA EL TRAMITE DE LICENCIAS DE IMPORTACIONES: México desmanteló en muy poco tiempo su sistema de licencias de importación y en los pocos casos en que mantiene a dicha licencia, cumple satisfactoriamente con el código al seguir sus principios y principalmente el que nuestro país no discrimina a ninguna nación al conceder los permisos.

CODIGO SOBRE VALORACION ADUANERA: Dicho código pretende que los impuestos de importación se cobren sobre el valor real de la transacción. Y para cumplir con este punto, el GATT otorgó a México un periodo de tres años a partir de la firma de adhesión, aunque nuestra Ley Aduanera ya establece el sistema de valoración aduanera que elimina el cobro de los impuestos de importación con base en los precios oficiales y los remite al valor nominal de la mercancía.

CODIGO ANTIDUMPING: Este código se refiere a la introducción de un producto en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, o sea cuando el precio de exportación del producto es inferior al de un productor similar destinado al consumo del país exportador. Y cuando esta practica desleal afecta la industria nacional, el país importador, de acuerdo con este código, puede imponer un derecho compensatorio (antidumpint) por un monto equivalente ala diferencia entre le valor norma y el precio de exportación .

CODIGO DE OBSTACULOS TECNICOS AL COMERCIO: Con lo que respecta a este código, nuestra legislación cuenta con normas que pretenden evitar que las establecidas en un país obstaculicen el comercio internacional, y otorgan a las mercancías importadas un tratamiento no menos favorables que el de las de origen nacional.

Entre otros de los puntos más destacados del Protocolo también encontramos el señalamiento de que México gozaría del trato especial y más favorable que el Acuerdo General y otras disposiciones derivadas del mismo establecen para los países en desarrollo y, por otro lado, se respeta las soberanía de México sobres sus recursos nacionales establecida en su Constitución Política con la libertad de mantener ciertas restricciones a la exportación que tenga relación con la conservación de los recursos naturales.

CAPITULO II

Asimismo, el ingresar al GATT le permitió al país tener la oportunidad de participar activamente en la Ronda de Uruguay y ello es considerable desde el punto de vista en que el país tiene como uno de sus objetivos en su política estratégica comercial el de incrementar su participación en los mercados internacionales, adoptando una actitud negociadora en dicha ronda ya que en ésta los países miembros habrían de formular las nuevas estrategias o reglas que regirían el comercio mundial. Por lo que las principales metas de nuestro país en la Ronda de Uruguay fueron las siguientes:

“... por una parte, lograr mayor acceso a los mercados internacionales, y por otra, buscar fortalecer y recuperar los principios del GATT. Ambas se encuentran vinculadas, dado que en la actualidad uno de los principales elementos de incertidumbre par las exportaciones e la proliferación de medidas restrictivas y discriminatorias que estan fuera de los principios del GATT y que han erosionado paulatinamente al sistema (...) Interesa a nuestro país en esta rueda de negociaciones que todos los miembros del GATT acaten los compromisos (...) Igualmente, es de interes eliminar obstáculos proteccionistas y subsidios al comercio de productos agrícolas (...) así como conseguir un vínculo entre la necesidad de crecimiento económico de los países y los asuntos comerciales, la deuda y las cuestiones financieras para establecer una nueva estrategia que permita soluciones integrales”.⁷⁴

Por todo lo anterior y ante las características del comercio mundial como la globalización económica en la cual existen obstáculos en diversos sectores productivos como el industrial y el agrícola, y las limitantes que la economía mexicana presentaba, el gobierno otorgó gran importancia a la negociación del protocolo ya que también se fijarían en el los términos y condiciones conforme a los cuales el país se incorporaría al Acuerdo.

Sin embargo, aunque finalmente se dio la adhesión al GATT, hubo quienes en un principio se opusieron manifestándose en favor del nacionalismo considerando que se ponía a la nación en manos de los países capitalistas a costa de libertad y autonomía

⁷⁴ Eduardo Pérez Mota. Op.cit. pág. 115

CAPITULO II

política, eso considerando que la relación de nuestro país con Estados Unidos en aquel tiempo se caracterizaba por ser compleja. Pero por otra parte hubo quienes apoyaron el ingreso al GATT argumentando que esto favorecería a una mayor competitividad mejorando la calidad de los productos, la diversificación de las exportaciones, estimularía la inversión y se protegería al país del proteccionismo estadounidenses.

Asimismo se considero que el sistema multilateral del GATT propiciaría un comercio mas libre, abierto y equitativo y ello coincidía con los mecanismo estratégicos de crecimiento que el país estaba llevando a cabo, por lo que es un hecho que el ingreso al GATT fue otro de los requisitos indispensables para ir completando la política comercial liberal que el gobierno estaba adaptando y la cual actualmente seguimos.

Finalizando cabria mencionar también que las expectativas de México respecto de la OMC quien sustituye al GATT se sintetizan en los siguientes tres puntos: “a) Que la organización sea un instrumento par facilitar la liberalización comercial reciproca, pues contribuirá a eliminar las barreras y distorsiones que prevalecen en diverso sectores productivos; b) Que la OMC constituya el medio para actualizar y perfeccionar la disciplinas del sistema multilateral de comercio para cancelar medias unilaterales y revertir tenencias proteccionistas, y c) Que la OMC sea el vehiculo que asegure una apropiada interacción entre la política de competencia y las medidas comerciales, a fin de combatir las practicas desleales”.⁷⁵

En conclusión, la creación de la OMC es benéfica para países como México en tanto que fortalezca las disciplinas ya existente y genere reglas mas detalladas y claras respecto a ciertas medidas de política comercial, así como también esta organización debe conservar el carácter que le permita resolver las posibles disputas comerciales y que apoye una mayor liberalización reciproca del comercio mundial.

⁷⁵Hermann Aschetupp Toledo. Organización Mundial de Comercio y los retos dl intercambio comercial multilateral. Bancomext. Noviembre 1995, pág. 856

CAPÍTULO II

2.2.2 DIVERSIFICACION COMERCIAL: Negociaciones Comerciales.

Como ha quedado mencionado anteriormente, en la década de los ochenta, México adoptó una política más activa y diversificada con el fin de tener una mayor presencia internacional y adaptarse a los intereses que el entorno de la globalización económica estaba presentando.

Es por tal motivo que el país requirió de un cambio en materia de su política económica, donde uno de los puntos sobresalientes fue el referente a las negociaciones comerciales internacionales, por considerarse éstas como parte esencial para el desarrollo de la actividad comercial, que para dicho cambio el país necesitaba.

Por consecuencia, se pensó en el hecho de que el país debía diversificar su comercio y ya no dirigirlo a un sólo país como lo venía realizando hacia Estados Unidos. Esto hizo que México dirigiera sus intereses hacia el desarrollo de las relaciones con otros países haciéndolas más estrechas, tal es el caso de países como Canadá, de la región de América Latina, la Unión Europea y la APEC, a través de acuerdos y tratados de cooperación económica y de libre comercio, como los que a continuación se mencionan.

MEXICO Y EL TLC.

En el contexto del cambio que se llevó a cabo en la política económica del país a mediados de los ochenta, los productos manufactureros se convirtieron en las exportaciones más dinámicas, propiciando a su vez importantes avances económicos.: “El intercambio comercial de México con el Mundo se ha multiplicado rápidamente en los últimos 15 años. El volumen total de comercio exterior pasó de unos 30,000 millones de dólares a principio de los ochenta a 140 mil millones para 1994, en tanto que las exportaciones petroleras se cuadruplicaron entre 1986 y 1990...”⁷⁶. Sin embargo,

⁷⁶ Shoj Nishijima . Op.cti., pág. 147

CAPITULO II

también se encontraba presente la preocupación por la existencia del proteccionismo externo, principalmente la estadounidense: "De la mano del crecimiento comercial, (...) llegó un rápido aumento de los conflictos comerciales. Muchos productos mexicanos comenzaron a verse sujetos a la imposición de topes, pagos de derechos compensatorios y otras barreras no arancelarias en los Estados Unidos.. Este proceso llegó a un punto tal en el cual prácticamente todo exportador mexicano con éxito debía enfrentarse a cargos de dumping y a acciones legales emprendidas contra ellos"⁷⁷

Por tal motivo, México vio necesario encontrar ciertas medidas para que sus deseos de integración a la economía mundial no se vieran obstaculizados por las políticas proteccionistas de sus socios comerciales, principalmente Estados Unidos. Además de que este proteccionismo y la creciente penetración de México en el mercado de Estados Unidos afectaría a nuestras exportaciones. Tan solo en el año de 1990 el 70% del comercio mexicano se realizaba con Estados Unidos y nuestro país ocupaba el tercer lugar en importancia para éste.

Es así que se origina la idea de crear un Tratado de Libre Comercio Trilateral con Estados Unidos puesto que este país ya tenía uno firmado con Canadá en 1988, mismo que entraría en vigor en 1989.

Hasta este momento, se podría pensar que la idea de crear este Tratado de Libre Comercio tuvo fines defensivos: "México al igual que Canadá ven al TLCAN como una 'póliza de seguridad' contra el proteccionismo de Estados Unidos, y como una medida para garantizar su acceso a ese enorme mercado de exportación. Y dado que México y Canadá compiten en la exportación de diversos productos automotores, textiles y prendas de vestir, muebles (...) México consideró que debía solicitar la negociación de un tratado de comercio libre trilateral, a fin de evitar que Canadá ganara un margen de preferencia., a través de su acuerdo de libre comercio con E.U."⁷⁸

⁷⁷ Loc.cit.

⁷⁸ Loc.cit.

CAPITULO II

Sin embargo, otro de los intereses para las negociaciones de dicho tratado fue de tipo político al considerar que las mismas podrían apoyar el cambio de la política económica que el país estaba llevando a cabo, esto es, dar credibilidad a la reforma económica y en donde uno de los puntos claves fue la promoción de las exportaciones. Por lo que en este contexto podríamos mencionar que los objetivos de México en dicho tratado fueron el tener una apertura comercial y un acceso seguro en el mercado estadounidense, el cual es considerado como uno de los más grande del mundo, y asimismo, estimular el aumento en el flujo de capital externo para acelerar la modernización económica que en esa época se deseaba llevar a cabo.

Es así que a principios de 1990 la administración del que era entonces presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, propuso un acuerdo comercial bilateral con el objetivo de establecer un procedimiento con reglas y normas que permitieran la integración económica de ambos países y ofreciera credibilidad a los inversionistas respecto a la reforma económica llevada a cabo en México.

De esta manera, las negociaciones del Tratado concluyeron el 12 de Agosto de 1992 entrando en vigor el 1 de enero de 1994 y teniendo como principales objetivos la eliminación gradual de los obstáculos al comercio de bienes y servicios entre los países miembros del Tratado, así como el establecimiento de procedimientos para la resolución de controversias en el ámbito comercial. Así se estableció una desgravación arancelaria en 10 años de las importaciones canadienses y estadounidenses que compiten fundamentalmente con los productos de las industrias mexicanas, una desgravación arancelaria inmediata de la mayoría de las importaciones canadienses y estadounidenses que no compiten con la industria mexicana por no haber fabricación nacional de los productos y una daesgravación arancelaria inmediata de la mayoría de exportaciones mexicanas a Estados Unidos y Canadá.

CAPITULO II

La agenda de las conversaciones bilaterales fueron extensas, comprendieron temas tradicionales tales como las barreras fronterizas y las practicas desleales de comercio hasta aspectos referentes a servicios, propiedad intelectual y la inversión, y más aún, asuntos relativos a la resolución de disputas y al cumplimiento de normas ambientales.

Una vez que el TLC entró en vigor, se originó un rápido crecimiento del comercio total entre México y Estados Unidos: "Durante el primer año de vigencia del NAFTA, el total de intercambio comercial (exportaciones e importaciones) entre los Estados Unidos y México paso de 89.600 millones de dólares cifra que registraba en 1993 a 109.000 millones para 1994".⁷⁹ Actualmente la cifra de este intercambio comercial se registro en 1998 con 199,779,277 millones de dólares, de los cuales en exportaciones México tuvo 104,392,382 millones de dólares y en importaciones 95.386,894 millones de dólares.

Enseguida se muestra la balanza comercial de nuestro país con los países del TLC, la tasa de crecimiento de nuestro comercio con ambos y los principales productos de intercambio. [Ver Cuadro 14 y Cuadro 15 (Anexo 4)]

Otro impacto importante en la relación económica entre México y Estados Unidos tiene que ver con la inversión. Ello lo demuestran los datos relativos a la inversión extranjera directa de México que mostró un crecimiento importante pasando de 1,600 millones de dólares en 1990 a 7.900 millones en 1994.

No cabe duda que el Tratado de Libre Comercio vino a afianzar al comercio internacional como punto fundamental en la economía del país, ya que no había sido considerado como punto clave para el desarrollo sino hasta la década de los ochenta.

Asimismo, la administración de Salinas expuso que con el mejoramiento de los nexos comerciales con los Estados Unidos se podrían alcanzar dos metas. En primer lugar en dicho

⁷⁹ Shoj Nishijima. Op.cit., pág. 153

CAPITULO II

CUADRO 14

BALANZA COMERCIAL CON TLCAN

ACUMULADO ENERO - DICIEMBRE

	(Valor en \$000 Dls)					
	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones	44,419,541	53,127,936	68,260,135	82,746,035	96,340,898	104,392,382
Importaciones	46,470,004	56,411,171	55,202,755	69,279,668	83,970,264	95,386,894
Balanza Com.	-2,050,462	-3,283,235	13,057,379	13,466,367	12,370,634	9,005,487
Comercio Total	90,889,546	109,539,107	123,462,891	152,025,704	180,311,162	199,779,277
TASAS DE CRECIMIENTO						
Exportaciones	19.60	28.48	21.22	16.43	8.36	
Importaciones	21.39	-2.14	25.50	21.20	13.60	
Balanza Com.	60.12	n.c	3.13	-8.14	-27.20	
Comercio Total	20.52	12.71	23.13	18.61	10.80	

Fuente: SECOFI. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. Sistema de Balanza Comercial de México por País. Con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila. n.c: no calculable.

tratado se obligaría a la economía mexicana a especializarse, aprovechar sus ventajas competitivas, y en segundo lugar abrimos al mercado canadiense así como este a las exportaciones mexicanas.

En consecuencia, en el marco del TLC lo importante es ser competentes por medio del crecimiento de nuestras exportaciones, mejoramiento continuo de nuestra productividad y seguir trabajando en la creación de empleos y el aseguramiento de niveles de vida más altos para la población mexicana, ya que estos dos puntos se contemplaba que se obtendrían del TLC, pero a cinco años de su entrada en vigor, aún no se han visto consolidadas tales expectativas.

CAPITULO II

MEXICO Y LA UNION EUROPEA (UE)

Como se hizo mención en el primer capítulo, Europa inicia un proceso de integración con la firma del Tratado de Roma en 1957 y es considerada como uno de los mejores ejemplos de integración económica en el mundo.

Las relaciones comerciales de México y la Unión Europea se retoman en el año de 1975 con el establecimiento de un marco legal entre los mismos, con la firma de un Acuerdo de Cooperación Comercial, pero no fue sino hasta los años ochenta que se presentó una mejor cooperación entre la Unión Europea y México, puesto que a partir de que México inició el profundo cambio en su política económica, la Unión Europea tuvo un gran interés en nuestro país, por lo que se lleva a cabo la firma de un segundo Acuerdo Marco de Cooperación entre ambas partes.

De esta manera, después de 15 meses de negociaciones se suscribe el 26 de Abril de 1991, en Luxemburgo, el nuevo Acuerdo Marco de Cooperación, cuyo objetivo fue ampliar y diversificar la relación bilateral respecto a la cooperación económica, comercial, financiera científico-tecnológica y cultural, telecomunicaciones, etc.

En el Acuerdo Marco de Cooperación México-UE las partes se comprometieron a fomentar el crecimiento y la diversificación en la base industrial y de servicios mexicana, esencialmente la de la mediana y pequeña empresa, ello a través de empresas conjuntas y transferencia de tecnología, también acordaron adoptar medidas para mejorar la inversión. Asimismo, la Unión Europea y México se otorgan el trato de nación más favorecida en sus relaciones comerciales y se comprometen a intercambiar información sobre restricciones comerciales, así como a realizar consultas sobre investigación y resoluciones relativas a prácticas desleales de comercio para solucionar controversias.

CAPITULO II

En el marco de este Acuerdo se realizó en México la primera reunión de la Comisión Bilateral México-Unión Europea en 1992 en México, teniendo como objetivos el establecimiento de mecanismo para discutir y resolver los principales aspectos de las relaciones económicas y comerciales de México con esta región. Por parte de nuestro país mexicanos destacan los de aspecto fito y zoonosanitarios, normas estandares y denominación de origen para algunos productos.

Actualmente se están llevando a cabo negociaciones para un Acuerdo Comercial y de Inversión entre México y la Unión Europea. La Unión Europea esta muy interesada por ingresar a México ahora que el país esta abriendo su economía al mundo externo y representó el décimo lugar en el comercio mundial en 1997.

Dicha negociación se está caracterizando por ser muy completa al incluir la liberalización de bienes, la de servicios, compras públicas, propiedad intelectual, entre otros temas, pero también muy compleja puesto que la aprobación de un acuerdo comercial por parte de cada uno de los parlamentos de los 15 países comentarío será un proceso de varios meses, por ello ante el riesgo de que se retrase el proceso, por la complejidad en su aprobación, se firmó en diciembre de 1997 un convenio interno que considera exclusivamente los aspectos comerciales. Este Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y el bloque regional se firmó en Bruselas el 8 de diciembre de 1997 y contempla la liberalización de flujos de bienes y servicios.

Durante el año de 1999, se han estado realizando negociaciones con la Unión Europea para la firma de un Tratado de Libre Comercio, en donde el tema central es el de la desgravación arancelaria. De esta manera se han llevado a cabo platicas referentes a acceso a mercados, agricultura, industrias, reglas de origen, servicios y movimientos de capital.

CAPITULO II

Asimismo, con el objeto de acelerar la negociación, México ofreció a su contraparte ajustar desde el año 2000 las fracciones arancelarias que estuvieran por arriba del 20% ya que existen una serie de aranceles denominados de protección que tienen niveles del 20 al 35% que expiran en mayo del 2000. También la oferta de nuestro país sugiere desgravar el 47% del comercio en el año 2000, un 6% más en el 2005 y el 42% restante en el 2007, mientras que la UE ofrece desgravar en el 2000 el 82% de las fracciones para las exportaciones de manufacturas de México y el resto en el 2003. (Ver Cuadro 16)

CUADRO 16

Propuesta de la Unión Europea
<ul style="list-style-type: none">• Desgravar en el 2000 el 82 por ciento de las fracciones para las exportaciones de manufacturas de México• Eliminar el 18 por ciento de los aranceles restantes de forma gradual hasta llegar al libre comercio total en el 2003.
Oferta de México
<ul style="list-style-type: none">• Eliminar aranceles de inmediato, en el primer año de la puesta en vigor del TLC al 47 por ciento del comercio con la UE.• Liberalizar otro 5 por ciento de las fracciones arancelarias en el 2003.• Desmantelar otro 6 por ciento de aranceles en el 2005.• Suprimir el 42 por ciento de impuestos a la importación restantes en el 2007.

FUENTE: EL FINANCIERO, "Ajuste Sustancial en Aranceles mayores a 20%, oferta a la UE", 15 de julio de 1999, pág. 13.

Por otra parte, se considera que el Acuerdo de Comercio e Inversión con la Unión Europea es significativo para nuestro país, por un lado en el ámbito laboral y por el otro para equilibrar fuerzas comerciales. En el ámbito laboral el TLC puede generar más empleos en nuestro país al eliminarse los aranceles y obstáculos que enfrentan los exportadores nacionales para ingresar al gran mercado europeo, ocasionando mayores inversiones y ventas al exterior, lo que originaría la ampliación de la oferta laboral.⁸⁰

⁸⁰ EL FINANCIERO "Negociaciones con la Unión Europea después de junio", 6 marzo 1998, pág. 15

CAPITULO II

En tanto que para equilibrar las fuerzas comerciales, México desea la consolidación de la Unión Europea (UE) como una fuerza que equilibre la prepotencia comercial de Estados Unidos y se considera que Europa significa para México la única opción que hay para reconstruir un equilibrio político y económico en el mundo y como una posibilidad más concreta para diversificar nuestro comercio, así como las fuentes de intercambio tecnológico, de inversiones, de corrientes turísticas y de nuestras relaciones internacionales de toda índole.⁸¹ Tomando en cuenta lo anterior, el logro de una TLC con Europa beneficiaría la diversificación comercial de nuestro país que hoy se encuentra sumamente concentrada y a merced, principalmente del país estadounidense.

Es por tal motivo que México debe saber aprovechar las oportunidades de dicho Tratado Comercial y avanzar hacia la verdadera diversificación comercial que hasta ahora el país aun no ha logrado en su totalidad.

Por otra parte, es importante resaltar también la importancia de las relaciones comerciales que nuestro país tiene con la Unión Europea ya que ésta le importa a México cerca del 10% de productos tradicionales (agrícolas y minerales) y casi 50% de productos manufacturados y el 40% de las ventas mexicanas a Europa se constituyen de productos energéticos.

En el año de 1998, las exportaciones de México a la Unión Europea fueron de 3,909,024 millones de dólares exportándole principalmente a España, Alemania, Gran Bretaña, Francia y Bélgica, en cuanto a las importaciones éstas alcanzaron un monto de 11,713,980 millones de dólares, importándole principalmente a Alemania, Italia, Francia, España y Gran Bretaña.

A continuación se presenta la balanza comercial de México con la Unión Europea 1993-1998 y las tasas de crecimiento de intercambio comercial con este mercado, uno de los más importantes para México después de Estados Unidos, por lo que el incremento de

⁸¹ EL FINANCIERO. "Europa, única vía de equilibrio económica" 11 marzo 1998, pág. 16.

CAPITULO II

las relaciones con el mercado europeo debe seguir fomentándose más aún si se considera que dicho mercado ocupa uno de los primeros lugares en la economía mundial. [Ver Cuadro 16 A y Cuadro 17 (Anexo 5)]

CUADRO 16 A

BALANZA COMERCIAL CON UNION EUROPEA

ACUMULADO ENERO - DICIEMBRE

(Valor en \$000 Dls)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones	2.788.647	2.805.912	3.353.481	3.509.834	3.987.560	3.909.024
Importaciones	7.798.726	9.058.151	6.732.173	7.740.567	9.917.309	11.713.980
Balanza Com.	-5,010.078	-6,252.239	-3,378.691	-4,230.732	-5,929.749	-7,804.956
Comercio Total	10,587.374	11,864.063	10,085.654	11,250.401	13,904.869	15,623.004

TASAS DE CRECIMIENTO						
Exportaciones	0.62	19.51	4.66	13.61	-1.97	
Importaciones	16.15	-25.68	14.98	28.12	18.12	
Balanza Com.	24.79	-45.96	25.22	40.18	31.62	
Comercio Total	12.06	-14.99	11.55	23.59	12.36	

Fuente: SECOFI. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. Sistema de Balanza Comercial de México por País. Con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila. n.c: no calculable.

NEGOCIACIONES CON ALADI

Es importante mencionar que América Latina a partir de los años sesenta ya contaba con un acuerdo que impulsaba la integración regional como lo era el Tratado que estableció una zona de Libre Comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) el 18 de febrero de 1960.

CAPITULO II

Después, la ALALC fue sustituida en 1980 por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) que se formó en base al Tratado de Montevideo realizado en 1960 participando en él los países de Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay, incorporándose después en 1961 Colombia y Ecuador. Dicho tratado tenía como objetivos el libre comercio y la cooperación mutua entre los países participantes así como políticas de industrialización que propiciaran el crecimiento económico.

Este tratado de Montevideo impulsó más los mecanismo de cooperación económica mediante el establecimiento de una área de preferencias económicas y arancelarias regionales. Así también se han adoptado dentro de la región acuerdos de complementación económica y acuerdos de apertura de mercados.

Sin embargo, en la ALADI no se ha llegado aún a una verdadera integración económica debido a la falta de reciprocidad de sus miembros de menor desarrollo y porque, además, sus miembros consideran que la ALADI ya no se adecua al actual contexto internacional, lo que ha provocado que diversos países miembros hayan buscado sus propios mecanismos de integración subregional. Tal es el caso de México que suspendió el artículo 44 del Tratado de Montevideo por 5 años a fin de no otorgar las preferencias que negoció con Estados Unidos y Canadá, puesto que dicha cláusula indica que todo país miembro de la ALADI que otorgue cualquier preferencia a otro país miembro o no de ALADI, deberá hacer extensiva esa preferencia a los otros miembros del Tratado.

Pero México no fue el único país miembro de ALADI que realizó procesos de integración subregional. Por ejemplo se tiene el caso de MERCOSUR formado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, el Grupo de los Tres y el Acuerdo de Complementación Económica que Chile realizó con México.

Todo lo anterior indica que han sido pocos los resultados de la ALADI para la integración económica, debido también a ciertas causas como el alto endeudamiento de la región, las altas tasas arancelaria y la falta de cumplimiento de los compromisos

CAPITULO II

establecidos, además de los desafíos de la globalización que han obligado a los países de la región a buscar nueva forma de integración entre ellos.

Por tal motivo, México planteó como una alternativa viable para la Asociación una propuesta de 10 puntos para acelerar el proceso de integración:

“Una cobertura amplia de productos , aranceles máximos o mecanismo equivalentes, programa de desgravación arancelaria, eliminación de restricciones no arancelarias, eliminación de subsidios a la exportación, reglas de origen, mecanismo de salvaguardas transitorias que sean transparentes, procedimientos para la solución de controversias ágiles e imparciales, programas concretos de promoción comercial y de inversiones, remoción de obstáculos en materia de transporte”.⁸²

De esta manera fue como México motivó las negociaciones comerciales de la región y que éstas se realizaran , por una parte, con la firma de acuerdos y tratados como el que nuestro país llevo a cabo con Chile, Costa Rica y después con Colombia y Venezuela (Grupo de los Tres).

De igual forma, la posición de México en la ALADI también tuvo como fin, a parte de promover este tipo de acuerdos comerciales entre los países miembros, el flexibilizar algunos puntos del Tratado de Montevideo para facilitar las relaciones con los otros países del continente.

Entre nuestro principales socios dentro de la ALADI, se citan a Chile, Brasil, Venezuela y Colombia. En esta región tenemos relaciones comerciales que ascienden a 5,553,123 millones de dólares de los cuales 2,992,573 corresponden a exportaciones y 2,560,549 a importaciones, hasta el año de 1998. A continuación se muestra la balanza comercial con esta región, la tasa de crecimiento de nuestro comercio con ella y alguno de los productos de mayor intercambio. [Ver Cuadro 18 y Cuadro 19 (Anexo 6)]

⁸² Herminio Blanco Las Negociaciones de México y el Mundo. Pág. 125

CAPITULO II

CUADRO 18

BALANZA COMERCIAL CON ALADI

ACUMULADO ENERO - DICIEMBRE

(Valor en \$000 Dls)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones	1.601.638	1.598.841	2.853.297	3.457.339	3.737.160	2.992.573
Importaciones	2.165.864	2.587.174	1.414.485	1.732.167	2.272.483	2.560.549
Balanza Com.	-564.226	-988.332	1.438.812	1.725.171	1.464.676	432.023
Comercio Total	3.767.503	4.186.016	4.267.783	5.189.507	6.009.644	5.553.123
TASAS DE CRECIMIENTO						
Exportaciones		-0.17	78.46	21.17	8.09	-19.92
Importaciones		19.45	-45.33	22.46	31.19	12.68
Balanza com.		75.17	n.c	19.90	-15.10	-70.50
Comercio Total		11.11	1.95	21.60	15.80	-7.60

Fuente: SECOFI. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. Sistema de Balanza Comercial de México por País. Con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila. n.c: no calculable.

ACUERDO DE COMPLEMENTACION ECONOMICA MEXICO-CHILE

En 1990 con base a la propuesta en 10 puntos que presentó México a la ALADI, inician las negociaciones para establecer un Acuerdo de Comercio e Inversión entre México y Chile.

En este contexto, el Acuerdo de Libre Comercio México-Chile (formalmente llamado Acuerdo de Complementación Económica) se firma en 1991 y es congruente con los principios de la Asociación Latinoamericana de Integración. Dicho acuerdo entró en vigor en enero de 1992 teniendo como objetivos el aumentar las relaciones económicas y comerciales basándose en la liberación total de aranceles y restricciones no arancelarias así como también estimular la inversión.

CAPITULO II

De esta manera, el Acuerdo estableció periodos de desgravación, restricciones no arancelarias, reglas de origen y reglas de comercio con salvaguardas. En el aspecto de eliminación de aranceles tenemos que éstos se eliminarían a partir de un máximo de 10% ad-valorem, así la mayoría de los productos quedarían libre de arancel el 10 de enero de 1996 y algunos productos agropecuarios, forestales químicos, textiles a partir del 1º. de enero de 1998; con las restricciones no arancelarias todas las cuotas se cancelarían a partir del 1º. de enero de 1992 excepto las referentes a la protección de salud, sanidad, seguridad nacional y conservación del patrimonio histórico; en reglas de origen para gozar de los beneficios del Acuerdo, las mercancías tienen que cumplir con un contenido de valor agregado de 50%, para el caso de automóviles el requisito es de 32% o 16% pero sujeto a cuota. Y por último, en Reglas de Comercio el Acuerdo establece una salvaguarde temporal para corregir problemas de balanza de pagos; se condena el uso de prácticas de dumping y subsidios; se establece un mecanismo para la solución de controversias, etc.

Hoy en día ambas naciones han sostenido reuniones para evaluar la evolución del Acuerdo y explorar las posibilidades de incluir otros temas como propiedad intelectual, servicios e inversión extranjera. Prueba de ello es que el 16 de Marzo de 1998, los gobiernos de México y Chile finalizaron las negociaciones para suscribir un Tratado de Libre Comercio que reemplace y profundice el Acuerdo de Complementación Económica. Este nuevo convenio establece un eficiente sistema de solución de controversias que junto a una serie de disciplinas comerciales propiciará que la relación económica bilateral se lleve bajo normas claras y transparentes, mismo que se ratificó en junio de 1999.

Con dicho acuerdo el 92% del comercio queda liberado de cuotas y aranceles, además de hacerse más exactas las reglas de origen. Asimismo se incluyó un reconocimiento a los servicios, no incluidos en el Acuerdo de Complementación Económica de 1991, especialmente en materia de profesionales y técnicos.

CAPITULO II

Este Convenio además promueve condiciones de competencia leal, aumenta oportunidades de inversión, protege los derechos de propiedad intelectual y apoya todo procedimiento que este a favor de la cooperación.

Finalmente, el presidente de Chile Eduardo Frei anunció que puertos, aeropuertos, plantas de agua potable, agroindustria, minería y servicios son otras posibilidades de negocios para el inversionista y el empresario mexicano.

Por todo esto que Chile ofrece un mercado potencial para nuestro país al proporcionar una buena oportunidad para colocar los productos mexicanos y continuar con la diversificación de nuestras exportaciones en beneficio de nuestro comercio exterior.

Por otra parte, referente al comercio de nuestro país con Chile tenemos que al año de 1998 reportó una cifra de 1,176,936 (miles de dólares) de los cuales 624 mil 498 correspondieron a exportaciones y 551 mil 953 a importaciones. Las exportaciones de México a Chile se han concentrado en automóviles, camiones y productos químicos, mientras que las importaciones son harina de pescado, frutas y productos químicos principalmente. Los siguientes cuadros mostraran nuestra balanza comercial con este país y los principales productos intercambiados. [Ver Cuadro 20 y Cuadro 21 (Anexo 7)]

CAPITULO II

CUADRO 20

BALANZA COMERCIAL CON CHILE (REPUBLICA DE)

ACUMULADA ENERO - DICIEMBRE

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones	199,742	204,353	489,751	688,662	842,307	624,983
Importaciones	130,107	230,083	154,265	170,767	372,386	551,953
Balanza Com.	69,635	-25,730	335,486	517,895	469,920	73,029
Comercio Total	329,849	434,437	644,017	859,430	1,214,693	1,176,936

(Valor \$000 Dls)

TASAS DE CRECIMIENTO

Exportaciones	2.31	139.66	40.61	22.31	-25.80
Importaciones	76.84	-32.95	10.70	118.07	48.22
Balanza Com.	n.c	n.c.	54.37	-9.26	-84.46
Comercio Total	31.71	48.24	33.45	41.34	-3.11

Fuente: SECOFI. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. Sistema de Balanza Comercial de México por País. Con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila. n.c: no calculable.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-COSTA RICA

México después de haber establecido ya un Acuerdo Comercial con Chile, en Latinoamérica, ahora lo realiza con Costa Rica, el cual en un principio fue considerado como el más avanzado de América Latina puesto que se pensó que propiciaría el camino par que el resto de Centroamérica lograra pronto un acuerdo comercial con México, lo que permitiría acelerar el proceso de liberalización comercial y lograr una mayor apertura en los mercados de sus principales socios comerciales.

Así, Costa Rica fue la primera nación centroamericana que logró el acuerdo comercial cuya negociación duró tres años iniciando el 27 de agosto de 1991, finalizando el 3 e marzo de 1994 y entrando en vigor el 5 de Abril de 1995.

CAPITULO II

Este Tratado fue negociado en un ambiente de equidad y reciprocidad con el fin de asegurar un convenio satisfactorio para los industriales y comerciantes, y que los sectores productivos y de inversión tuvieran un mayor acceso a grandes oportunidades, al mismo tiempo que dicho tratado fue negociado con apego a nuestra Constitución y cumpliendo con el artículo 24 del GATT el cual autoriza a los países firmantes la realización de negociaciones comerciales entre ellos siempre y cuando no constituyan barreras a terceros.

Entre los objetivos de dicho tratado se encuentran los puntos de aplicar reglas más transparentes y seguras a los sectores productivos de ambas naciones y el promover más activamente el comercio de bienes y servicios, así como el de la inversión.

Con respecto a la desgravación, planteó que el 70% de las exportaciones mexicanas quedaban inmediatamente libres de arancel, el 20% se desgravaría en cinco años y el 10% en diez años. El Secretario de Comercio de México Herminio Blanco y su similar de Costa Rica Juan Manuel Salazar han acordado evaluar la posibilidad de acelerar la desgravación arancelaria de 220 productos del Tratado de Libre Comercio Bilateral dentro de los cuales Costa Rica solicitó tener acceso al mercado mexicano de cinco mil toneladas de carne con arancel cero, además de otros productos como aceite, cacao y leche, que en total suman una lista de 35 artículos. De igual forma se aprobaron la conformación de comités en materia de insumos, de inversión y servicios.⁸³

El comercio que nuestro país lleva a cabo con Costa Rica alcanzó la cifra de 369 mil 453 dólares de los cuales 282,026 correspondieron a exportaciones y 87,426 a importaciones en el año de 1998. [Ver Cuadro 22 y Cuadro 23 (Anexo 8)]

⁸³ EL FINANCIERO "Desregulación México-Costa Rica". 22 marzo 1998, pag. 11

CAPITULO II

CUADRO 22

BALANZA COMERCIAL CON COSTA RICA (REPUBLICA DE)

ACUMULADA ENERO - DICIEMBRE

	(Valor en \$000 Dls)					
	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones	99.622	94.643	141.898	188.107	221.230	282.026
Importaciones	21.081	27.557	15.586	57.645	77.365	87.426
Balanza Com.	77.820	67.086	126.311	130.462	143.864	194.599
Comercio Total	121.423	122.201	157.485	245.752	298.595	369.453
TASAS DE CRECIMIENTO						
Exportaciones		-5.00	49.93	32.56	17.61	27.48
Importaciones		26.41	-43.44	269.83	34.21	13.00
Balanza Com.		-13.79	88.28	3.29	10.27	35.27
Comercio Total		0.64	28.87	56.5	21.50	23.73

Fuente: SECOFI. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. Sistema de Balanza Comercial de México por País. Con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila. n.c: no calculable.

MEXICO Y EL GRUPO DE LOS TRES

México continuando con su política de diversificación comercial y siendo América Latina una región importante en términos económicos y políticos, ha estimulado una mayor integración a base de estrategias de negociación con políticas de apertura comercial.

En este contexto, el 13 de junio de 1994 los presidentes de México, Colombia y Venezuela firmaron el Acuerdo de Libre Comercio del Grupo de los Tres, mismo que entró en vigor el 1º de Enero de 1995.

El Grupo se formó con el objeto de promover la cooperación e integración entre los tres países y contemplando una rápida apertura de bienes y servicios y principios de negociación para los temas de normas de orgien, salvaguardas, norma sobre competencia, compras de gobierno, promoción de inversiones, normas técnicas y solución de contraversias.

CAPITULO II

Este Acuerdo también estableció una reducción arancelaria de forma gradual compuesta por una desgravación de 10% anual hasta llegar a la eliminación total de impuestos en un periodo de 10 años desde su entrada en vigor. De esta forma, la desgravación se estableció en un 50% de apertura de nuestro mercado para Colombia y para Venezuela en 1%, mientras que México puede ingresar a Colombia en 40% de sus productos y a Venezuela en un 1%, de manera inmediata y libre de aranceles

El interés de México para lograr un acuerdo de liberalización comercial dentro del Grupo de los Tres se expresa en los siguientes puntos:

“-Mejorar su balanza comercial en general a través de un mayor comercio con los otros países miembros (Colombia y Venezuela), en los cuales, al menos el primero tiene una balanza comercial largamente a su favor.

-Entrar, via el Grupo de los Tres, al comercio con los países de América Latina, ya sea dentro del Pacto Andino, o con otros países que establezcan acuerdos comerciales con Colombia y Venezuela.

-Buscar y mejorar el mercado para productos ya demandados por Colombia y Venezuela, o con potencialidad de demanda, como son[productos químicos y petroquímicos, automóviles y autoparte, maquinaria de transporte, equipo y materiales para la industria petrolera, materias primas eléctricas y electrónicas y electrodomesticos”.⁸⁴

Mientras que uno de los intereses de dicho Acuerdo por parte de los países de Colombia y Venezuela radicó en que ambos países consideraron que una negociación comercial con México podría ayudarles a agilizar su integración en el comercio exterior.

El comercio al interior del Grupo de los Tres presenta ventajas comparativas para los tres países, pero también existiendo la posibilidad de competencia que pudiera darse entre ellos en exportaciones de productos químicos, petroleros y manufactureros. De los

⁸⁴ Andrés Serbin, Op.cit. pág. 179

CAPITULO II

tres, México se presenta como el más avanzado en cuanto a la diversificación de exportaciones sobre todo en manufacturas y productos químicos y petroquímicos, aunque Colombia parece tener un gran potencial para la producción y exportación de manufacturas.

Dentro de los productos que México exporta a Colombia están los automóviles, computadoras, productos químicos, industria básica de hierro y aparatos electrónicos, en tanto que la importación a Colombia y Venezuela se compone de productos de la industria editorial, aluminio, acero, entre otros. A continuación se detalla la Balanza Comercial de México con el Grupo de los Tres. (Ver Cuadro 24)

CUADRO 24

BALANZA COMERCIAL CON EL GRUPO DE LOS TRES

ACUMULADO ENERO - DICIEMBRE

	(Valor en \$000 Dls.)					
	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones	466.871	479.803	833.038	861.816	1.188.360	995.164
Importaciones	310.923	418.462	311.464	331.037	545.439	454.749
Balanza Com.	155.947	61.341	521.574	530.779	642.921	540.415
Comercio Total.	777.795	898.265	1.144.502	1.192.854	1.733.800	1.449.913

TASAS DE CRECIMIENTO

Exportaciones	2.77	73.62	3.45	37.89	-16.26
Importaciones	34.59	-25.57	6.28	64.77	-16.63
Balanza Com.	-60.67	750.28	1.77	21.13	-15.94
Comercio Total.	15.49	27.41	4.22	45.35	-16.37

Fuente: SECOFI. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. Sistema de Balanza Comercial de México por País. Con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila. n.c: no calculable.

CAPITULO II

MEXICO-BOLIVIA

Entre otro de los Tratados Comerciales que México ha realizado tenemos el de México-Bolivia que entró en vigor el 1º de enero de 1998. Dicho Tratado atiende las áreas relativas al acceso a mercados para productos industriales, sector agropecuario; medidas fito y zoonosanitarias; reglas de origen y medidas de salvaguardas; prácticas desleales de comercio; servicios, normas técnicas; compras del sector público; inversión, propiedad intelectual; solución de controversias y procedimientos de adhesión.

Con lo que respecta al programa de desgravación, el 97% de lo que México exporta a Bolivia quedó libre de arancel a la entrada en vigor del Tratado; el resto de los productos no agropecuarios tienen actualmente un arancel máximo de 10%, el cual se desgravará en un plazo máximo de 12 años. Y por otra parte, México desgravó de manera inmediata el 99% de las exportaciones no agropecuarias que Bolivia realiza a nuestro país.

El comercio total de México con Bolivia hasta 1998 fue de 41 mil 532 dólares, de los cuales 34,550 correspondieron a exportaciones y 6,981 a importaciones. En seguida se muestra la Balanza Comercial de ambos países, así como los principales productos de intercambio. (Ver Cuadro 25)

CAPITULO II

CUADRO 25

BALANZA COMERCIAL CON BOLIVIA (REPUBLICA DE)

ACUMULADA ENERO - DICIEMBRE

	(Valor en %000 Dls)					
	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones	17.076	13.421	24.126	30.362	31.578	34.550
Importaciones	16.236	19.077	5.125	8.004	10.319	6.981
Balanza Com.	839	-5.655	19.000	22.358	21.259	27.569
Comercio Total	33.312	32.499	29.252	38.367	41.898	41.532

TASAS DE CRECIMIENTO

Exportaciones	-21.40	79.76	25.85	4.01	9.41
Importaciones	17.50	-73.13	56.17	28.92	-32.34
Balanza Com.	n.c.	n.c.	17.67	-4.91	29.68
Comercio Total	-2.44	-9.99	31.16	9.20	-0.87

Fuente: SECOFI. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. Sistema de Balanza Comercial de México por País. Con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila. n.c.: no calculable.

MEXICO-NICARAGUA

Asimismo, nuestro país realizó el Tratado de Libre Comercio con Nicaragua. Las negociaciones de dicho tratado concluyeron el 18 de septiembre de 1997 siendo firmado el 18 de diciembre del mismo año y entrando en vigor el 1° de julio de 1998.

Este Tratado cubre temas como acceso al mercado, reglas de origen y procedimientos aduaneros, agricultura, normas fitozoosanitarias, medidas de salvaguardia, prácticas desleales de comercio, compras gubernamentales, inversión, servicio, propiedad intelectual y solución de controversias.

Con lo que respecta a la desgravación tenemos que el 77% de las exportaciones de Nicaragua a México tendrían de inmediato un libre acceso; el 3% se liberará en cinco

CAPITULO II

años; el 6% en diez y el 14% en quince años. En cuanto a las exportaciones de México a Nicaragua, queda libre de arancel inmediatamente el 45%, en cinco años se desgravará el 33% y en diez años el 19%. Con ello cerca del 80% de las compras que realiza Nicaragua a México quedará libre de arancel en un termino de cinco años.

Para productos industriales el arancel máximo del cual parte la desgravación de México es de 5%, en reconocimiento del menor grado de desarrollo de Nicaragua. Además, se establecen disciplinas que aseguren el trato nacional a los bienes y servicios de ambos países y se fijan mecanismos para la efectiva eliminación de barreras no arancelarias.

El intercambio comercial de ambos países al años de 1998 fue de 71 mil 110 dólares, de los cuales 57,501 correspondió a a exportaciones y 13,609 a importaciones. (Ver Cuadro 26)

CUADRO 26

BALANZA COMERCIAL CON NICARAGUA (REPUBLICA DE)

ACUMULADA ENERO - DICIEMBRE

(Valor en 5000 Dls.)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones	20.667	21.326	31.129	52.596	64.219	57.501
Importaciones	11.369	10.738	8.397	12.187	11.446	13.069
Balanza Com.	9.297	10.588	22.731	40.408	52.772	43.892
Comercio Total	32.036	32.064	39.527	64.783	75.666	71.110

TASAS DE CRECIMIENTO

Exportaciones	3.19	45.96	68.96	22.10	-10.46
Importaciones	-5.56	-21.79	45.13	-6.08	18.89
Balanza Com.	13.89	114.68	77.76	30.60	-16.83
Comercio Total	0.09	23.27	63.90	16.80	-6.02

Fuente: SECOFL Subsecretaria de Negociaciones Comerciales Internacionales. Sistema de Balanza Comercial de México por País. Con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila. n.c: no calculable.

CAPITULO II

NEGOCIACIONES MULTILATERALES

MEXICO Y LA OCDE

Diversas han sido las cuestiones que ha traído consigo la globalización y la apertura como lo es el caso de que los impulsores de las grandes corrientes económicas y los distintos bloques promuevan la eliminación de sus restricciones al intercambio.

En este contexto la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico contiene una gran fuente de información y el contacto directo con las principales economías del mundo abre grandes oportunidades para adquirir conocimientos y alternativas respecto a las más importantes cuestiones económicas.

En abril de 1991, México expuso el deseo de convertirse en miembro de la OCDE por lo que durante la Reunión Ministerial Anual de este organismo en 1993 se da un comunicado para examinar los términos y las condiciones en que México podría incorporarse a dicho organismo, logrando su ingreso el 14 de abril de 1994 siendo el vigésimo quinto país miembro.

Esta organización es un importante foro de negociación para nuestro país puesto que es un foro de análisis y de discusión de asuntos económicos, así como de evaluación de flujos financieros y la conservación de valores ecológicos, en el cual además participan las economías más avanzadas del mundo, es decir, los países que han logrado un mayor avance en la producción y el comercio internacional.

Entre los beneficios del ingreso de nuestro país a este organismo destacan:

“1. La adopción de compromisos respecto a ciertos estándares internacionales de conducta garantizara la consolidación de los avances que México ha realizado en materia

CAPITULO II

económica, ya que las políticas de los países miembros de la organización coinciden con la que México ha adoptado.

2. El intercambio de experiencias en el diseño de políticas con otros países miembros y la posibilidad de participar en un foro donde se consultan y coordinan las políticas macroeconómicas de los países más desarrollados, además México tendrá acceso al cumulo de información que genera la Organización en múltiples áreas de interés económico y social".⁸⁵

De igual manera, nuestro país también podrá discutir y proponer soluciones a problemas que se relacionan con el crecimiento, empleo, inversión, aspectos financieros y tecnológicos, así como responsabilizarse de la reducción o eliminación de obstáculos que pudiesen surgir por el intercambio de bienes y servicios.

En este contexto, el ingreso de nuestro país a la OCDE debe seguir alentando el desarrollo de áreas como la ciencia y la tecnología, factores que juegan un papel de gran importancia en la globalización de hoy en día, así como tener una mayor participación en la solución de problemas tales como ecológicos, desarrollo económico y libre comercio.

En el año de 1998 el intercambio comercial de nuestro país con esta organización tuvo un monto de 234,388,022 millones de dólares de los cuales 115,313,374 correspondieron a exportaciones y 119,074,648 a importaciones. En seguida se presenta la balanza comercial y los productos de mayor intercambio con este organismo. (Ver Cuadro 27)

⁸⁵ Herminio Blanco. Op.cit. pág. 181

CAPITULO II

CUADRO 27

BALANZA COMERCIAL CON -OCDE

ACUMULADA ENERO - DICIEMBRE

	(Valor en \$000 Dls)					
	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones	50,858.858	59,936.282	78,177.284	93,795.432	108,281.583	115,313.374
Importaciones	62,904.486	76,066.144	69,731.232	86,046.417	104,763.475	119,074.648
Balanza Com.	-12,045.627	-16,129.862	8,446.052	7,749.014	3,518.108	-3,761.273
Comercio Total	113,763.344	136,002.426	147,908.517	179,841.849	213,045.058	234,388.022
TASAS DE CRECIMIENTO						
Exportaciones		17.85	30.43	19.98	15.44	6.49
Importaciones		20.92	-8.33	23.40	21.75	13.68
Balanza Com.		33.91	n.c.	-8.25	-54.60	n.c.
Comercio Total		19.55	8.75	21.59	18.46	10.02

Fuente: SECOFI. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. Sistema de Balanza Comercial de México por País. Con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila. n.c: no calculable.

MEXICO Y LA CUENCA DEL PACIFICO

El alto número y calidad de los países de la Cuenca del Pacífico, sus elevadas poblaciones y el poder de sus economías expresan la importancia de esta gran zona para el intercambio comercial y foro de negociaciones, lo que le ha hecho convertirse en la zona comercial más grande del mundo, hechos que constituyeron uno de los objetivos importantes para los encargados de diseñar la política comercial mexicana.

El interés de México por ampliar la relación económica con los países de Asia cobró fuerza en los años ochenta, así en el PND 1989-94 se estableció el siguiente punto: "Con los países de la Cuenca del Pacífico se buscará aprovechar las oportunidades crecientes que sus sociedades ofrecen. La relación con ello adquiere una relevancia cada vez mayor

CAPITULO II

a medida que el entorno de gravedad del potencial económico del mundo se mueve hacia esa región. Una mayor penetración México en la Cuenca es congruente con una política de diversificación y de ampliación de mercados para las exportaciones y las importaciones de nuestro país, y propiciará el acceso a tecnologías más útiles para su desarrollo".⁸⁶

De la misma manera, en la estrategia de modernización económica integral y la apertura al exterior que se impulsó en el periodo de Carlos Salinas de Gortari también se buscó asegurar una mayor inserción del país en la economía mundial por medio de la diversificación y la expansión de los mercados de intercambio.

Como parte de esta estrategia se puso un especial interés en la región de la Cuenca en cuanto a la atracción de inversiones para el país para el logro de sus objetivos a largo plazo principalmente el de diversificar su intercambio comercial y la procedencia de sus inversiones extranjeras.

Por tal motivo México estrechó relación con diversas naciones de la región para aumentar los flujos de comercio e inversión y ha realizado acuerdos como el Acuerdo de Cooperación Económica, Científica y Técnica en la República de Corea (1989).

Las naciones de esta región son el tercer mercado más importante para México, y aunque su intercambio comercial con el bloque asiático se incrementó de manera muy significativa en la última década, no debemos dejar a un lado el hecho de que fue un comercio muy concentrado: "En 1993, Japón absorbió 55.5% del total, por lo que fue el segundo socio del país. La relación comercial con la nación asiática se intensificó en los años ochenta, precisamente cuando la economía oriental decidió impulsar el proyecto de la Cuenca del pacífico y ampliar sus relaciones con las naciones americanas con litorales en ese oceano."⁸⁷

⁸⁶ Arturo Guillen. "Las relaciones de México con la Cuenca del Pacífico en el marco del TLC". Bancomext. Julio 1995, pág. 512

⁸⁷ Arturo Guillen. Op.cit. pág. 513

CAPITULO II

Otro punto importante es la inversión que se lleva a cabo en esa región siendo principalmente de origen japones. Para 1995, Japón era la quinta fuente más grande de inversión extranjera directa en México y ello es importante en la medida en que apoya la idea de que a mayor nivel de inversión que tenga el país con esta región asiática, mayor sería el volumen de intercambio comercial: "Si se extrapolan las tendencias recientes en el intercambio comercial y la inversión extranjera, surgen tres patrones en la relación de México con la Cuenca del Pacífico. El primero consiste en un rápido aumento del volumen total de intercambio comercial y de la inversión. El segundo es un fortalecimiento de los nexos en esa región a través de la instalación de plantas de armado que muchas empresas asiáticas han realizado en México. Estas plantas hoy en día operan con partes y componentes asiáticos de alto valor agregado, cuyo ensamblaje final se lleva a cabo en México. Finalmente estas tendencias indican que a mayor nivel de inversión, mayor será el volumen de intercambio comercial".⁸⁸

Por otra parte, en el camino de México hacia la intensificación de las relaciones comerciales con diversos países de la zona para aumentar el flujo de comercio e inversión, tenemos el caso reciente de la relación que se está llevando a cabo con Taiwan, provincia clave de la economía China y uno de los mayores exportadores del mundo, quien está estableciendo relaciones estrechas con los empresarios mexicanos con el fin de posicionar sus productos aquí y luego poderlos comercializar en Norte y Sudamérica.

Así, Taiwán pretende explotar varios beneficios que ofrece México como el que nuestro país se miembro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que nuestra mano de obra es mucho más barata que en el propio Taiwan, y por la cercanía geográfica que tenemos con Estados Unidos, quien es el principal mercado de interés para Taiwan.⁸⁹

Con todas estas referencias, no cabe duda que la posición geográfica de México así como el TLC que tiene con Estados Unidos y Canadá lo hacen un país sumamente

⁸⁸ Shij Nishijima. Op.cit., pág. 170

CAPITULO II

interesante para la región Asia-Pacífico, y ello se debe saber aprovechar para intensificar la diversificación comercial, lo que conforma uno de los principales objetivos en materia de apertura comercial y desarrollo económico.

MEXICO Y LA APEC

Con el propósito de asegurar su presencia en Asia, México a principio de los ochenta ingresa a diversos organismo de la Cuenca del pacífico. En 1989 lo hace al Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC), asimismo ha participado en el Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC), donde se analizan las oportunidades de comercio e inversión, y en 1993 ingresa al Foro de Cooperación Económica del Pacífico Asiático (APEC).

El ingreso de nuestro país a este foro se realizó tomando en cuenta la siguiente idea: “ La presencia de México en estos foros permite un contacto directo y un mejor conocimiento de los cambios económicos en la zona, principalmente en materia de inversión, tecnología y comercio, lo que abre oportunidad para México en ampliación de su base tecnológica y productiva, en la exportación a los mercados de Oriente y en la atracción de nuevas inversiones”.⁹⁰

La APEC es considerado como el mecanismo de consulta y cooperación mas importante de la región asiática y entre sus actividades esta el de reunir cada año a 18 países (Australia, Brunei, Canadá, Chile, China, Corea, Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Nueva Guinea, Singapur, Tailandia y Taiwan) con el objetivo de analizar nuevas perspectiva para mantener el crecimiento y desarrollo económico de la región a través de impulsar el crecimiento económico de todo

⁸⁹ EL FINANCIERO “Empresas mexicanas un trampolín de Taiwan”. Marzo de 1998 pág.26,

⁹⁰ Julio A. Millán. Op.cit., pág. 88

CAPITULO II

el mundo reforzando los sistemas multilaterales de comercio y reduciendo las barreras de bienes y servicios y de los flujos de inversión.

Otro punto sobresaliente en este ámbito es que una de los principales metas de los miembros de este foro es alcanzar para el próximo siglo una liberalización voluntaria del comercio y la inversión en la zona, a partir del compromiso de cada economía para cumplir con la parte que le corresponda de manera gradual y unilateral y sin la suscripción formal de acuerdos vinculados.

La participación de México en este foro es de suma importancia si consideramos que el peso específico de la APEC reside en que sus miembros superan una población conjunta de dos mil millones de habitantes, lo que representa 40% de la población mundial; la economía de los países que integran el APEC representa 50 por ciento del PNB mundial y su comercio intrarregional es de 65.5%, aportando más de 40% de las transacciones comerciales internacionales.⁹¹

Pero a pesar de todo ello, a 5 años de que México ingreso al APEC, no ha logrado incrementar su participación en el mercado asiático, puesto que sólo contribuye con poco menos de uno por ciento en las exportaciones totales de los países de la Cuenca del Pacífico, ello gracias a que la orientación de la economía y el comercio mexicano se dirigen principalmente a Estados Unidos. Ante tal situación, en la última reunión del APEC realizada en Vancouver Canadá en 1997, México intento convencer a sus socios comerciales asiáticos sobre la posibilidad de comercio e inversión a lo largo del territorio mexicano y es obvio que tendrá que trabajar arduamente para lograr una mayor participación y diversificación con este región.

⁹¹ EL FINANCIERO. "Lento el proceso de integración de México a los países asiáticos". 22 de marzo de 1998, pág. 27.

CAPITULO II

El comercio que México llevó a cabo en el año de 1998 con los países del APEC fue de 215,636,380 millones de dólares, de los cuales 107,037,081 correspondieron a exportaciones y 108,599,299 a importaciones.

A continuación se presenta la balanza comercial de nuestro país con este Foro y los principales productos de intercambio. (Ver Cuadro 28)

CUADRO 28

BALANZA COMERCIAL CON - APEC

ACUMULADO ENERO - DICIEMBRE

	(Valor en \$000 Dls)					
	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones	45,823.497	54,804.631	70,717,203	85,939,409	99,436,305	107,037,081
Importaciones	54,020.075	66,069.243	62,982,482	78,348,867	95,515,642	108,599,299.
Balanza Com.	-8,196.577	-11,264.612	7,734,721	7,590,541	3,920.663	-1,562,217
Comercio Total	99,843,572	120,873,874	133,699,686	164,288,277	194,951,948	215,636,380

TASAS DE CRECIMIENTO

Exportaciones	19.60	29.04	21.53	15.71	7.64
Importaciones	22.30	-4.67	24.40	21.91	13.70
Balanza Com.	37.43	n.c.	-1.86	-48.35	n.c.
Comercio Total	21.06	10.61	22.88	18.66	10.61

Fuente: SECOFI. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. Sistema de Balanza Comercial de México por País. Con datos del Banco de México. Incluye datos de maquila. n.c.: no calculable.

Es así que a lo largo de este apartado hemos podido observar, en materia de negociaciones comerciales a nivel multilateral, bilateral y regional, los logros que la política de México ha llevado a cabo, tomando como base la estrategia de promoción a las exportaciones, e independientemente de que éstos hayan sido pocos o muchos, debemos estar conscientes de que para que lleguen a ser lo suficientemente positivos es necesario que todos los sectores de la economía busquen y propongan alternativas que

CAPITULO II

permitan superar las deficiencias y propicien un mejor desarrollo de nuestra economía, y así no solamente criticar los logros, sino también actuar en ellos.

2.3 CARACTERISTICAS DEL SEXENIO ZEDILLISTA

Como se ha mencionado anteriormente, el Plan Nacional de Desarrollo es el documento en el cual se exponen los puntos a seguir en el sexenio que entre en vigor, constituyendo una de las características principales del mismo, por lo que, el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 nos mostrará los objetivos nacionales, las estrategias generales y las prioridades para el desarrollo integral del país que se pretende alcanzar en el período del sexenio.

De esta manera, dentro de los objetivos que establece el PND 1992-2000, y el que a nuestro tema es de interés, se encuentra el de lograr un crecimiento económico sostenido y sustentable, consolidando la recuperación de la economía con una tasa de crecimiento alcanzada en el PIB de 5%, una vez superada la emergencia económica que se vivía en esos momentos.

La emergencia económica a la cual se le hace referencia es consecuencia de la crisis que aconteció al país en 1994, la cual tuvo que hacer frente el presidente Ernesto Zedillo al asumir el poder que le dejaba Carlos Salinas de Gortari.

Dentro de esta crisis podemos encontrar que entre los principales factores que contribuyeron a la aparición de la misma a finales de 1994, encontramos la fuerte salida de capitales: "En diciembre de 1994, como consecuencia de haber mantenido un exagerado déficit comercial y de cuenta corriente, el gobierno decidió, a través de un deslizamiento de 53 centavos, modificar la banda de flotación para situarla en un tipo cambiario real, lo que provocó una fuerte salida de capitales y la devaluación de nuestra

CAPITULO II

moneda.”⁹². A dicha fuga de capitales contribuyeron también factores políticos como el levantamiento armado en Chiapas a finales de 1993 y principios de 1994, y los asesinatos políticos de Luis Donald Colosio candidato del PRI a la presidencia de la República, el 23 de marzo de 1994 y el de José Francisco Ruíz Massieu, Secretario General de ese partido el 22 de septiembre del mismo año.

Dichos factores provocaron una situación bastante vulnerable en el país originando que los inversionistas extranjeros realizaran el retiro de sus capitales, lo que ocasionó una gran inestabilidad financiera y económica, hecho que demostraba el peso tan excesivo que tenía el capital extranjero en la marcha de la economía del país, ya que, a pesar de los “avances” logrados en ese años (según el informe anual elaborado por el Banco de México) como la reactivación del crecimiento económico alentado por una recuperación en la inversión tanto pública como privada y un crecimiento significativo de la inversión extranjera directa, así como una expansión de exportaciones, el país sufrió las consecuencias de una reversión de los flujos de capital que en gran parte financiaron dicho auge económico: “La edición de un diario Alemán expone una severa crítica a la situación económica de México. Afirma que nuestro país parece ser un ejemplo especialmente bueno de desarrollo, porque recorrió el largo camino hasta llegar al umbral de la sociedad industrial en un tiempo relativamente corto. Sin embargo apunta que fue el capital extranjero el que financió un auge económico que nunca hubiera sido posible solo mediante el ahorro nacional”.⁹³

Como recordaremos, en el periodo de 1989-1994, se registró una gran cantidad de inversión extranjera debido también a la promoción de políticas fundamentadas en modelos de atracción de capital e inversión extranjera, (pero sin tener cuidado con la de cartera). Y aunque dicha inversión extranjera hasta el año de 1993 apoyó a la reactivación de la economía nacional en virtud de su participación en las ramas de actividades que mostraban un mayor dinamismo (industria manufacturera, principalmente

⁹² EL FINANCIERO. Informe Especial. Economía. 30 Agosto 1998. Pág. 45

⁹³ NOVEDADES. Política. Enero 1995, pág. A8

CAPITULO II

la industria automotriz), y representó un factor fundamental en la creación de empleos: "De acuerdo a cifras de la Secretaria del Trabajo y Previsión Social, el número de empleos directos registrados por las empresas con participación extranjera ascendió a 1,318,353 plazas a septiembre de 1993."⁹⁴

Sin embargo, la mayor parte de dicha inversión reflejó movimientos especulativos. Ello hace reflexionar que si la mayor parte de la inversión extranjera está dirigida hacia la Bolsa Mexicana de Valores (la inversión extranjera 1989-1994 se ubicó en 72,826 md de los cuales 44.30% fue de inversión extranjera directa y 55.70 en mercado de valores) difícilmente la captación de nuevos recursos podrán ser mayores, en conjunto con una política de fortalecimiento del sector industrial que contribuya al crecimiento económico para encarar situaciones como éstas, y provocando la presencia de capitales volátiles en nuestra economía y un alto grado de vulnerabilidad en nuestra balanza de pagos.

Por todo lo anterior, podemos citar como las principales causas de la crisis de 1994 que conllevó a una fuerte devaluación en nuestro país, lo siguiente:

1. Grandes déficit en cuenta corriente que registraba el país. Recordemos que entre 1992 y 1993 el déficit de la balanza de pagos creció de forma alarmante, ya que se importaba más de lo que se vendía y se usaban las inversiones extranjeras para sostener la economía: "Cuando un país arroja déficit en su balanza comercial, necesariamente tiene que compensarlo con un saldo positivo en la balanza de servicios o en la cuenta de capitales. En 1994, una de las razones que precipitó la crisis fue un severo déficit en la balanza comercial de más de 18 mil millones de dólares. Ese déficit, aunado a un pago de interés de aproximadamente 10 mil millones de dólares hacía necesario contar con entradas por cerca de 30 mil millones de dólares para mantener los equilibrios macroeconomicos. Un factor que aumentó el déficit de balanza comercial en esos años fue que, en base con las inflaciones entre México y sus

⁹⁴ SECOFI. La Política de Inversión Extranjera 1994. Pág.29

CAPITULO II

socios comerciales, el peso se sobrevaluo".⁹⁵ Y esta sobrevaluación condujo a la devaluación del país en diciembre de 1994.

Por tal motivo, se deduce que la principal causa de la crisis mexicana fue un insostenible déficit en la cuenta corriente financiado con grandes cantidades de capital mediante la inversión de recursos de corto plazo en México.

- El descenso del ahorro privado y el lento crecimiento de la inversión dirigido al aumento de la productividad.
- El alza de las tasas de interés internacionales, lo que provocó que la inversión en México resultara menos atractiva.
- Los desajustes económicos internos provocados por la elevada apertura comercial. Esta apertura generó un déficit en la balanza del sector agrícola, el cual ha estado resentido por décadas junto a una economía cada vez más especulativa. (Y es que la economía, al estar cada vez más dominada por la especulación, encaminó el sector productivo a la exportación. Sin embargo, la apertura comercial provocó que la planta productiva mexicana enfrentara graves dificultades para competir en el exterior).

En consecuencia, el estallido de esta crisis dejó ver que el modelo económico neoliberal, el cual defiende las políticas de apertura, liberalización y modernización, no había logrado sentar las bases para incentivar y consolidar un aparato productivo que pudiera confrontar situaciones críticas como éstas y tener posibilidades de una verdadera competencia en los mercados internacionales: "México vive nuevamente una crisis originada en la parte más débil de su economía, el sector externo. El problema es de carácter estructural y en este sentido es el mismo de siempre. El modelo económico neoliberal, seguido en los últimos doce años, en lugar de fortalecer la economía la ha vuelto más vulnerable y los resultados concretos de su aplicación son muy pobres. En cambio, la apertura económica y la desregulación han dañado gravemente la planta

⁹⁵ EL FINANCIERO. ¿Otra vez el mismo error?: déficit en balanza comercial. 25 Febrero 1998. Pág. 39

CAPITULO II

industrial sobre todo el empleo. Los efectos supuestamente benéficos de esta política no se han traducido en beneficios concretos para la poblacional".⁹⁶ Y es que, si bien es cierto que el neoliberalismo a triunfado en otro países, principalmente desarrollados, debemos reconocer que posiblemente al país le faltó analizar la situación interna en la que se encontraba nuestro sector productivo, es decir, saber con que se contaba para hacer frente a la competencia internacional al adoptar el modelo de economía neoliberal, aspecto que no se realizó, lo que provocó que ya en la práctica surgieran las insuficiencias que obstaculizan los beneficios que tanto el modelo como la globalización económica puedan ocasionar.

Así, en estas circunstancias de crisis, el Presidente Zedillo inicia su administración y, entre las soluciones a tomar para superar la crítica situación en la que se encontraba el país se vio forzado a recurrir a la ayuda crediticia del exterior, principalmente de Estados Unidos, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, quienes ante la posibilidad de que México decretara una suspensión de pagos, le otorgan un crédito de mas de 40 mil millones de dólares.

Por consiguiente, esta crisis dejó ver que en el aspecto económico se necesitaba estimular el ahorro interno para no depender tanto de la inversión extranjera, para lo cual era necesario estimular el mismo, además de una economía con un crecimiento real basado en el estímulo del mercado interno junto con una política activa de promoción de las exportaciones de bienes y servicios.

Por tal motivo, el Presidente Ernesto Zedillo expuso lo siguiente en su PND:

"El Plan Nacional de Desarrollo ofrece una estrategia clara y viable para el crecimiento. En ella el ahorro interno será la base del financiamiento para el desarrollo. Por eso, promoveremos las reformas tributarias y financieras indispensables para estimular el

⁹⁶ Agloria Abella Armengol. La Política Exterior en el primer año de gobierno de Zedillo. Relaciones Internacionales. No.69 Ene/Mar 1996. Pág. 128p

CAPITULO II

ahorro externo como medio complementario de la inversión productiva nacional sin que se ponga en riesgo la estabilidad financiera”.⁹⁷

Es así que el gobierno federal promovió una política monetaria que contribuyera a la estabilidad de precios y una política cambiaria que alentara las exportaciones y la sustitución eficiente de las importaciones y que estimulara la producción nacional y el ahorro interno para un crecimiento económico sustentable, que además generara empleos y una recuperación de salarios reales. Para lo cual también se requería de la aplicación de una política industrial clara: “Una política industrial entendida, primero, como la remoción de los obstáculos que impiden indebidamente la actividad económica y el fomento industrial. Una política industrial que no permita las practicas desleales de comercio pero que asegure en todo momento que hay competencia económica y que ponga contrapesos efectivos a las fuerzas monopolicas de nuestra economía.”⁹⁸

Por tal razón, el Gobierno Federal presentó el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, el cual establece las estrategias y líneas de acción que conforma una política industrial de largo plazo y que tiene como objetivo promover un entorno competitivo y apoyar el fortalecimiento de las empresas mediante la disminución de costos, mayores opciones tecnológicas e impulsos a una cultura de internacionalización y calidad., y pidiendo un trabajo en equipo entre empresarios, gobierno y trabajadores.

Asimismo se consideró que la actividad reguladora del Estado no debía entorpecer la actividad productiva de los particulares, sino promoverla realizándose para ello un marco legal equitativo, eficiente y una simplificación de reglas, en si disminuir los trámites burocráticos que impidan a la empresas, sobre todo a los micro, pequeñas y medianas concentrar su atención y esfuerzo en la producción y las ventas, y así tener una normatividad que deje de ser controlada y sea promotora de la iniciativa y la actividad de los particulares.

⁹⁷ Ernesto Zedillo. Presentación del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000., pág. 20

⁹⁸ Loc.cit.

CAPITULO II

De igual manera, el Plan consideró que el desarrollo económico de México exige una activa participación en el ámbito internacional. Dicha participación implica una intensa relación con el resto del mundo a través del comercio, la inversión y la transferencia de tecnología, por lo que en este ámbito el intercambio de bienes y servicios debe contar con mecanismos que permitan alentar la creación de más y mejores empleos, promover una distribución más equitativa del ingreso y elevar la competitividad de nuestra economía. De esta manera fue que se buscó afianzar la apertura comercial y suscripción de nuevos acuerdos comerciales con otros países y asegurar el acceso de nuestros productos a mercados más dinámicos: “La diversificación es una estrategia necesaria frente a la intensidad de las relaciones con nuestros principales socios comerciales y tiene como fin que México amplíe su margen de maniobra y consolide su capacidad de negociación internacional (...) Por eso establecer vínculos efectivos de diálogo político, comercio e inversión con otras naciones y regiones no americanas, complementa y da mayor equilibrio a nuestras relaciones externas y facilita los cambios estructurales en nuestro país”⁹⁹

Como podemos observar, la recuperación de la actividad económica se basó en el dinamismo del sector exportador en conjunto con la inversión, donde la apertura comercial jugó un papel importante, considerándose a la apertura y la competitividad como elementos claves para una economía dinámica, puesto que mediante la competencia al exterior surgiría la necesidad de mejorar la productividad, calidad y precios de los productos siendo nuestros productores nacionales más eficientes.

Y finalmente mencionaremos el punto en materia de tecnología, en cuyo aspecto el Plan Nacional de Desarrollo estableció la necesidad de elevar al máximo el presupuesto gubernamental destinado al desarrollo tecnológico, proponiendo mejorar los mecanismos de coordinación para la planeación y presupuestos de la política tecnológica, sin embargo, al respecto se han tenido pocos resultados, como más adelante se menciona, a pesar de que las mejoras en tecnología y productividad son importantes en el contexto

⁹⁹ Poder Ejecutivo Federal. PND 1995-2000. México, pág. 13

CAPITULO II

económico que enfrenta nuestro país y en donde el factor tecnológico es de suma importancia para la competencia internacional.

Concluyendo, es claro que el presidente Zedillo inició su Administración en una crisis económica mexicana bastante severa para el país, tomando medidas con tendencia a contraer la economía como lo fueron la reducción del gasto público, aumento en las tasas de interés, fortalecimiento de la disciplina fiscal con el fin de controlar la inflación, y fomentó la entrada de capital externo. Además de ello, la administración zedillista adoptó dos medidas sustanciales que complementaron la estrategia para manejar la crisis: “.. primero, en aras de incrementar el ahorro interno, el gobierno privatizó el manejo de las pensiones de los trabajadores mediante la creación de las Administradoras de los Fondos de Retiro (Afores). Segundo, debido a la frágil situación por la que atravesaban los bancos privados (provocada por el alza de las tasas de interés y un deficiente manejo administrativo), el Ejecutivo le destinó más de 552 mil millones de pesos a las instituciones de crédito, en aras de evitar su potencial quiebra”.¹⁰⁰

En apariencia, la estrategia tomada por Ernesto Zedillo funcionó: “ En un espacio de tres años ha logrado derrotar la tendencia perversa de la inflación, impidiendo que México caiga en una situación sin control. Los buenos resultados también se han dejado ver en la balanza comercial positiva, en el equilibrio fiscal; en el pago anticipado de los compromisos adquiridos en el exterior; en la disminución de las tasas de interés; en el surgimiento de diversas medidas de alivio establecidas a través de programas de Apoyo y en la recuperación gradual de la actividad económica”.¹⁰¹

Asimismo tenemos que, aunque el producto interno bruto bajó 7% en 1995, la macroeconomía mexicana tuvo una recuperación, basándose en los indicadores de 1997

¹⁰⁰ EL FINANCIERO. Informe Especial. Economía. 30 Agosto 1998, pág. 45

¹⁰¹ UNAM. Lineamientos Estratégicos para una nueva Política Industrial Global que fortalezca la competitividad internacional de México en el siglo XXI. 1996, pág.265

CAPITULO II

que demuestran un crecimiento del 7%, una inversión extranjera directa de 13 mil millones de dólares y una relativa estabilidad de la inflación y el tipo de cambio.

Así como también se encuentra presente el hecho de que se le ha dado seguimiento a uno de los principales objetivos de la política externa zedillista como el de la promoción de los intereses económicos de nuestro país y, en particular, la diversificación de los mercados internacionales para los productos mexicanos. Y en este contexto se ha reconocido que la participación del Comercio Exterior ha sido muy importante para la recuperación de la economía, ya que en los últimos tres años el intercambio comercial de México con el mundo lo ubicó en el décimo lugar del intercambio mundial.

Sin embargo, el plan Zedillista comienza a mostrar, de alguna manera ciertos límites. En opinión de algunos organismos de la iniciativa privada, como ANIERM (Asociación Nacional de Exportadores e Importadores de la República Mexicana), la situación económica general aún no está resuelta del "todo", y la crisis de 1994 ahondo más las desigualdades sociales y provocó una gran vulnerabilidad en los sectores de la sociedad, por lo que los momentos actuales deben interpretarse como los pasos a la creación de una plataforma de lanzamiento del país hacia un progreso sostenido que resulte en mayores niveles de vida para los mexicanos.¹⁰² Sin embargo, aunque estas pueden ser palabras de aliento, no debemos permitir que se conviertan en frases convencionalistas que, por lo regular, se repiten en cada sexenio y que impiden reconocer el verdadero problema de fondo, es decir, el que nuestra economía mexicana aun tiene muchas fallas y le falta un largo camino por recorrer todavía para lograr el crecimiento del país que todos nosotros anhelamos.

Además, a cinco años de haber ascendido al poder, el Presidente Zedillo aun no cumple lo que ofreció a la ciudadanía en su campaña de 1994 "Bienestar para la familia" y es que, posiblemente, se dieron un sin fin de acontecimientos que no se tenían previstos

¹⁰² ANIERM LIV SEMINARIO Y COMIDA ANUAL. Febrero 1998, Mensaje por el Ing. Luis Rebollar. Presidente Saliente de la ANIERM. Pág. 3

CAPITULO II

como la crisis de 1994 o los acontecimientos internacionales que demuestran la debilidad de nuestra economía, por ser nuestro país vulnerable a los mismos, tal es el caso de la crisis asiática y el desplome de los precios del petróleo.

Por tal motivo, se sigue considerando la necesidad de que el gobierno zedillista en el poco tiempo que le queda para finalizar, y los futuros gobiernos del país, generen estrategias que le permitan tanto a la industria como al sector exportador convertirse en un verdadero motor de crecimiento, evitar que la economía nacional siga dependiendo de un mercado financiero especulativo y así poder enfrentar situaciones de crisis, y otorgar el bienestar que los mexicanos requieren.

III. ESTRATEGIAS EN CURSO PARA IMPULSAR EL SECTOR EXPORTADOR

3.1 Política de Promoción de Exportaciones

3.1.1 Apoyo de la Banca de Desarrollo y SECOFI

3.1.2 Instrumentos legales: Ley de Comercio Exterior y Ley Aduanera

3.1.3 Instrumentos de Promoción a las Exportaciones no petroleras

(ALTEX, PIETEX, DRAW BACK y ECEX)

3.2 Programas y Estrategias de Desarrollo

3.2.1 La Industrialización en México y sus programas de Política

Industrial

3.2.2 Política Industrial Zedillista

CAPITULO III

III. ESTRATEGIAS EN CURSO PARA IMPULSAR EL SECTOR EXPORTADOR

Como ya se explicó en el capítulo anterior, a partir de la década de los ochenta, México inició un proceso de cambio estructural con el fin de superar la crisis que tuvo la economía a consecuencia de la utilización del modelo de sustitución de importaciones y por basar sus exportaciones exclusivamente en el petróleo.

Por tal motivo y ante la necesidad de continuar con el desarrollo económico, pero recurriendo a vías diferentes del endeudamiento y de la venta del petróleo, para la obtención de divisas, desde la política comercial del periodo de Miguel de la Madrid hasta nuestros días, los objetivos se han orientado a incrementar las exportaciones no petroleras y realizar una sustitución eficiente de importaciones para tener relaciones comerciales competitivas y diversificadas con el exterior.

Es por esta razón que se empieza a dar una mayor importancia al fomento de las exportaciones no petroleras creándose para ello programas y estrategias de apoyo a las exportaciones, las cuáles han sido consideradas, junto con la diversificación de mercados, como uno de los elementos fundamentales para el desarrollo económico del país.

Asimismo, la política de promoción a las exportaciones es dirigida por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y por el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) instituciones que a través de diversos instrumentos y programas de apoyo procuran estimular la competitividad del sector exportador en México.

De esta manera y dado el caso de que la actual administración a cargo del Presidente Zedillo ha propuesto medidas de apoyo como el acceso a un financiamiento adecuado y oportuno, simplificación administrativa y agilidad en los trámites y la apertura comercial, para el sector exportador el cuál sigue siendo considerado como uno de los motores

CAPITULO III

fundamental del crecimiento de la economía, el siguiente capítulo tiene como objetivo analizar en que consisten dichos programas e instrumentos de apoyo para el sector exportador, así como la situación actual de los mismos.

3.1 POLITICA DE PROMOCION DE EXPORTACIONES

Actualmente las estrategias de economía abierta tienden a vincular la transformación productiva y el crecimiento económico con el dinamismo de las exportaciones y el desarrollo y difusión de la tecnología. Estos son factores que, dentro de la competitividad internacional, se considera conllevan al mejoramiento de las empresas nacionales y, con ello, a las posibilidades de generar empleos productivos y a un incremento salarial real.

Con estas perspectivas, las políticas que participan en el dinamismo, diversificación y estabilidad de los flujos de exportación son importantes desde el punto de vista en que se les asigna un papel determinante para las posibles mejoras del crecimiento y del empleo, así como el logro de adquirir las divisas suficientes para el desarrollo económico estable de un país.

Por tal motivo, la promoción de las exportaciones es un tema de gran preocupación en varios países. El surgimiento de dicha política de Promoción de Exportaciones se debió a que la mayoría de los países en desarrollo, que aplicaron la política de sustitución de importaciones, se dieron cuenta de que les había provocado un sesgo en contra de las exportaciones por la fuerte política de protección industrial que se tenía, lo que les originaba una baja competitividad en los mercados internacionales.

En consecuencia, se presentó el deseo de cambiar la política de sustitución de importaciones por una de promoción de exportaciones a través de la aplicación de una política hacia afuera que tomara del exterior los elementos para fortalecer el mercado, modernizar los procesos productivos y buscar la competitividad.

CAPITULO III

En este ámbito, considerando la importancia de las pequeñas y medianas empresas en el sector exportador, es fundamental insistir en que una política de promoción de exportaciones tenga también por objetivo apoyar a todas las empresas con potencial competitivo y originarlo en aquellas que no lo tengan, independientemente de su tamaño, eliminando los obstáculos que limita el potencial competitivo de las mismas, idea que se complementa con el siguiente comentario: "El apoyo a las pequeñas y medianas empresas deberían orientarse más que a desarrollarlas como comportamientos estancos, en ocasiones 'protegidas', a crear o fortalecer sus vínculos con empresas exitosas de mayor tamaño. así como su inserción en cadenas de exportación. actuando inicialmente como subcontratistas o exportadores indirectos. Lo fundamental en cada caso es mantener un seguimiento competitivo de los principales rubros de exportación, detectando trabas y posibilidades y reaccionando oportunamente frente a ellas. En la medida de los recursos y en función de las políticas no discriminatorias."¹⁰⁵

Por otra parte, para llevar a cabo la aplicación de una política de promoción de exportaciones se requiere también de un respaldo económico y un apoyo político que asegure su aplicación, por ello, la planeación y organización administrativa de la misma recae en algunos órganos o entidades de la administración pública, como en nuestro caso es Bancomext y SECOFI. En consecuencia, y como el autor de la cita anterior lo expresa, el apoyo fundamental del sector público al desempeño exportador debe contemplar la garantía de un ambiente de crecimiento y estabilidad económica, así como promover una orientación global de los incentivos que reduzcan los sesgos antiexportadores y garanticen el acceso a insumos en condiciones competitivas, y finalmente, otorgar un financiamiento seguro a la exportación y promoción de la oferta exportable en el exterior.

En sí podríamos concluir diciendo que los principios básicos que debe contener una política de promoción de exportaciones son los que se mencionan a continuación:

¹⁰⁵ Osvaldo Rosales. Op.cit., pág. 243

CAPITULO III

1. Igualdad de condiciones de los exportadores respecto a sus competidores.
2. Que los instrumentos de promoción sean congruentes, complementarios y permanentes.
3. Que exista un verdadero acceso a los insumos, ya que uno de los argumentos considerados en favor de los procesos de liberalización comercial es que puedan permitir que las empresas sean más competitivas interna y externamente al tener acceso a insumos competitivos y a precios satisfactorios.
4. Que la política industrial esté vinculada a la actividad exportadora.
5. Que exista un desarrollo de apoyo especial para cada rama de actividad. Ello es importante si resaltamos que dentro del fomento de la competitividad se encuentran las estrategias de especialización comercial, la cual es considerada también como un punto fundamental para ayudar a generar empleos productivos y salarios crecientes. Por tal motivo es esencial dar el apoyo correspondiente a cada rama de producción.
6. Y por último realizar una simplificación aduanera.

Como podemos observar, son varios los factores que intervienen para que una política de promoción de exportaciones pueda ser fructífera, además de que en conjunto con las reformas macroeconómicas (estabilidad de precios, disciplina fiscal, reforma comercial, credibilidad de dichas reformas, etc.) también se requiere de reformas institucionales en materia de legislación comercial y modernización aduanera, por ejemplo, para la construcción de una competitividad nacional eficiente.

En nuestro país, la promoción de las exportaciones se compone de diversas modalidades como lo son facilidades administrativas, apoyo de orden fiscal, derecho a importar temporalmente sin el pago de impuestos, facilidades en la operación aduanera, acceso a información comercial de calidad, facilidad administrativa en materia de transporte, facilidad para participar en ferias y exposiciones, entre otras modalidades que si no se han cubierto en su totalidad, se esta trabajando en ello para lograrlo con éxito en beneficio del sector exportador. Al respecto para algunos empresarios latinoamericanos, el apoyo que permite a las empresas exportadoras mexicanas tener una ventaja relativamente fuerte con

CAPITULO III

la de otros países latinoamericanos es el que brinda el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), puesto que además de financiamiento esta institución proporciona a las empresas una amplia gama de servicios como información y promoción; programas de desarrollo de oferta exportable y de empresas con potencial exportador. Así la promoción de las exportaciones es llevada a cabo de diferentes maneras e intensidad, ya que esto depende de los recursos y posibilidades con que cuente cada país para ello.

Por tal motivo, es conveniente, conocer las características más sobresalientes de la política de promoción de exportaciones en nuestro país, las instituciones que la llevan a cabo, destacándose principalmente la banca de desarrollo, y de los programas e instrumentos para su realización, punto que se abordara en los siguientes apartados.

3.1.1 Apoyo de la Banca de Desarrollo y SECOFI

Como ya hemos mencionado, se puso en marcha una nueva estrategia de reorientación industrial hacia el exterior, como alternativa variable para el alcance de un desarrollo sostenido a consecuencia de la caída del modelo sustitutivo y la crisis de sobreendeudamiento externo. Desde entonces el objetivo fue la transformación de la planta productiva para que se obtuvieran mayores niveles de eficiencia y competitividad y con ello tener una participación sólida en el intercambio mundial, por lo que el comercio exterior se convirtió en una actividad de suma importancia.

En este sentido, cabe mencionarse que se consideró como uno de los puntos sobresalientes de apoyo a todo comercio exterior al financiamiento y a otros servicios que, además de facilitar las operaciones de este sector, pueden promover el desarrollo de toda la cadena productiva orientada a la exportación.

Por tal motivo, la banca de desarrollo ha sido, desde entonces uno de los elementos fundamentales para el Comercio Exterior de nuestro país, por lo que en este aspecto, se

CAPITULO III

exige la constante renovación de la misma en cuanto a los apoyos que otorga al sector externo, con el fin de modernizar la economía y generar una nueva cultura empresarial que no dependa tanto de los subsidios y que sea más competente. Todo esto con el objetivo de alcanzar un crecimiento con mayor equidad social y en beneficio total de la población, en bases encaminadas a cumplir y reforzar el apoyo de la banca de desarrollo al financiamiento y la promoción del comercio exterior, para alcanzar la necesaria transformación y modernización de los sectores productivos en beneficio de su competitividad.

La banca de desarrollo de cada país proporciona el apoyo financiero a través de recursos propios del gobierno, organismos financieros multilaterales, bancos privados foráneos mediante distintos mecanismos e instrumentos de financiamiento corto, mediano y largo plazo. Una de sus características es que la banca de desarrollo ofrece el financiamiento a través de los créditos de preembarque y los créditos posembarque. Conforme a los conceptos descritos, entenderemos por créditos de preembarque aquellos que se orientan a atender los requerimientos financieros de la fase de producción y comercialización de los bienes o servicios para exportar hasta la fecha de embarque, en términos de capital de trabajo, adquisición de activos fijos y servicios. Los créditos de posembarque se destinan al otorgamiento de facilidades de pago al comprador del exterior, lo cual constituye un aspecto más importante para lograr un mayor grado de competencia en ciertos mercados. Y también ofrecen servicios no financieros como identificación y búsqueda de mercados, asistencia técnica, capacitación y organización comercial, etc.¹⁰⁶

En México, una de las instituciones de banca de desarrollo con mayor importancia es Bancomext, un banco de segundo piso que canaliza fondos por medio de la banca comercial y otros intermediarios financieros nacionales, que tiene como misión fundamental impulsar el intercambio en el exterior mediante el otorgamiento de servicios

¹⁰⁶ ALIDE-BANCOMEXT. "La Banca de Desarrollo en el financiamiento y la promoción del comercio Exterior". Comercio Exterior. Bancomext. Enero 1995, pág.62

CAPITULO III

financieros y no financieros para satisfacer las necesidades del mercado y mejorar la competitividad de la oferta exportable.

En consecuencia, los programas financieros que Bancomext ofrece tiene por objeto brindar un apoyo integral acorde con las necesidades específicas de las empresas, como son, capital de trabajo, equipamiento, importancia de materias primas, desarrollo tecnológico, fortalecimiento financiero, entre otros. Asimismo destacan sus acciones en favor de las pequeñas y medianas empresas con el fin de incorporarlas a las cadenas productivas para la exportación.

En este sentido, Bancomext ha establecido programas de Apoyo Financiero que contengan beneficios para los empresarios, y servicios como banco de primer piso otorgando créditos conforme a los productos financieros vigentes y apoyando su participación en ferias y exposiciones.

Dentro de estos programas Bancomext dispone de un programa integral de garantías que cubre al exportador o intermediario financieros ante la falta de pago en la etapa de preembarque y posembarque, pago inmediato, condicional, etc., facilitando a los exportadores el acceso al crédito y reducir el riesgo de falta de pago de sus ventas al exterior, creando un entorno de confianza. De esta forma, los bancos encuentran los apoyos necesarios para canalizar sus recursos hacia las empresas, principalmente pequeñas y medianas, para que cuenten con los elementos necesarios dentro de mercados internacionales.

De esta manera, dentro de los Programas de Apoyos Financieros, Bancomext ofrece servicios de crédito y garantía tanto a las personas físicas como a la empresa que participe en la actividad del comercio exterior, por ejemplo, empresas del sector manufacturero, servicios, minero - metalúrgico, agroindustrial, entre otras, pidiéndoles que cumplan con ciertas características como el de tener experiencia exportadora y una estructura financiera sana. Así también otorga créditos para proyectos de inversión en materia de

CAPITULO III

modernización, construcción, desarrollo tecnológico y créditos para apoyar el fortalecimiento de la estructura financiera de la empresa mexicana, entre muchos otros puntos.

Es importante destacar que dichos programas de financiamiento, Bancomext trata de elaborarlos con base en el diagnóstico de las necesidades específicas de las empresas en cuanto a capital de trabajo, equipamientos, importación de materias primas y fortalecimiento financiero.

Asimismo, en lo referente al desarrollo de nuevos productos, Bancomext ha contribuido con diversos productos financieros para atender las diferentes etapas del proceso de producción y comercialización de las empresas exportadoras, tal es el caso de la Tarjeta Exporta para apoyo de capital de trabajo, la Tarjeta Exporta para el equipamiento de pequeñas y medianas empresas, el capital de trabajo integral dirigido a los exportadores. y actualmente, teniendo un gran interés en los instrumentos altamente técnicos de las finanzas internacionales., el banco ahora financia el 100% de sus actividades por medio de los instrumentos financieros haciendo un intento más por extender la apertura financiera a los mercados internos, por lo que a partir de 1996 las empresas que realizan operaciones continuas de emisión o modificación de las cartas de crédito (recordemos que las cartas de crédito son un instrumento de pago utilizado en transacciones comerciales y que brinda al exportador la certeza de recibir el pago de sus ventas por parte del importador. lo cual agiliza el comercio exterior) pueden hacerlo por medio de envíos electrónicos de solicitudes desde sus oficinas.

Por otra parte, Bancomext considerando que no sólo hay que ofrecer financiamiento, sino que hay que ir mucho más allá en labores de asesoría, planeación, desarrollo de cadenas productivas y promoción en el campo de servicios no financieros, ofrece información sobre mercados potenciales en el exterior, diseño de estrategias comerciales para colocar productos en el exterior y programas de entrenamiento y capacitación para pequeñas empresas exportadoras. Así las acciones promocionales de Bancomext. se realizan en dos

CAPITULO III

líneas, la primera es de tipo global y se lleva a cabo a través del Centro de Servicios SECOFI - Bancomext; y la segunda es de carácter selectivo para el desarrollo de nuevos mercados o dirigir las exportaciones a mercados que ya existen.

El Centro de Servicios SECOFI-BANCOMEXT ofrece los servicios de información comercial, asesoría técnica, financiera, jurídica y comercial, apoyo en las actividades internacionales, diseño de productos, diagnóstico para desarrollar la oferta exportable, entre otros.

Recordemos que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial es otra de las instituciones importantes dentro del Comercio Exterior de nuestro país ya que tiene a su cargo instituciones y asuntos importantes como lo son:

- Formular y conducir las políticas generales de industria, comercio exterior y fomento al mismo.
- Estudiar, proyectar y determinar los aranceles, así como las restricciones para los artículos de importación y exportación.
- Con la participación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, realiza la fijación de criterios generales para el establecimiento de los estímulos al comercio exterior.
- Regula y orienta la inversión extranjera y la transformación de tecnología.
- Organiza y patrocina exposiciones, ferias y congresos de carácter industrial y comercial.
- Asesorar la iniciativa privada en el establecimiento de nuevas industrias y en el de las empresas que se dediquen a la exportación de manufactura nacional.

CAPITULO III

- Promover., orientar, fomentar y estimular la industria nacional así como el desarrollo de la industria pequeña y mediana.
- Entre otros puntos que claramente describe la Ley Orgánica de la Administración Pública de nuestro país.

La SECOFI cuenta con módulos de orientación ofreciendo información a las empresas que desean incursionar en la actividad exportadora, ejemplo de ello ha sido que al ponerse en operación el Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE), la SECOFI puso 41 módulos de orientación al Exportador en las diferentes delegaciones de esta Institución en todo el país y durante 1997 atendió más de 4 mil empresas y capacitó a 100 en materia de comercio exterior.

El Sistema Nacional de Orientación al Exportador trata de ser una alternativa concreta en la promoción del comercio exterior para satisfacer la demanda de servicios de orientación y asesoría en la materia que se genera en la comunidad empresarial y en particular entre los micro, pequeños y medianos empresarios interesados en iniciar o concretar operaciones de comercio exterior.

Por otra parte, la SECOFI también desde el segundo semestre de 1997 ha trabajado en el Sistema Estadístico de Monitoreo e Importación Desleal (SEMID), por medio de esta herramienta se trata de vigilar el movimiento de las importaciones, que productos se adquieran del extranjero y si los precios son a mercados internacionales. .

Asimismo, en materia de servicios promocionales e informativos, en 1996 se ofrecieron mas de 1350 asesores especializados y casi 42 mil servicios de información.

CAPITULO III

De enero a septiembre de 1997, estos servicios han aumentado significativamente a más de 2000 asesores especializados y alrededor de 53 mil servicios de información¹⁰⁷

Por todo ello, cabe destacar que la participación de ambas instituciones en materia de comercio exterior de nuestro país es muy significativa y de gran ayuda, para impulsar la política de fomento industrial necesaria.

Una vez expuestas las características más sobresalientes de las instituciones como Bancomext y SECOFI, damos paso a lo que éstas han realizado en materia de Comercio Exterior en los años 96 y 97.

En el año de 1997, Bancomext y SECOFI anunciaron el Programa de Apoyo Financiero para el Desarrollo de Proveedores, el cuál contiene un mecanismo ágil y transparente para llevar el crédito a las pequeñas empresas que deseen participar de manera indirecta en las exportaciones e indica que ahora las empresas pequeñas requieren básicamente de un contrato de proveeduría con una gran empresa exportadora, es decir que garantice su abastecimiento, para tener acceso a recursos financieros en las mismas condiciones que las grandes empresas exportadoras.

En cuanto al Programa de Asistencia Técnica en apoyo a la pequeña y mediana empresa (PAT) iniciado en 1997, se ha logrado beneficiar a 355 empresas con un monto de recursos por 1.3 millones de dólares, en donde se atendieron 38 proyectos autorizados y se tienen 29 proyectos de colaboración con otras entidades.¹⁰⁸

Asimismo, en 1996 se realizaron seminarios con las empresas de cada estado para identificar exportadores potenciales de los sectores más representativos y ofrecer la

¹⁰⁷ EL FINANCIERO. Proyecto de Secofi para evaluar efectos de las importaciones. 2 Marzo 1998, pág. 25

¹⁰⁸ EL FINANCIERO. "Alto rendimiento obtenido por la participación de exportadores en eventos internacionales durante 1997". 24 de Febrero 1998, pág. 23 A.

CAPITULO III

información y asesoría sobre como y hacia donde exportar. En 1997 se atendieron a más de 1500 empresas que recibieron a más de 5 mil asesores.

Por otra parte tenemos el Programa México Exporta el cuál contribuye a dar más impulso a las exportaciones. Dicho programa da servicios integrados a los proyectos de exportación de pequeñas y medianas empresas abarcando desde el diseño, la mercadotecnia y la identificación de mercados hasta el financiamiento. Mediante este programa se visitó y asesoró a más de 5 mil 250 empresas a nivel nacional y se rebaso así la meta de 4 mil empresas atendidas.

Igualmente, con este programa se dio apoyo para estructurar proyectos de exportación y capacitación de ejecutivos en comercio exterior de 280 empresas de los estados de Querétaro. Nuevo León. Puebla. Yucatán. Tabasco. Quintana Roo. Campeche y Veracruz además del Distrito Federal .

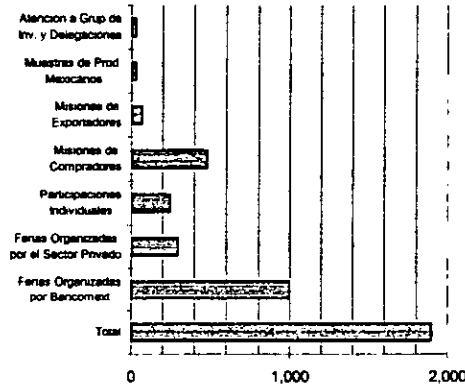
Por otra parte. Los avances mas importantes que tuvo el Banco Nacional de Comercio Exterior durante 1997 fue el rendimiento obtenido en los eventos internacionales que la institución apoya. De esta manera, dentro de las funciones más importantes del organismo, resaltó el apoyo a las empresas exportadoras a participar en eventos internacionales con el fin de promocionar más los productos mexicanos en el exterior. (Ver Cuadro 29)

Cabe señalar también que el Bancomext apoyo 279 eventos internacionales en los que participaron 914 empresas Entre los diferentes eventos destacan las ferias organizadas por Bancomext. en donde participaron 782 empresas que originaron la mayoría de las exportaciones con un total de 393 millones de dólares, lo que ha marcado que una de las formas más eficientes de incorporarse a los mercados externos es la presentación de productos en ferias.

CAPITULO III

CUADRO 29

EVENTOS INTERNACIONALES
Enero-Diciembre 1997



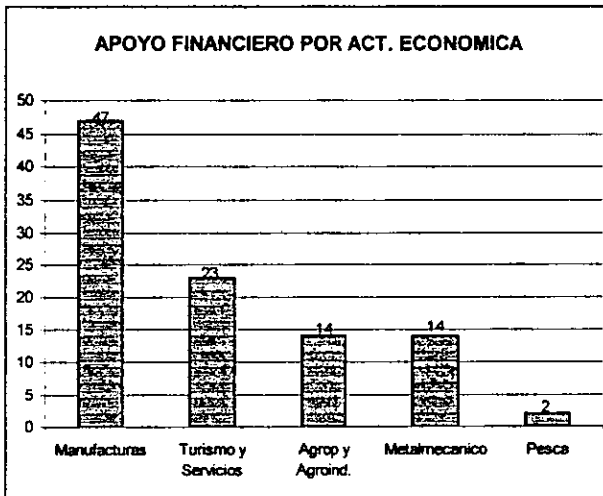
FUENTE: El Financiero. Sector Externo "Alto rendimiento obtenido por la participación de exportadores en eventos internacionales durante 1997". Pág. 23, 24 Feb. 98

Con lo que respecta al financiamiento, el periodo enero-septiembre de 1997, Bancomext canalizó recursos por 3.235.3 millones de dólares, de los cuáles el 77.2 % correspondieron a créditos y el 22.8% restante a garantías y avales. De esta manera se apoyaron a 3.000 empresas. 84.4% de las cuales son pequeñas y medianas. Sin embargo se menciona que al mes de septiembre de 1997 solo se ejerció menos de la mitad del programa de apoyo financiero autorizado para el año de 1997. según datos proporcionados por la Secretaría de Comercio y Fomento Herminio Blanco en el V Congreso del Comercio Exterior Mexicano celebrado el 12 de noviembre de 1997. Finalmente de enero a diciembre de 1997 se canalizaron apoyos por cinco mil 69.2 millones de dólares. de los que destaca el apoyo mediante el nuevo esquema de Garantía Amplia de Crédito por el cuál se otorgaron 832.7 millones de dólares.

CAPITULO III

De ese total de financiamiento, 47% se destina a las manufacturas, 55% a turismo y servicios, 14% a sectores agropecuario y agroindustrial, 14% también a la rama metalmecánica y 2% a pesca. (Ver Cuadro 30)

CUADRO 30



FUENTE: El Financiero. Sector Externo. "Alto rendimiento obtenido por la participación de exportadores en eventos internacionales durante 1997". Pág. 23, 24 Feb. 1998.

Asimismo, Bancomext consideró que el presupuesto para otorgar créditos en el año de 1998 no rebasaría los 5.000 millones de dólares (cantidad que representa la mitad de lo programado para 1997, y ello debido a la escasa asignación de financiamiento) y que destinará 700 mdd para apoyar con créditos a mil empresas exportadores, de Chihuahua, Durango, Coahuila, Tamaulipas y Nuevo León..¹⁰⁹

A nivel nacional, en 1998 Bancomext contó con 7 mil 500 millones de dólares para el apoyo de 10 mil empresas exportadoras y de esta cantidad, 6 mil millones de dólares

¹⁰⁹ EL HERALDO. Apoyos de la Banca de Desarrollo. 13 abril 1999, pág. 25.

CAPITULO III

fueron canalizados a créditos y el resto a garantías, y la mayor parte de los apoyos se canalizaron a la pequeña y mediana empresa manufacturera, como los segmentos de alimentos procesados, metalmecánico, transformación, muebles, minero-metalurgico y textil.

Cabe recordar que en 1996 el presupuesto por Bancomext fue de 13.000 millones de dólares. De esta forma se puede establecer que el presupuesto crediticio de Bancomext para 1998 fue 50% menor en relación al de 1997 y 60% inferior al programado en 1996. ante la baja demanda y asignación de financiamiento por parte de empresas exportadoras medianas y pequeñas.¹¹⁰

Hay varias razones que explican la falta de crecimiento del crédito de Bancomext, una de ellas es la secuela de la crisis financiera que sufrió la banca de desarrollo en nuestros días. Como es sabido, la banca de desarrollo desde hace 8 años se constituyó en uno de los principales mecanismos que permite a la política económica trascender, dando énfasis a la expansión del comercio exterior. Sin embargo sufrió una crisis financiera que logró superar y cuyas causas principales se argumenta. fueron provocados por la falta de garantías con que se otorgaron los créditos.

De este modo se originó una cartera vencida que representaba un problema difícil de contrarrestar en el corto plazo para la banca de desarrollo, ya que le era imposible recuperar la elevada cartera vencida de las empresas a las que se les había otorgado créditos.

Como consecuencia de toda esta situación surge un programa, con el fin de mejorarla y el cual fue nombrado Redimensiones de la Banca de Desarrollo cuyo objetivo era el de instrumentar a la misma para tener una buena coordinación entre las actividades de cada institución y evitar duplicidad de funciones, y que se realice una política única de fomento

¹¹⁰ EL ECONOMISTA. Bancomext solo apoyará 3.95% de las exportaciones. 29 Enero 1998, pág. 33

CAPITULO III

haciéndola más eficiente, atendiendo principalmente a la micro, pequeña y mediana empresa, al sector rural y agropecuario, infraestructura básica. etc.

Recordemos que la Banca de Desarrollo de nuestro país se compone por Banobras, Bancomext, Nafin, Banjercito, Banrural y Fire, de los cuales Nacional Financiera se ha consolidado como una de las instituciones financieras más grandes y seguras de México, contando con un nivel de capacitación cercano al 17%, lo cual lo ubica en una posición sólida que le ha permitido fortalecer diversos programas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa del país. Así en los primeros siete meses de 1997 Nafin otorgó créditos por más de 12.000 millones de pesos en beneficio de 4.000 empresas del país. El 84% de los recursos se canalizaron a través de la banca comercial y el 16 restante por la vía intermediarios financieros no bancarios.

Al cierre del primer bimestre de 1998, Nacional Financiera otorgó créditos para micro, pequeñas y medianas empresas por dos mil 800 millones de pesos, 75% más de la cantidad registrada en el mismo periodo de 1997.

Asimismo se informó que Bancomext también se ha constituido como una institución sólida en el sistema financiero mexicano teniendo un capital hasta febrero de 1998 por 856 millones de dólares. Con estos datos, ambas instituciones que, al principio de la crisis, fueron consideradas como las principales causantes de la misma, por su elevado otorgamiento de créditos, hoy en día reflejan una recuperación gradual de las secuelas derivadas de la crisis que afectó a la banca de desarrollo. Sin embargo aun falta por hacer, por lo que se ha insistido en que la banca de desarrollo debe reestructurarse y asegurar, en las condiciones actuales del país, su papel de promotor del crecimiento de las actividades productivas. Por tal motivo, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público ha considerado consolidar un sistema de banca de desarrollo que fomente el progreso del país en un contexto de economía de mercado y de un sistema financiero moderno descartando la posibilidad de fusión, desaparición o eliminación de las instituciones de esta banca y considerando que dicha banca deberá promover una política de financiamiento de

CAPITULO III

desarrollo mediante la cual se facilite el crédito a los proyectos viables sin importar el sector en que se encuentren, habiendo prioridad por la pequeña y mediana empresa, los productores rurales de bajos recursos y el desarrollo de la infraestructura básica.

De esa manera la banca de desarrollo debe retomar su papel en la contribución al crecimiento económico del país siendo más dinámica. Aunque para el logro de ello deberá enfrentar situaciones como la de los altos costos de financiamiento actualmente en México, lo que ha obligado a las grandes empresas mexicanas a financiarse en el extranjero y así lograr contratos de amortización a largo plazo y tasas competitivas; y por otro lado, la renuente participación de la banca comercial quien pide que haya más garantías por parte de la banca de desarrollo para el otorgamiento de créditos con mayor confianza.

Debido a ello se denota la necesidad de que ambas bancas intensifiquen sus labores en beneficio del crecimiento del país que se pretende alcanzar, con el apoyo en conjunto de las mismas, considerando también el ejercer una benéfica doble acción en cuanto al otorgamiento de créditos puesto que por un lado deben evitar una cartera vencida lo suficientemente alta que pudiera provocar otra crisis similar con la pasada, y por el otro lado establecer requisitos acordes para el otorgamiento de créditos que no sean exagerados y tardados ya que con ello se contribuye al congelamiento de proyectos productivos:

“...problemas como la centralización de las decisiones de nuevos préstamos, las fuertes garantías, los problemas que enfrenta la banca de desarrollo de la cual se fondean, entre otros, retrasan los proyectos productivos.

Las medianas empresas que con frecuencia solicitan préstamos para incrementar su producción, pueden tener mayor capacidad de negociación con los bancos mientras los más pequeños que buscan ampliar su capacidad son “víctimas” de exámenes mas minuciosos sobre su administración.

CAPITULO III

Varios pequeños empresarios coinciden en que los requisitos llamados garantías no han crecido mucho en los últimos tres años. más bien lo han hecho los trámites alternos y las investigaciones excesivas de selectividad".¹¹¹

Por tal motivo y siendo el principal problema de las pequeñas y medianas empresas su dificultad para conseguir los recursos necesarios para el desarrollo de sus actividades, me es conveniente citar , como buena medida para disminuir dicho problema, la idea de desarrollar un Programa de Apoyo Integral, propuesto por la ANTERM.

Dicho programa se integraría con factores financiero, fiscal y administrativo, cuyo propósito sería plantear y resolver la situación que al respecto de tales factores presentan las pequeñas y medianas empresas.

Así, con lo que respecta al aspecto financiero que se caracteriza por la falta de capital, se propone que la banca de desarrollo opere en el primer piso con programas para apoyar tanto a las pequeñas y medianas empresas como a aquellas comercializadoras que colocan productos de éstas últimas, desarrollando nuevos criterios para decidir sobre el otorgamiento de los créditos y dejar de basarse exclusivamente en el de garantías, para lo cual la base en la viabilidad de proyectos sería una buena opción.

Esto es, por ejemplo, en el consumo individual, en el caso de un préstamo para adquirir un vehículo, la garantía la constituye el propio banco al no liberar la factura hasta que el empréstito esté totalmente saldado. Así, parte de la garantía resulta ser la propia mercancía adquirida con el crédito. De esta forma, si modelos similares se aplicaran para otorgar créditos a la producción, la banca estaría contribuyendo realmente al crecimiento, fortalecimiento, consolidación y capitalización de la microplanta productiva nacional. Por

¹¹¹ EL FINANCIERO. La tardanza del crédito bancario congela proyectos productivos. 10 Feb. 1998, pág. 8

CAPITULO III

ello resulta necesario revisar los actuales mecanismo de apoyo a fin de hacerlos más favorables al sector productivo, tanto en la banca de desarrollo como en la comercial.¹¹²

Finalmente, todas estas características nos permiten observar que aún hay camino por recorrer para el logro de los objetivos impuestos a la banca de desarrollo en el ámbito del avance económico del país, puesto que debe fortalecer aún más su papel para que el empresario reciba un verdadero apoyo y sobre todo para lograr la competitividad que nuestras exportaciones requieren, sin olvidar que para la realización de tales actos será indispensable actuar en conjunto y no de manera unitaria, y conseguir así los mejores resultados al respecto.

3.1.2 Instrumentos Legales: Ley de Comercio Exterior y Ley Aduanera

A raíz de las transformaciones estructurales que se han dado en los últimos tiempos en el nuevo contexto internacional, México ha buscado la forma de adaptarse adquiriendo los cambios indispensables para modernizar la economía, entre los cuáles encontramos el de querer lograr una participación eficiente y competitiva en los mercados internacionales y poder alcanzar el crecimiento económico necesario.

En este contexto y considerando que para el logro de estos objetivos es importante la participación del sector público y privado, y en sí de toda la sociedad, uno de los temas de especial atención se ubica en el marco regulatorio del Comercio Exterior. Por tal motivo se mencionará brevemente características generales de dos principales leyes de nuestro marco regulatorio en materia del sector, la Ley de Comercio Exterior y la Ley Aduanera, ya que ambos contribuyen significativamente en lo que corresponde a la promoción de nuestras exportaciones.

¹¹² Carta ANIERM. "La integración de las pequeñas y medianas empresas al esfuerzo exportador" No. 200. Año 17. Vol. XXXI. Abril 1999, pág. 4.

CAPITULO III

La Ley de Comercio Exterior fue publicada el 27 de julio de 1993 y es aquella que tiene como objetivo, según su artículo primero, regular y promover el comercio exterior así como incrementar la competitividad de la economía nacional integrándola adecuadamente a la internacional y contribuir a elevar el bienestar de la población.

Dicha ley se compone de 98 artículos en los cuáles podemos consultar las regulaciones correspondientes a temas como las facultades de la SECOFI entre las que se puede mencionar el trámite y resolución de las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional. Así como la determinación de las cuotas compensatorias que resultan de dichas investigaciones y promueve los mecanismos de promoción de las exportaciones; también la ley regula las facultades de las Comisiones Auxiliares sea el caso de la Comisión de Comercio Exterior (COCEX) y la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX); todo lo referente a aranceles y medidas de regulación, aumento, disminución o desaparición de los aranceles que se hacen mediante los decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación, así como la regulación, restricción o prohibición de la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías; de las Prácticas Desleales de Comercio Internacional y Medidas de Salvaguarda; y finalmente todo lo referente a la promoción de las exportaciones.

En materia de Promoción de Exportaciones, la ley contiene las siguientes disposiciones generales abarcando el artículo 90 al 92 :

“La promoción de Exportaciones tendrá como objetivo incrementar la participación de los productos mexicanos en los mercados internacionales.

Las actividades de promoción de exportación buscaran:

- I. Aprovechar los logros alcanzados en negociaciones comerciales internacionales.
- II. Facilitar proyectos de Exportación.
- III. Contribuir a resolver problemas que enfrenten las empresas para concurrir a los mercados internacionales.
- IV. Proporcionar de manera expedita los servicios de apoyo del comercio exterior y

CAPITULO III

V. Las demás acciones que señalan expresamente otras leyes o reglamentos".¹¹³

Asimismo se indica que la SECOFI podrá diseñar mecanismos para coordinar las actividades de promoción y publicarlo en el Diario Oficial de la Federación.

En este sentido, entre los mecanismos de promoción se establecerían programas que estuvieran vinculados a la infraestructura, capacitación, coordinación, organización, financiamiento, administración aduanera y modernización de mecanismos de comercio exterior, entre otros.

Por último se hace mención al Premio Nacional de Exportación el cuál es un instrumento de fomento a la exportación promovido y otorgado anualmente por el Gobierno Federal e instrumentado por los sectores público y privado, con el cual se reconoce a las empresas exportadoras que contribuyen al mejoramiento del sector y a las instituciones que se distinguen por sus esfuerzos en favor de la capacitación de recursos humanos y el desarrollo de los instrumentos operativos, tecnológicos, administrativos, jurídicos y financieros que operan en el medio exportador, con el fin de incrementar, con todo ello, la presencia de los bienes y servicios mexicanos en el extranjero.

El objetivo de ese mecanismo de promoción consiste en estimular el aumento y la diversificación de nuestras ventas al exterior por medio de un reconocimiento oficial a las empresas e instituciones que se encuentran establecidas en México, y que ayudan a difundir internacionalmente la competitividad de nuestra oferta exportable y adquirir una sólida cultura exportadora en el país.

El conocimiento de cada uno de los temas que regula dicha ley es importante y necesario, sobretodo para ejercer una buena aplicación de los mismos en materia de comercio

¹¹³ Ley de Comercio Exterior, Diario Oficial de la Federación 1993.

CAPITULO III

internacional y evitar conflictos que obstaculicen el intercambio comercial en este ámbito de globalización que estamos viendo.

Tal es el caso, por ejemplo, de que algunos países han usado las leyes de prácticas desleales de manera proteccionista, lo que obstaculiza el "comercio legítimo", trayendo como consecuencia que se realicen grandes esfuerzos a nivel multilateral por disciplinar aquello referente a las prácticas desleales, puesto que ésta es una de las áreas con mayor atención en el sistema de comercio internacional.

Uno de los países que ha utilizado en forma protectora las leyes de prácticas desleales ha sido Estados Unidos y ello nos afecta puesto que tenemos firmado un Tratado de Libre Comercio con ese país, participando también participa Canadá. De esta manera, dicha situación ha dado como resultado que se hayan perjudicado en México los sectores del cemento, acero, productos agrícolas, etc. debido a las cuotas compensatorias o antidumping (entendiendo por éstas. Según la Ley de Comercio Exterior, aquellas cuotas que se impongan a las personas físicas o morales que importan mercancías en condiciones de prácticas desleales de comercio internacional, es decir, la importación de mercancías que causan o amenazan causar un daño a la producción nacional):

"Internacionalmente se ha reconocido la facultad de los gobiernos de imponer cuotas antidumping o compensatorias a mercancías que vienen en dumping o ha realizado una subvención y que se demuestre dañan a la industria nacional, se pretenden crear un terreno equitativo, es decir, se compita en igualdad de circunstancias, pero el problema ha sido el abuso de las leyes de prácticas desleales como un mecanismo proteccionista. que hoy es una barrera al comercio legítimo".¹¹⁴

Todo ello nos hace reflexionar en que algunos países deberán modificar su legislación al respecto, o por lo menos su actitud en el entorno de nuestras leyes nacionales de

¹¹⁴ EL FINANCIERO. "Leyes Antidumping, pretexto proteccionista: investigadora". 22 de marzo 1998, pág. 6

CAPITULO III

antidumping y de cuotas compensatorias en el contexto de los acuerdos comerciales de nuestro país.

Por consiguiente, en cuanto a la Ley de Comercio Exterior, en 1997 se empezaron a presentar trabajos para reformarla en donde participaron el sector público y privado; estas modificaciones además de perseguir optimizar las operaciones de Comercio Exterior tendrían como objetivo el de homologarlas, es decir, que correspondan a las normas fijadas, con acuerdos internacionales de los cuáles somos parte, como los que rigen en la OMC.

Con respecto a la Ley Aduanera, ésta es la encargada de regular la entrada y salida al territorio internacional de las mercancías, los medios en que éstas son transportadas (aéreo. Terrestre. marítimo y fluvial) y todo lo referente al despacho aduanero según el artículo 5º. de esta ley. el conjunto de trámites a que toda operación de exportación o importación esta sujeta. Estos trámites estarán a cargo de los agentes aduanales quienes actúan como asignatarios o magnatarios de un determinado exportador o importador . El papel del Agente Aduanal adquiere una gran responsabilidad, por lo que también quien contrate sus servicios debe tener un especial cuidado.

La Ley Aduanera está estructurada por más de 29 artículos y en los cuáles se pueden consultar temas como el control de aduana en el despacho de los impuestos al Comercio Exterior, los regímenes aduaneros, atribuciones del Ejecutivo Federal y de las autoridades fiscales, infracciones y sanciones, Agentes Aduanales. etc.

Esta Ley presentó interesantes innovaciones que de alguna manera satisfacen las necesidades de Comercio Exterior de nuestro país. Estos cambios han sido provocados como resultado del proceso de desregulación, modernización industrial y del Comercio Exterior donde la SHCP ha buscado sistemáticamente la forma de eliminar trámites del Despacho Aduanal a través de sistemas computarizados y con ello hacer mas eficientes

CAPITULO III

los servicios que prestan las Aduanas. De esta manera surge el "Sistema de Selección Aleatoria": "Con la implantación de este mecanismo se pasó del reconocimiento de todas las mercancías que se presentaban ante la Aduana para su despacho tradicional, a la selección aleatoria o reconocimiento selectivo, es decir, que ahora el desaduanamiento se realiza de la siguiente manera: primeramente se efectúa el pago del impuesto y derechos en las cajas de los bancos que tienen oficinas dentro de las Aduanas. Asimismo se procede a la presentación del pedimento ya pasado en el departamento del Sistema Aleatorio a fin de que por medios electrónicos se determine si la mercancía sale con desaduanamiento libre 'Luz Verde' o se somete al reconocimiento aduanero 'Luz Roja'."¹¹⁵. De esta forma se reduce considerablemente el tiempo promedio de permanencia de las mercancías en depósito ante la Aduana. [(Ver Cuadro 31)(Anexo 9)].

Otro de los puntos de modernización del despacho aduanal en nuestro país es el Sistema de Automatización Aduanal Integral "SAAI", en el cual la Aduana Mexicana se pone a la altura de las más modernas, ya que con este sistema se reduce a minutos en el tiempo para desaduanar, descongestión de oficinas centrales, menores costos de operación en general por menor tiempo de despacho y mínima intervención de empleados, etc.

Asimismo, en 1995 la SHCP convocó a organismos especializados para que en conjunto se analizará la Ley Aduanera que data desde 1981, con el fin de preparar un nuevo instrumento jurídico que actualizará dicha ley y se acoplara a la realidad actual del intercambio con el exterior.

Por consecuencia, el 1º de Abril de 1996 entró en vigor la nueva Ley Aduanera, sin embargo, según la ANIERM, importante organismo del sector privado que actúan en pro de nuestro Comercio Exterior, opina que aún quedan pendientes algunos puntos como la insuficiente simplificación de los trámites internos de mercancías y los requisitos para el resguardo de productos objeto de comercio exterior a los almacenes generales de

¹¹⁵ ANIERM. El sistema Aduanero Mexicano ante los efectos de la globalización, junio 1994, pág. 7

CAPITULO III

depósito, o bien la falta de facilidades de acceso a los transportistas a los almacenes fiscales en las distintas aduanas del país, entre otros.

De esta manera podemos observar claramente que dentro de la legislación del Comercio Exterior un punto destacado, que los empresarios creen necesario para facilitar sus operaciones en Comercio Exterior, es la simplificación de los procesos administrativos públicos.

Por consiguiente, es de suma importancia que para la promoción de las exportaciones se deba seguir buscando la simplificación administrativa, y aunque en ello se ha avanzado significativamente en los últimos años, aún queda mucho por hacer al respecto.

3.1.3 INSTRUMENTOS DE PROMOCION A LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS (PITEX. ALTEX. ECEX Y DRAW BACK).

Como se recordará en el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX) el cuál se dio a conocer en abril de 1985 se mencionó que, para que las empresas nacionales pudieran participar en los mercados internacionales en forma competitiva, era necesario crear las condiciones en las cuáles la industria se adecuara para operar con mayor eficiencia, rentabilidad y permanencia en las relaciones comerciales en el exterior.

Por tal motivo es que la Política de Fomento a las Exportaciones fue adoptando medidas para que los exportadores y sus proveedores nacionales, también conocidos como exportadores indirectos, se beneficiarán con estímulos similares a los que reciben sus competidores en el mercado internacional.

También se señaló como uno de los objetivos de la política de comercio exterior, en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, el fomento de las exportaciones de productos mexicanos no petroleros creándose para ello el Programa Nacional de Modernización

CAPITULO III

Industrial y Comercio Exterior (PRONAMICE). Este programa expone que la promoción de las exportaciones debe crear las condiciones y mecanismos necesarios para la incorporación de nuestros productos a los mercados internacionales, a través del fomento a la productividad y competitividad de la industria nacional, requiriéndose el incremento de la calidad de los procesos productivos de las ramas industriales del país.

De esta manera, el gobierno diseñó mecanismos de fomento a las exportaciones para aquellas empresas exportadoras, con el fin de que puedan adquirir insumos y maquinaria de importación sin cargos fiscales. Dichos mecanismos fueron la creación de programas como ALTEX, PITEX, DRAW BACK Y ECEX.

Dichos programas tuvieron su origen en el sexenio de Miguel de la Madrid, en materia de promoción a las exportaciones no petroleras, adoptados en el sexenio salinista con modificaciones a la par de las necesidades de la industria exportadora como lo son las facilidades administrativas adicionales a las empresas exportadoras. Estas modificaciones fueron expuestas en los Decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación el 11 de mayo de 1995. (Ver Cuadro 32). En seguida se darán las características generales de cada uno de estos programas de acuerdo a los conceptos que la SECOFI proporciona en folletos editados por la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior.

PITEX

El Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual se permite a las empresas prestadoras de servicios importar de manera temporal maquinaria y equipos necesarios para desempeñar actividades asociadas directamente a la exportación.

Los beneficiarios de este programa son las empresas prestadoras de servicios que se apoyan de manera directa al exportador de mercancías realizando actividades como

CAPITULO III

CUADRO 32

PRINCIPALES PROGRAMAS DE APOYO A LA EXPORTACION

PROGRAMAS	PUBLICACION DEL DECRETO QUE LOS CREA	REFORMAS
ALTEX	1987	3 MAYO 1990 17 MAYO 1991 11 MAYO 1995
ECEX	14 NOV. 1986	3 MAYO 1990 11 MAYO 1995
PITEX	9 MAYO 1985	19 SEPT. 1996 23 SEPT. 1988 3 MAYO 1990 11 MAYO 1995
DRAW-BACK	24 ABRIL 1985	29 JUL. 1987 11 MAYO 1995

FUENTE: Tesis. El Fomento y la Promoción a la actividad exportadora en México: alcances y perspectivas de inserción en el mercado internacional. UNAM. 1995. Pág. 128

ingeniería de procesos industriales, diseño de productos, empaque y envases, dentro del territorio nacional. Entre los beneficios que este programa otorga, se pueden citar la posibilidad de importar temporalmente, es decir, libre de pago del Impuesto General de Importación, del IVA y, en su caso, de las cuotas compensatorias en maquinaria, instrumentos y equipo de investigación, seguridad industrial, control de calidad, etc., es decir, que se podrán realizar importaciones temporales para producir artículos de exportación, mismas que no requerirán de permisos previos ni de autorizaciones específicas de ninguna clase, salvo que los programas incluyan mercancías sujetas a dicho requisito por razón de seguridad nacional, sanitarias, fitopecuarias o ecológicas.

Este programa ha sido considerado como el más eficaz de los mecanismos de apoyo para las empresas exportadoras. En este sentido cabría mencionar que la SECOFI ha expedido entre el año de 1989 a 1995 poco más de 1660 registros PITEX.

CAPITULO III

ALTEX

El Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos destinados a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales.

Como beneficiarios de dicho programa podemos encontrar lo siguiente:

1. Las personas físicas o morales establecidas en el país, productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones directas por un valor de dos millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales. en el periodo de un año.
2. Las personas físicas o morales establecidas en el país, productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales.
3. Las empresas de comercio exterior (ECEX) con registro vigente expedido por la SECOFI.

En cuanto a los beneficios que el Programa ofrece se menciona el acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la SECOFI y la exención del requisito de segunda revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salida. La vigencia de este programa es indefinida.

ECEX

Con relación a las Empresas de Comercio Exterior podemos indicar que son un instrumento de promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo.

En sí, además de comercializar y consolidar las mercancías no petroleras en mercados internacionales, deberán prestar apoyo a las empresas productoras de comercio exterior,

CAPITULO III

tales como el realizar operación de intermediación mercantil, diagnosticar y asesorar a los empresarios para la adecuación de sus productos a los requerimientos del mercado internacional, elaborar estudios de mercado, así como participar en ferias y asuntos promocionales.

Los beneficiarios de este programa son las empresas que se dedican a la comercialización de productos en el exterior y que obtengan su registro ECEX en cualquiera de las siguientes modalidades:

“1.CONOLIDADORA DE EXPORTACION: la persona moral que tenga como actividad preponderante la integración y consolidación de mercancías para su exportación, que cuente con un capital social suscrito y pagado mínimo de 2,000,000 de pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos cinco empresas productivas.

2.PROMOTORA DE EXPORTACION. La persona moral que tenga como actividad preponderante la comercialización de mercancías en los mercados internacionales que cuenten con un capital social suscrito y pagado mínimo de 200,000 pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos tres empresas productoras”.¹¹⁶

Entre los beneficios que ofrece este programa podemos citar el descuento del 50% en los apoyos no financieros que proporciona Bancomext y la asistencia y apoyo financiero por parte de Nacional Financiera para la capacitación y asistencia técnica. La vigencia de este programa también es indefinida.

DRAW BACK (Devolución de impuestos de Importación a las Exportaciones).

El Draw Back es un instrumento de promoción a las exportaciones con el cual se reintegra al exportador el valor de los impuestos causados por la importación de materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros

¹¹⁶ SECOFI. Dirección General de Servicios al Comercio Exterior. Folleto ECEX, pág. 1

CAPITULO III

materiales incorporados al producto exportado o por la importación de mercancías que se retornan al extranjero en el mismo estado en que fueron importados.

En sí, más que un programa de fomento, es un apoyo de tipo fiscal que brinda el Gobierno a las empresas para que recuperen los impuestos de insumos importados, incorporados a procesos productivos de exportación.

Los beneficiarios de este programa son las personas físicas o morales establecidas en el país que realizan directa o indirectamente exportaciones de mercancías a las cuáles incorporan materias primas, partes y componentes de origen extranjero, y aquellos que retornan al extranjero directa o indirectamente mercancías en el mismo estado en que fueron importadas.

Entre los beneficios de este programa esta la posibilidad de recuperar el impuesto general de importación pagado por los bienes que se incorporan a mercancías de exportación o por las mercancías que se retornan en el mismo estado. Este programa no tiene vigencia ya que el trámite del mismo concluye al dictaminarse la devolución de impuestos de importación haciendo el depósito del mismo en la cuenta bancaria del usuario por parte de la SHCP.

Es importante destacar que el Decreto de este programa se modificó en su totalidad en mayo de 1995 dejando sin efecto el publicado el 24 de abril de 1985 en el Diario Oficial, y que la SECOFI atendió entre 1989 y 1995 poco más de 9250 solicitudes autorizadas.

FEMEX

Finalmente mencionaremos el Programa de Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX) el cuál es un instrumento de promoción destinado a fomentar la realización de ferias en el país que promuevan la exportación de mercancías mexicanas a los mercados internacionales.

CAPITULO III

Este programa beneficia a las personas físicas o morales que organizan ferias que se llevan a cabo en el país y cuyo objetivo fundamental sea la promoción de exportaciones no petroleras, así como también beneficia a los constructores de recintos de exposición.

En cuanto a los beneficios se menciona lo siguiente:

El programa FEMEX brinda a sus titulares diversos apoyos financieros y facilidades administrativas y de promoción otorgadas por diversas dependencias de la Administración Pública Federal.

Bancomext otorga apoyos financieros tanto a los organizadores de los eventos que cuenten con Certificado FEMEX como a los expositores. Asimismo prestará servicios de banca de primer piso, brindará créditos conforme a los productos financieros vigentes, promoverá el evento a nivel internacional y apoyará la participación de compradores profesionales de otros países.

Los expositores de mercancías extranjeras también podrán participar en los eventos FEMEX, siempre y cuando su número no representa más del 30% de los expositores de productos nacionales. Dicho programa también cuenta con una vigencia indefinida.

Todos estos programas fueron creados considerando que ayudarían a facilitar y simplificar los mecanismos de apoyo a la exportación y así fortalecer la presencia de los productos mexicanos en el exterior, sin embargo tales objetivos aún no se realizan en su totalidad ya que si bien es cierto que los diversos programas han demostrado ser mecanismos eficaces de apoyo a los empresarios exportadores, no todas las empresas exportadoras se han visto beneficiadas, ya que estos programas para su acceso solicitan requisitos que a veces sólo pueden ser cubiertos por las grandes empresas. Tal es el caso, por ejemplo, del Programa para las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), ya que a pesar de su éxito por los beneficios que obtienen los empresarios al registrarse en el mismo, muchos de ellos opinan que todavía existen obstáculos que impiden incorporarse a los mismos por ciertos requisitos que sólo las grandes empresas pueden cubrir, por ejemplo entre estos requisitos

CAPITULO III

se encuentra el pedimento de fecha, número, producto y valor en pesos y dólares de cada factura durante los tres años anteriores a la fecha de solicitud, donde sólo las empresas exportadoras de gran tamaño y que cuentan con una estructura administrativa consolidada pueden cubrir todos estos requisitos.

Así también se encuentra el caso de la constancia de registro como Empresas de Comercio Exterior (ECEX) que no ha consolidado un logro importante en el incremento de las exportaciones no petroleras debido a una serie de problemas que nuestra empresa exportadora enfrenta cada día, como es el adecuar sus estructuras productivas para exportar competitivamente con el exterior, por lo que sólo las más beneficiadas de este programa también han sido las empresas grandes quienes son las únicas más capaces de hacer frente a la competencia internacional.

Ahora, con lo que respecta al PITEX tenemos que en comparación con los anteriores programas ha sido un poco más flexible en los requisitos para su accesibilidad, sin embargo también presenta algunas desventajas: "excesivo control de los reportes semestrales, dificultad en la presentación de documentos que acreditan la realización de actividades determinadas (por ejemplo, en cuanto a autorizaciones de mermas y desperdicios, descargas de unidades de medida, pago de impuesto, etc) y en algunos casos como con la industria minera o el sector agropecuario limitaciones en cuanto volúmenes de importación".¹¹⁷ Y aunque al respecto, la reforma del 11 de mayo de 1995 a este programa estableció mayores facilidades en cuanto a mermas y despachos aduaneros, con el fin de disminuir las desventajas que ello representaba para los usuarios del programa, muchos empresarios piensan que aún queda camino por recorrer al respecto.

Finalmente, otra de las desventajas que se tienen en este ámbito, es la que presenta el programa de DRAW BACK por la lentitud con que se hace la devolución de los

¹¹⁷ UNAM. Tesis. El Fomento a la Promoción en la actividad exportadora en México: Alcance y perspectivas de inserción en el mercado internacional. 1995, pág. 129

CAPITULO III

impuestos, lo que ocasiona altos costos financiero a las empresas exportadoras, requiriendo por lo consiguiente de una mayor agilidad en este tipo de Programa.

En otro orden de ideas, pero dentro del mismo contexto de la Promoción de las Exportaciones, se encuentra presente el sistema de concertación entre organismos empresariales del sector exportador y el gobierno a través de la creación de la Comisión Mixta para la promoción de las exportaciones (COMPEX) y el Sistema nacional de Promoción Externa (SIMPEX):

“COMPEX surge así por decreto presidencial publicado en el D.O. el 27 de julio de 1989, como un mecanismo de coordinación y concertación de acciones en materia de exportaciones de bienes y servicios entre dependencias y organismo de los sectores públicos y privados relacionados con el comercio exterior mexicano. Su objetivo es crear un frente común para resolver problemas operativos, diseñar medidas que agilizan la actividad exportadora y orientar inciativas de ventas al exterior”.¹¹⁸

Al respecto se destaca que desde 1989 hasta 1993 la COMPEX recibió 2 mil 429 problemas de los cuales resolvió el 97%. Sin embargo, estas resoluciones fueron parciales puesto que algunas las canalizaba a otras dependencias, lo que ocasionaba perdida de tiempo, por lo que surgiría la necesidad de mejorar su servicio analizando más los casos y no únicamente canalizarlos.

En este sentido en cuanto a COMPEX, además de la incorporación de la gaceta a internet, se celebraron cinco reuniones para detectar los principales problemas que enfrentan las empresas que participan en los mercados internacionales. Asimismo que se puso en marcha el Foro Virtual de Exportación COMPEX mediante el cual se estableció el contacto directo entre los empresarios y la subsecretaria de Promoción Industrial y el

¹¹⁸ UNAM. Op. Cit., pág. 129

CAPITULO III

Comercio Exterior, para identificar los problemas que enfrentan los exportadores y buscar, con la dependencia respectiva, la solución de cada caso.

Con todo ello se busca que lo mas pronto posible todas las dependencia involucradas a la actividad exportadora se conecten al foro virtual para encontrar soluciones en menos tiempo.¹¹⁹

A la COMPLEX se le ratificó en la Ley de Comercio Exterior como promotora de comercio exterior dándole el carácter de Comisión Auxiliar del Ejecutivo Federal en materia de Promoción a las Exportaciones. Y según datos actualizados, ha atendido a mas de 100 problemas en materia de comercio exterior en donde los temas más recurrentes fueron bajas en el padrón de importadores, operaciones aduaneras y operaciones de programas de fomento a las exportaciones, en el transcurso de dos meses. Por otra parte, otro de los mecanismo de apoyo a las actividades del Comercio Exterior es el Sistema Nacional de Promoción Externa (SIMPEX) que inició sus actividades a principios de 1994.

“El SIMPEX es un sistema automatizado que busca coordinar los esfuerzos del sector publico en la detección de oportunidades de comercio exterior e inversión, así como el apoyo informativo, logístico y financiero para la cristalización de proyectos. Por ello, los principales organismos encargados del Comercio Exterior en nuestro país trabajan en la constante actualización del sistema (SECOFI, BANCOMEXT Y NAFIN)”¹²⁰

Asimismo, la promoción de este sistema opera en concertar oportunidades de negocios en una red de acceso privado y público y contar con un sistema que permita homogeneizar los métodos y captar oportunidades.

¹¹⁹ EL FINANCIERO “En punta impulsos para el proyecto de exportación”. 5 de marzo de 1998, pág. 9

¹²⁰ UNAM. Op.cit. pág. 129

CAPITULO III

Sin duda, el SIMPEX representa un importante mecanismo para fortalecer la base exportadora del país considerando que otro de los obstáculos a los que se ha enfrentado nuestro sector comercial ha sido la falta de sistemas de información actualizados, así como de canales de difusión sobre las oportunidades que ofrece el comercio exterior y la inversión.

Como hemos podido observar a lo largo de este apartado, actualmente la Política de Promoción de Exportaciones es dirigida por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y por el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), quien han llevado a cabo dicha promoción por medio de los programas de apoyo, con el fin de hacer competitivo nuestro sector exportador.

En este ámbito, el sistema financiero ejerció un papel muy importante, por lo que se redefinió el papel de la banca de desarrollo principalmente en los asuntos de canalización de créditos enfatizando que los mayores recursos se dirigieran hacia las empresas medianas y pequeñas, sin embargo, hoy en nuestros días, la posibilidad para acceder a un crédito sigue siendo uno de los principales problemas que enfrenta este tipo de empresa.

Además se presenta el caso de que los altos costos de financiamiento obliga a las grandes empresas mexicanas a financiarse en el extranjero con tasas competitivas, y las empresas que no tienen esta posibilidad deben esperar a recibir los créditos que el gobierno les otorgue, lo que atrasa el desenvolvimiento del sector industrial y, con ello, de nuestras exportaciones. Por lo que dicha situación representa un gran obstáculo para la modernización de la planta industrial, dando como resultado que deba seguirse trabajando en las mejoras de la eficiencia de los mercados de crédito para un buen financiamiento a la industria, así como para facilitar el acceso a la micro, pequeña y mediana empresa.

En este aspecto es que Bancomext requiere estructurar programas de apoyo que respondan a las necesidades de los empresarios, principalmente de los pequeños y medianos, con un ágil acceso al crédito, así como la elaboración de estrategias y

CAPITULO III

mecanismos que alienten al sector exportador, ya que, a pesar de que cada año al presentar su programa de apoyo financiero impone estos objetivos, los resultados hasta ahora no han sido los esperados por el sector exportador empresarial, el cual espera hechos en corto y mediano plazo y no solamente discursos. Por tal motivo dentro de sus actividades Bancomext tendrá que imponerse retos como el de incrementar el contenido nacional de las exportaciones e impulsar la integración de la cadena productiva, así como abrir nuevos mercados de exportación y consolidar los existentes, también incorporar a más empresas pequeñas y medianas a la actividad exportadora y adecuar los productos mexicanos a la demanda internacional.

Por otra parte, también observamos que hay otro tipo de mecanismo de apoyo a la promoción como los programas ALTEC, ECEX, PITEX Y DRAW BACK que aunque han beneficiado a varias empresas, el sector exportador sigue considerando que no se ajustan a sus necesidades, sobre todo porque los requisitos para acceder a ellos muchas veces sólo pueden ser cubiertos por las grandes empresas, por lo que se observa que faltan elementos importantes que los conviertan en verdaderos programas promocionales, reflejándose en respuestas satisfactorias para nuestras empresas exportadoras.

En este sentido, la CANACINTRA opina: "En la búsqueda de un mayor crecimiento en el sector industrial, debe haber mayor estímulo fiscal y financiero equiparables a los que operan en otros países con los que México realiza la mayor parte de su intercambio comercial. En concreto (...) se dará énfasis a las propuestas hechas de parte de los industriales de desregularización simplificación administrativa que estimule el nacimiento y desarrollo formal y transparente de las empresas."¹²¹

Finalmente se confirma el hecho de que las acciones de política de comercio exterior requieren de un proceso constante de actualización de los mecanismos de promoción a las exportaciones, dirigida a sectores estratégicos, así como de una desregulación normativa

¹²¹ EL FINANCIERO. Financiamiento Externo Salvavidas de Empresas, 14 marzo 1998, pág. 8

CAPITULO III

y simplificación de trámites y procedimientos, acorde a los cambios que se han venido presentando dentro del entorno económico y comercial a nivel mundial, para que de esta manera atiendan a fondo las necesidades del exportador mexicano y se confronten los principales problemas del comercio exterior de nuestro país, entre los cuales se citan la falta de tecnología, financiamiento, información, infraestructura, regulación aduanera, etc.

3.2 Programas y Estrategias de Desarrollo.

En la actualidad existe una gran competencia en el proceso globalizador de la producción mundial y en el cual quienes acceden con mayor facilidad son los países que cuentan con empresas altamente intensivas en economía de punta, tal es el caso de Estados Unidos, Alemania, Japón, Inglaterra y Francia quienes a partir de la Revolución Industrial concentraron la gran innovación tecnológica, gracias a que al tener un lento crecimiento de su productividad en la década de los setenta aplicaron políticas económicas con el fin de adoptar nuevas políticas monetarias, comercial y tecnológica. Aunado a ello, un factor determinante para acelerar el crecimiento fue también la aplicación de una política industrial con la que canalizaban recursos hacia los sectores que consideraban importantes para el crecimiento económico futuro.

En este sentido, la Política Industrial puede ser descrita como a continuación se cita: "una política que inicia y coordina actividades gubernamentales destinadas a elevar la productividad y competitividad de una economía o bien de industrias específicas dentro de ella (...) significa la incorporación de un pensamiento estratégico orientado a metas específicas en la política económica. La política industrial debe estar acompañada por el uso de criterios de competitividad internacional al evaluar todos los programas de gobierno".¹²² En un concepto más específico, podríamos considerar que la política

¹²² José Ignacio Martínez Cortez. La política industrial y la competitividad del sector exportador. Relaciones Internacionales. Abr/Jun 1996, pág. 54 .

CAPITULO III

industrial se compone de medidas cuyos objetivos sean facilitar la adopción de la industria a la evolutiva situación de las ventajas competitivas entre los países.

Por otra parte, la mayoría de quienes han adoptado una política industrial al mismo tiempo han establecido la política económica que será la base de la misma y cuyo objetivo es consolidar un crecimiento económico a través del desarrollo industrial y el desarrollo tecnológico. De esta manera, el crecimiento económico y el desarrollo tecnológico se respaldan por la instrumentación de una política industrial acorde a la política económica de cada país, dando como resultado el gran éxito económico que han logrado algunos de ellos hoy en día.

Sin embargo, surgen algunos puntos que obstaculizan la buena elaboración de una política industrial al considerarse en ella el hecho de canalizar recursos hacia industrias con elevado potencial de crecimiento futuro: "... la política industrial debe promover tanto la innovación en sectores ya existentes como la creación de áreas nuevas con amplio potencial innovador. Sin embargo, resulta en extremo complicado establecer cuales son las áreas de 'amplio potencial' que es preciso promover. En principio son aquellas que por sus características tecnológicas y por el papel que desempeñan en las cadenas productivas se antojan indispensables para sustentar el incremento generalizado de la competitividad".¹²³ Es así que el problema principal al que se enfrentan los gobiernos y empresarios es el definir cuales son los sectores que deberán preferenciarse.

En este contexto, es significativo considerar la realización de una "matriz industrial estratégica" para el desarrollo industrial que se desea y el crecimiento económico: "(...) para la elaboración de esta matriz antes debe clasificarse los sectores industriales, que en base en su importancia relativa en el PIB, son susceptibles de ser apoyadas. A través de esos estudios saldrá a relucir cuales son los sectores no básicos; sectores básicos en crisis; sectores básicos sensibles; sectores estratégicos consolidados y sectores estratégicos

¹²³ Ibidem. pág. 534

CAPITULO III

emergentes. Así en la determinación de las políticas generales, de los sectores industriales y de la matriz estratégica, el gobierno y los actores económicos y sociales podrán determinar la metodología para la elaboración de la política industrial cuyos resultados se tendrán en el corto y largo plazo y no inmediatamente".¹²⁴

Sin embargo también sería conveniente considerar que en lugar de precisar hacia que sectores deben orientarse los esfuerzos de una nación, lo que sería más apropiado es adoptar el criterio general de fomentar, más que actividades particulares, el desarrollo de unidades productivas comprometidas con la inversión en tres áreas vitales (innovación tecnológica, formación de capital humano y reconversión de la planta productiva). Y esto sería la oportunidad de desarrollo competitivo que la política productiva debe brindar a todos los sectores.¹²⁵ Sin embargo, también creo de suma importancia considerar la elaboración de la matriz industrial estratégica, que en conjunto con este último comentario, podrían ser aplicadas en forma que satisfagan las necesidades del país.

Asimismo, es importante destacar que la Política Industrial no debe entenderse como el otorgamiento de subsidios, puesto que pretende realizar estudios sectoriales para impulsar sólo a aquellas industrias que puedan propiciar el crecimiento económico. Y es en este punto donde el Estado debe impulsar la instrumentación de una política industrial de acuerdo a la apertura economía. Ello nos permite observar la respectiva importancia de la participación del Estado en cuanto a definir una nueva estrategia industrial, tomando como base el hecho de que debe seguir desempeñando un papel relevante en la industrialización de su economía si quiere lograr un desarrollo económico propio. Por consiguiente, la adopción de una política industrial se refleja en las transformaciones del sector económico, político y social impulsando así el desarrollo del país que la ha instrumentado, más aún si en la elaboración de ésta se consideran las categorías que establece la OCDE: "... para la instrumentación de una política industrial, la OCDE

¹²⁴ José Ignacio Martínez Op.cit. pág. 62

¹²⁵ Pedro Javier González. La Política Industrial en la era de la globalización. Comercio Exterior. México. Bancomext: Julio 1998, pág. 528

CAPITULO III

establece que hay dos grandes categorías, las medidas horizontales funcionales que se aplican de manera general a todos los sectores para corregir fallas de mercado y adecuar el marco regulatorio; y las medidas verticales o sectoriales que están dirigidas a ciertas industrias en particular con el fin de resolver problemas específicos en dichos sectores"¹²⁶

Este mismo organismo también determina que los principales instrumentos de política industrial de carácter horizontal pueden agruparse en los siguientes rubros: inversión para la investigación y el desarrollo tecnológico así como la formación de recursos humanos, la promoción de la pequeña y mediana empresa, la desregulación y políticas de competencia, el desarrollo regional, la política ambiental, el comercio exterior y la inversión extranjera.

En consecuencia, con base a las características de los elementos que integran a una política industrial se considera que la adopción de la misma se refleja en el crecimiento económico de un nación, y ello es cierto siempre y cuando se trate de la aplicación de una verdadera política industrial, sin embargo esto es cosa que en nuestro país aún no sucede, ya que si bien nuestra política económica ha sufrido grandes transformaciones para hacer frente a la globalización económica actual, (recordemos que en la década de los ochenta México dejó atrás el aislamiento y la política proteccionista evolucionando hacia una política más activa y diversificada para alcanzar un mayor peso internacional haciéndose necesario la elaboración de nuevas definiciones y lineamientos en materia económica), aun no hemos llegado a consolidar una verdadera política industrial que responda a los retos económicos y propicie el crecimiento económico sostenido del que mucho se ha hablado y del que tanto se requiera en el país. Y porque, aunque se han generado en los últimos años diversos programas en apoyo y promoción a las exportaciones no petroleras, que ya hemos mencionado anteriormente, se han considerado como factores separados de la política industrial, por lo que el programa de promoción a las exportaciones debe ser tomado realmente como parte integral de la política industrial del país para que en conjunto logren una industria sólida, eficiente y competitiva

¹²⁶ José Ignacio Martínez. Op.cit., pág. 63

CAPITULO III

internamente, ya que sin ésta sería difícil alcanzar las mejoras en competitividad tan necesarios para participar en los mercados internacionales.

Ante dicho panorama es esencial retomar, en forma breve, las características que ha presentado la política industrial de nuestro país a partir de los cambios que en materia de política económica y comercial se tuvieron que dar para adecuarnos a los intereses actuales dentro de este entorno globalizador de la economía, y dentro de los cuales se encuentran presentes los programas al respecto de Política Industrial que el Gobierno ha elaborado.

3.2.1 La industrialización en México y sus programas de Política Industrial

La política industrial en México comienza a darse de una manera más planificada, integral e institucional a finales de los años setenta y principios de los ochenta, en este último período transformándose de manera importante, ya que en decenios anteriores se basaba en la sustitución de importaciones, proteccionismo comercial y subsidios (mediados de los años cuarenta, década de los cincuenta, sesenta y parte de los setenta).

Es hasta finales de los años setenta cuando la primera muestra de planeación de Política Industrial se dio con el Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982 en el período de José López Portillo. Dicho plan se basó principalmente en el petróleo como generador de recursos, los cuales eran canalizados a aquellas ramas industriales que tuvieran una alta productividad y susceptibles de exportación, apareciendo también la llamada política de parques industriales del plan Lopezportillista: "Con base en un diagnóstico, detalló metas para 33 ramas industriales: privilegio en primer término a la agroindustria, los bienes de capital y la pequeña industria y en segundo plano industrias como la química y petroquímica, farmacéutica, textil, automovilística y del calzado.

Del mismo modo se fijaron prioridades regionales; se seleccionaron 11 zonas en donde la entonces Secretaría de Asentamientos Humanos y Obras Públicas ejecutaría un plan de

CAPITULO III

desarrollo urbano nacional. Así se establecieron tres tipos de zonas[I.De estímulos preferenciales (IA, puertos industriales y IB, ciudades con potencial industrial); II. De prioridades estatales, y III. De ordenamiento y regulación (de "crecimiento controlado" -el Distrito Federal- y de "consolidación").".¹²⁷ Sin embargo, el plan no obtuvo los resultados necesarios debido al desplome del precio del Petróleo en 1982.

Poco después surgen otros programas con el fin de remediar el impacto negativo que originó la aplicación de la política económica nacional sustentada en la apertura de nuestra economía, principalmente para los pequeños industriales, por lo que de 1985 a 1991 se elaboraron programas oficiales de fomento para la micro, pequeña y mediana industria. Esto demuestra la escasa política industrial con la que el país contaba y llevada a efecto en años anteriores, ubicándose muy por debajo de las necesidades reales para impulsar el desarrollo de las industrias de menor tamaño. Por tal motivo urgía aplicar una autentica política de fomento industrial con una estrategia acorde a la necesidad de una gran cantidad de empresas de menor tamaño, y la realización de un plan de mediano y largo plazo para lograr la expansión de la industria en condiciones de productividad y competitividad internacional.

De esta manera, en el periodo de Miguel de la Madrid se anunció en 1989, el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) que por primera vez liga de manera directa el comercio exterior con el desarrollo industrial. Dicho programa plantea como punto central convertir a México en un "potencial industrial", para lo cual necesitaba buscar los mecanismos que le hicieran posible una participación activa en el mercado externo y lograr un crecimiento autosostenido de la producción con empresas eficientes y competitivas. Todo esto propició el que se generaran programas de fomento para la industria de menor tamaño, sin embargo, el apoyo tendió a centralizarse sobre pocas empresas y la falta de experiencia en el mercado exterior provocó que se

¹²⁷ José Luis Méndez. "Veinte años de planeación industrial en México". Bancomext: México, enero

CAPITULO III

tomara una actitud protectora, lo que ocasionó obstáculos en el camino hacia el tan esperado desarrollo económico.

En el sexenio salinista, la nueva política industrial utiliza la apertura comercial como un instrumento poderoso para propiciar la eficiencia económica y la competitividad de la industria. Los lineamientos de política en desarrollo industrial dentro de este periodo se plantearon en el Programa Nacional de Modernización Industrial y de Comercio Exterior 1990-1994 (PRONAMICE):

“El Pronamice plantea el crecimiento de la industria nacional mediante cinco objetivos: a] el fortalecimiento de un sector exportador muy competitivo; b] un desarrollo industrial más equilibrado geográfica y sectorialmente; c] la promoción y la defensa de los intereses comerciales de México en el exterior; d] la creación de empleos más productivos, y e] el aumento del bienestar de los consumidores”.¹²⁸

Para llevar a cabo dichas acciones, el gobierno puso en marcha diversas políticas, tal fue el caso de una política comercial sustentada en la apertura comercial y racionalización de la protección, negociaciones bilaterales, regionales y multilaterales, impulsó programas integrales de desarrollo sectorial, incentivos fiscales y crediticios como mecanismos de apoyo al comercio exterior a través de Bancomext y Nafinsa, medidas regulatorias a través de la ley de Inversión Extranjera y la ley de Comercio Exterior surgidas en 1993, así como la ley Aduanera, etc.

Asimismo, según lo expresa el mismo artículo de la cita anterior, la política industrial en el sexenio salinista se consideró de carácter no intervencionista debido a que uno de sus objetivos centrales fue la reforma del Estado, citando tres metas fundamentales: 1. el desmantelamiento del ‘Estado propietario’ y su sustitución por 2.un ‘Estado solidario’ y 3. un ‘Estado promotor’ (...) Con el impulso del ‘Estado promotor’ se pretendía evitar

¹²⁸ *Ibidem*, pág. 52

CAPITULO III

tanto el intervencionismo y la regulación asfixiantes del 'Estado propietario' como el abandono total de los mecanismos de promoción económica"¹²⁹

De esta forma, la política industrial de este periodo se caracterizó por una mayor desregulación y la promoción de la inversión, de las micro, pequeñas y medianas empresas, de las exportaciones y del desarrollo tecnológico. Sin embargo, dicha política aborda brevemente muchos de los aspectos considerados en otros planes de sexenios anteriores, pero que en el texto es difícil de observar sus prioridades, como por ejemplo, el hecho de que señale una zonificación para la promoción industrial sin especificarla, y de parques industriales, aspectos que no se vieron realizados durante el sexenio

Pasando ahora al sexenio del Presidente Zedillo tenemos que en su administración surge el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PROPICE), cuyo principio fundamental fue crear condiciones favorables y permanentes para la exportación directa e indirecta, crear mecanismo que aceleren el desarrollo de agrupamientos industriales (sectoriales y regionales), y fomentar el desarrollo del mercado interno y la sustitución eficiente de importaciones. En este ámbito, el Comercio Exterior, según indica el propio Plan, permite alentar la creación de empleos, proveer la distribución más equitativa de ingresos, elevar la competitividad de nuestra economía, de ahí que las exportaciones desempeñen un papel fundamental como motor del crecimiento económico.

Un elemento que resalta en dicho plan es que considera importante la participación del sector privado en el proceso de tomar decisiones, en donde las demandas centrales son reactivar la planta productiva, la diversificación comercial y apoyo a las empresas de menor tamaño que se encuentran en desventaja de competencia con el exterior.

Sin embargo, para algunos analistas dicho programa sólo cita objetivos pero no la forma en como llevarlos a cabo. El programa considera la promoción de los agrupamientos

¹²⁹ Ibidem, pág. 53

CAPITULO III

industriales en cadenas productivas con el fin de aumentar la competitividad, el desarrollo de las industrias micro, pequeñas y medianas, es decir, presenta de nueva cuenta la política de parques industriales del plan Lopezportillista, antes mencionado.:

Asimismo, aunque es meritorio que el programa haya diagnosticado el rompimiento de las cadenas productivas como causa de la apertura y que se proponga actuar en ello con la promoción del desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, el programa no estableció una zonificación como en los planes industriales de López Portillo, ni contiene instrumento alguno para buscar el fomento del las cadenas productivas, además no responde a la grave situación financiera de las empresas.

Una vez más, este programa no expone claramente lo que se busca y la forma de como lograrlo y en que tiempo alcanzarlo, lo que deja ver que aunque los lineamientos tanto de los planes de gobierno como de los Programas de Política Industrial son viables para nuestro país que ha adoptado la apertura comercial, es necesario que estos planes se lleven a cabo con hechos y contengan una visión de continuidad , que no sólo queden en planes de sexenios. Si bien en la década de los ochenta el gobierno realizó una liberalización de la economía a base de cambios en la política económica del país, no así enfatizo un desarrollo industrial, por lo que a pesar del surgimiento de programas de fomento y apoyo al comercio exterior como el PRONAFICE y PRONAMICE nunca se adopto un verdadero programa que impulsara la modernización industrial. Por lo que muy a pesar de estos planeas, la estrategia que ha establecido el gobierno para modernizar la industria y diversificar en su totalidad los mercados no ha sido alcanzado completamente.

Como podemos observar, los factores más comunes y que se presentan como limitantes de nuestra Política Industrial son la falta de medidas estratégicas, lo que obstaculiza la identificación de nichos de mercado competitivos y los sectores productivos importantes del país; falta de crédito para el financiamiento de proyectos productivos y falta de tecnología, lo que impide la aplicación de las innovaciones que tanto necesitan las empresas, ello sólo por mencionar algunos y los más sobresalientes. Tan sólo el sector

CAPITULO III

industrial exportador ha enfrentado serios problemas en el modelo de fomento a las exportaciones como la falta de financiamiento e inversión, carencia de recursos humanos capacitados, infraestructura, apoyo a la pequeña y median empresa, etc.,

Es por tal motivo que el sector empresarial reclama que existen ciertas líneas del modelo económico que necesitan ser replanteadas. Tal es el caso de la tan anhelada modernización industrial que necesita avanzar en la coordinación de los sectores públicos, privados y académicos en la búsqueda de nuevas estrategias para la realización de una política industrial acorde a la apertura comercial. Por consecuencia, todo este tipo de aspectos deben ser considerados para la elaboración de una política industrial cuyo objetivo sea remediarlos.

3.2.2 Política Industrial Zedillista.

Dentro de las características en materia de política industrial del presente sexenio podemos citar que el actual PND ha precisado un conjunto de instrumentos y estrategias que son parte fundamental de la política industrial. En sí, el gobierno del Presidente Zedillo busca que el programa sectorial sea complementario al desarrollo industrial del país poniendo un mayor énfasis en la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Por otra parte, las líneas de acción planteadas en el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1995-2000 se basan en tres estrategias:

“I) Fomentar la consolidación del mercado interno y la sustitución eficiente de importaciones; II) estimular la rentabilidad de las exportaciones; y III) promoción de la integración de grupos industriales de alta competitividad, con una importante participación de micro, pequeñas y medianas empresas. A su vez estas estrategias impulsan cinco objetivos: I) estímulo a la inversión a largo plazo mediante un tipo de

CAPITULO III

cambio real competitivo; 2) estabilidad de las tasas de interés reales; 3) mayor disponibilidad de financiamiento a costos internacionalmente competitivos; (...) 4) fomento del ahorro interno y 5) ampliación de créditos a las empresas de menor tamaño. Con esto pretende el gobierno de Ernesto Zedillo conducir ocho líneas de acción:

a) estabilidad macroeconómica y financiera; b) fortalecimiento de la infraestructura física, humana e institucional; c) fomento a la integración de cadenas productivas, d) mejoramiento de la infraestructura tecnológica; e) desregulación económica, f) promoción de exportaciones, g) negociaciones comerciales internacionales, h) política de importaciones".¹³⁰

Asimismo, en este sexenio la política de comercio exterior contempla el desarrollo de nuevos mercados, aumento en la disponibilidad de financiamientos competitivos y programas de desarrollo de proveedores nacionales.

Para dar cumplimiento a la planeación de la política industrial de este sexenio, el Ejecutivo Federal reformó el Reglamento interior de la SECOFI en septiembre de 1994 entrando en vigor en octubre de 1995, y en el cual se crea la Dirección General de Promoción Industrial entre cuyas atribuciones podemos encontrar una mayor importancia a los programas sectoriales en coordinación con los sectores industriales, así como evaluar los instrumentos y programas de desarrollo y fomento industrial, y proponer las modificaciones que permitan mejorar su efectividad y organizar sistemas de información para la evolución, análisis y apoyo del sector industrial.

Sin embargo, la instrumentación de esta nueva política industrial no contiene una metodología para localizar aquellos sectores que deban ser impulsados en la economía, por lo que se carece de elementos estratégicos industriales para determinar que sectores deben impulsarse con base en su impacto en la economía nacional. Además es necesario

¹³⁰ José Ignacio Martínez C. Lineamientos Estratégicos para una Nueva Política Industrial Global que fortalezca la competitividad internacional de México en el siglo XXI. UNAM, 1996, pág. 223

CAPITULO III

que en esta política industrial exista el hecho de tener una congruencia entre las políticas educativas, tecnológica, fiscal, monetaria y comercial.

Posiblemente el error que se comete en este programa de política industrial es que no hay planeación a corto y largo plazo, el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior sigue estimulando un desarrollo con la estrategia de modernización industrial que por ahora esta desfasada con la realidad económica de las empresas mexicanas de menor escala.¹³¹

En materia de política industrial, el Tercer Informe de Gobierno (Septiembre 1997) expresó que respecto al propósito de impulsar un crecimiento económico y sostenido, generar más y mejores empleos y alcanzar los niveles de bienestar que demanda la sociedad, se indicó que en la política industrial y de comercio exterior, las acciones se encaminaría en seis puntos: 1. Integración de cadenas productivas; 2. Mejoramiento de la capacidad competitiva de la micro, pequeña y mediana empresa; 3. Desregulación de la actividad económica; 4. Promoción de exportaciones; 5. Negociaciones Comerciales Internacionales; 6. Promoción de la competencia en la economía.

El Presidente también ratificó la intención de seguir con la reestructuración del sector energético, aumentando la inversión y mejorando la eficiencia y la competitividad. Por otro lado, aprovechar el gran potencial que nuestro país tiene para desarrollar su industria petroquímica y responder mejor a las necesidades de desarrollo de esa actividad.

Sin embargo, a pesar de los buenos propósitos de este sexenio en materia de Política Industrial, no se han logrado obtener los resultados esperados por parte del sector empresarial, ya que aunque siempre ha habido disposición del Gobierno para escuchar sus planteamientos, los empresarios desean que estas disposiciones se conviertan en hechos reales y no sólo en discursos.

¹³¹ EL FINANCIERO, "Aun no aterriza la política de fomento industrial". 23 Febrero 1998, pág. 24

CAPITULO III

El sector empresarial opina que el proceso de industrialización aún se encuentra inconcluso puesto que aunque el gobierno defienda la política industrial y asegura que ha sido exitosa, los empresarios opinan que no se puede hablar de éxitos cuando la planta fabril tiene que cumplir con varios trámites ante diversas dependencias gubernamentales y no cuentan con apoyos financieros.

Los micro, pequeños y medianos empresarios sostienen que el manejo de la economía es regular y las áreas que requieren mejorarse son principalmente los aspectos crediticios y fiscales, ya que los obstáculos que consideran de mayor incidencia sobre su actividad están vinculados con el crédito, las regulaciones y la inversión.

Con el propósito de saber cual es la verdadera problemática de la comunidad industrial, se elaboró una encuesta realizando un balance regional y sectorial obteniendo los siguientes resultados: con lo que respecta a la pregunta planteada sobre el manejo de la economía, para los industriales de las delegaciones como de los consejos coordinadores, éste ha sido catalogado como regular por más de la mitad de los encuestados, en tanto que el 33 por ciento de los empresarios del interior de la República opinan que es bajo y solo 9% que es bueno.

En materia de salarios, poco mas del 85% de los encuestados opinaron que las percepciones son bajas; 19% de los industriales del interior de la República y el 15% de la sede nacional sostienen que están equilibrados.¹³²

Respecto a la problemática regional con mayor incidencia en sus actividades, los empresarios del interior de la República opinan que se refieren a la infraestructura, en segundo término a la mano de obra y el tercer aspecto en importancia fue la regulación seguida del transporte. Asimismo con lo que respecta a la desregulación, presentan la siguiente opinión: "La desregulación únicamente se encuentra en papel, se han eliminado

¹³² EL FINANCIERO. "Regular mecanismo de la economía dicen miniempresarios". 12 Marzo 1998, pág.23

CAPITULO III

trámites sencillos pero para la eliminación de los trámites mas duros no se ha hecho nada porque hay dependencias intocables como la SHCP y de Medio Ambiente (...) la SECOFI ha hecho esfuerzos importantes para apoyar a la industria, pero también tiene frenos porque no puede decidir en materia fiscal o ecológica, para eso están otras dependencias, aquí es donde se detienen los avances por falta de comunicación o enlace que existe entre las diversas dependencias gubernamentales. Hace falta la puesta en marcha de herramientas e instrumentos que hagan operativos los enunciados que se defiende en el programa de política industrial diseñado en esta administración".¹³³

Por tal razón, los empresarios piden al gobierno la elaboración de una política competitiva industrial a largo plazo que garantice la reactivación de la capacidad productiva, para lo cual indican debe considerarse el aceleramiento en la privatización, nuevos mecanismo de financiamiento, en si factores que contribuyan a dicha política de competitividad.

Es importante que el gobierno tome conciencia y empiece a actuar en la resolución de las demandas de los empresarios, ya que la industria contribuye de manera significativa a la economía participando con mas del 25% del PIB y 32 % de empleo total, aproximadamente.

Con todo lo anterior, es fácil concluir que el comercio exterior de México ha sido considerado como uno de los impulsores del crecimiento económico, sin embargo las empresas aún no han logrado desarrollar ventajas competitivas, las cuales les permitirán participar a nivel internacional, y además el sector industrial no ha logrado desarrollar tecnologías propias para reducir la importación de bienes de capital e intermedios.

Recordemos que el desarrollo tecnológico ha jugado un papel muy importante en la internacionalización de la producción y de hecho en la tercera revolución científico-industrial inicia el despegue del la globalización de la economía mundial, pero aún así es

¹³³ EL FINANCIERO. "Garantizar la reactivación productiva exigen industriales al gobierno". 24 marzo 1998, pág. 13

CAPITULO III

importante considerar que el desarrollo científico tecnológico por si solo no es el único que origina el crecimiento para un determinado país, sino que también es necesario complementarse con un proyecto en el cual se integren aspectos como la política industrial, comercial, tecnológica y cultural, y todo ello dentro del entorno de la política económica.

Es por este motivo de gran relevancia la adopción de una política industrial global que compita internacionalmente y fomenta al sector exportador, ya que nuestro país ha carecido de una política de comercio exterior que verdaderamente fomente el desarrollo industrial, como ya pudimos observar con los comentarios de los empresarios, quienes son los directamente involucrados y conocen la situación y necesidades de la industria, descritos en párrafos anteriores.

Si bien es cierto que han surgido diversos programas de política industrial, éstos no han sido programas bien detallados y organizados ya que, a diferencia de otros países, se careció de una estrategia de industrialización exportadora. Este ha sido el principal obstáculo al que se ha enfrentado la industria exportadora, puesto que no puede competir con otros mercados ya que carece de las facilidades que otros gobiernos otorgan a sus industrias. Tal es el caso de España, en donde, por ejemplo, las micro y pequeñas empresas en la economía han adquirido una creciente importancia y han tenido mayor atención por parte de quienes diseñan la política económica.

Por otro lado debe considerarse que la política de comercio exterior no puede estar aislada, sino vincularse a políticas fiscales, científicas y política industrial, por lo que es importante la participación en conjunto de empresarios, académicos, científicos y servidores públicos, así como el desarrollo de una política tecnológica que procure la existencia de las condiciones que faciliten a los empresarios su modernización tecnológica, ya que si bien el reconocimiento que se ha dado en México al papel de la ciencia y la tecnología ha llevado a la creación de numerosas instituciones académicas y

CAPITULO III

de investigación en diversas áreas del conocimiento, existen algunos problemas, como por ejemplo, que el monto de los recursos privados y públicos destinados a financiar estas actividades es bajo, ya que el gasto total en actividades de investigación científica y tecnológica durante las últimas dos décadas ha sido inferior a medio punto porcentual del PIB, y en cambio, en otros países industriales más adelantados, se destinan a la ciencia y tecnología entre el 2 y 3 por ciento del producto con fuerte participación privada.

Lo anterior es confirmado por un estudio elaborado por parte del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), en el cual se demuestra que la visión del sector privado es de corto plazo, por lo que en vez de desarrollar tecnología propia la adquiere en el exterior. En México principalmente el sector privado no invierte en conocimiento ni tecnología para modernizar sus procesos productivos, ya que respecto a innovación tecnológica el último estudio elaborado por CONACYT señala que existe pasividad del sector privado en materia tecnológica. En 1995, en investigación y desarrollo experimental se invirtió 0.3% del producto interno bruto (PIB), aproximadamente mil millones de dólares, es decir, un porcentaje bajo respecto a los países desarrollados, por ejemplo en Estados Unidos se canaliza para este propósito 2.6 % de su PIB y Canadá 1.6%.¹³⁴

De esta manera podemos observar lo relevante de la participación en conjunto del gobierno, sector empresarial y académico tanto para el desarrollo y modernización de la infraestructura como la obtención de un financiamiento junto con el fomento y promoción industrial, y en donde el principal objetivo sea que el sector exportador se convierta en una de las bases del crecimiento económico de nuestro país. Sin embargo, si el país desea tener un crecimiento económico sostenido, será necesario que ponga mayor énfasis en concebir una nueva política industrial cuyo objetivo sea alcanzar grados de competitividad estratégicos y en donde la vinculación del gobierno en el sector empresarial apoyado por

¹³⁴ EL FINANCIERO. "Rezago Industrial por falta de tecnología". 17 Noviembre 1997, pág. 24

CAPITULO III

el sector académico impulsen la acción de redefinir la política industrial en México. Por consiguiente, la nueva política industrial debe contener las siguientes características:

“... contener mecanismos para mejorar el medio ambiente; contar con programas sectoriales de competitividad; el gobierno debe estimular el financiamiento y la promoción fiscal, nuevos apoyos de comercio exterior; impulsar la capacitación empresarial; crear empresas integradoras; fomentar las economías de escala; promover junto con las universidades, recursos humanos mejor capacitados; mejorar la infraestructura de las vías de comunicación; desregular y simplificar trámites; los empresarios deben promover la gestión empresarial y la calidad total.

Estas estrategias deben buscar: 1) promover la inversión en áreas productivas; 2) mejorar el sistema de defensa contra comercio desleal; 3) desarrollar la infraestructura económica; 4) promover a través de nuevos mecanismos las exportaciones; 5) otorgar apoyos a la pequeña industria; 6) establecer nuevos programas de capacitación y 7) adoptar programas de desarrollo regional.”¹³⁵

Así, México se enfrenta en la actualidad a la necesidad de proseguir su desarrollo económico y social sobre las bases de un nuevo modelo industrial orientado al exterior, cuyo contexto internacional es el de la globalización que exige fuerte competitividad a los países, industrias y empresas. Por lo que en este ámbito, el contar con una verdadera política industrial con las características antes citadas sería de gran utilidad para aprovechar la diversificación comercial compitiendo eficazmente con nuestros socios comerciales, y además alcanzar y consolidar el crecimiento económico del país, que se tradujera, en los hechos, en mejores condiciones para la población en su conjunto.

¹³⁵ José Ignacio Martínez Cortez. La política industrial y la competitividad del sector exportador. Relaciones Internacionales Abr/Jun 1996, pág. 75a

CAPITULO IV.- RESULTADOS DEL CAMBIO: BALANCE DE LO HASTA AHORA REALIZADO Y LOS OBSTACULOS ENCONTRADOS

- 4.1 Situación de las exportaciones no petroleras 1993-1998 (un marco comparativo con las exportaciones petroleras).
- 4.2 Evolución de la Balanza Comercial
 - 4.2.1 Proyecciones a corto plazo
- 4.3 Posibilidades Alternativas: desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en el sector exportador

CAPITULO IV

IV. RESULTADOS DEL CAMBIO: BALANCE DE LO HASTA AHORA REALIZADO Y LOS OBSTACULOS ENCONTRADOS.

En los últimos años las expectativas sobre el nuevo milenio se han modificado. Recordemos que en la época de los ochenta, respecto al aspecto internacional, existían antagonismo nucleares que definían esferas de influencias, lo que obligaba a pensar en la existencia de varios mundos y no en uno.

Actualmente todas estas circunstancias ya se encuentran lejanas y han dado su lugar a un cambio radical, en donde el aspecto económico ha logrado una gran importancia debido a un considerable crecimiento de la actividad en la producción mundial. En este sentido, influye mucho la participación del comercio internacional originando la idea de que "el intercambio entre naciones es la principal fuente de bienestar común".

Todo ello para nuestro país no ha sido tarea fácil de comprender, sin embargo ha hecho lo posible por formar parte de este gran cambio radical, decidiendo abrir su economía y poco después ingresar al GATT, siendo que antes de 1985 era un país que mantenía cerradas sus fronteras.

Los resultados de este cambio se dejan ver una década más tarde reflejándose en el valor de nuestras exportaciones totales las cuales de un total de 22.9 miles de millones de dólares en 1985 pasan a 110 miles de millones de dólares en 1997.

Sin embargo, las medidas adoptadas por nuestro país para la obtención de un crecimiento económico basado en el sector exportador y la apertura comercial aún no reflejan los beneficios esperados, sobre todo en el bienestar de la población, hecho que abordará el siguiente capítulo al hacer un balance de los hasta ahora realizado en nuestro país y los obstáculos encontrados, a partir del cambio que adopta México para formar parte de esta tan mencionada globalización económica.

CAPITULO IV

4.1 SITUACIÓN DE LAS EXPORTACIONES NO PETROLERAS 1993-1998 (UN MARCO COMPARATIVO CON LAS EXPORTACIONES PETROLERAS)

Sin duda alguna, la economía mexicana ha experimentado transformaciones notables, como resultado de la política de cambio estructural y en donde el sector externo ha destacado por su rápida expansión en la economía junto al aumento de las exportaciones no petroleras (donde destacan principalmente las manufactureras), notándose también una disminución en las exportaciones petroleras.

Es así que con lo que respecta al año de 1993, las principales características son las siguientes: una disminución de las exportaciones petroleras, las cuales en 1985 representaban el 55.2% de las ventas totales del exterior y pasando a representar el 14.3% en 1993.

Así, a partir de la apertura de la economía a la competencia del exterior las exportaciones no petroleras, en particular el total de las manufactureras, han crecido ininterrumpidamente. En el período 1985-93 las exportaciones no petroleras medidas en dólares se incrementaron a una tasa anual de 17.8%, mientras que las manufactureras lo hicieron a un ritmo anual de 19.4%. En dicho periodo han crecido sustancialmente las exportaciones mexicanas de calzado, hilado, vidrio, hornos, calentadores, automóviles y camiones, teniéndose como objetivo una mayor diversificación de los productos que se venden al exterior, dando como resultado que de 5 clases de actividad económica que en 1985 absorbían el 81% de las exportaciones del sector no maquilador, en 1993 se reduce al 59%.

En sí tenemos que las ventas al exterior en el año de 1993 alcanzaron un monto de 51,886.00 millones de dólares de los cuales 7,418.40 pertenecieron a las petroleras y 22,614.50 a las no petroleras (sin incluir maquila). Las exportaciones no petrolera alcanzaron un incremento significativo comparado con el año anterior, gracias al efecto

CAPITULO IV

combinado de mayores ventas de productos agropecuarios y manufactureros, y menos de productos extractivos.

Las exportaciones de productos agropecuarios ascendieron a 2,504.20 millones de dólares, mientras que los productos manufacturados sumaron 19,832.10 (sin incluir maquila).

En el año de 1994, el valor total de las exportaciones de mercancías ascendió a 60,882 millones de dólares, lo que representó un incremento del 17.3% con respecto a lo alcanzado en el año anterior. Dichas ventas al exterior provinieron principalmente de las exportaciones no petroleras, las cuales registraron un crecimiento de 20.2%, mientras que las petroleras subieron un ligero 10.4%.

Según datos del Banco de México, el dinamismo de las ventas al exterior se conformaron en gran parte por los bienes manufactureros ya que, en 1994 de las ventas de mercancías al exterior un 82.8% pertenecieron a los bienes manufacturados, 4.4% bienes agropecuarios y 12.2% productos petroleros, así como un 0.6% a productos extractivos no petroleros.

En ese mismo año las exportaciones agropecuarias crecieron 7% como resultado de mayores ventas de café, jitomate y trigo. Por otra parte, las ventas al exterior de productos petroleros ascendió a 7,445 millones de dólares, aunque sin duda fue el sector manufacturero quien se consolidó como el principal promotor de las exportaciones mexicanas al representar el 69.8% del total colocadas al exterior.

Para 1995 se siguió manteniendo el dinamismo de las exportaciones no petroleras. El crecimiento de las exportaciones de mercancías alcanzó los 79,542 millones de dólares significando un crecimiento de 30.6% con respecto a 1994. En este periodo las exportaciones no petroleras crecieron 33.1% y esta expansión tan favorable de las exportaciones de mercancías fue posible gracias al crecimiento de las ventas de

CAPITULO IV

manufacturas al exterior tanto de las provenientes del sector maquilador como de las del no maquilador. Durante 1995 las exportaciones manufactureras totales ascendieron a 66,558 millones de dólares teniendo un crecimiento de 32.1%. La expansión de las ventas externas fue particularmente sobresaliente en las industrias textil, siderurgia, minerometalurgica, del papel, química y automotriz.

El resto de las exportaciones de mercancías (petroleras, agropecuarias y extractivas no petroleras) también mostraron un aumento muy importante. Las exportaciones petroleras sumaron 8,423 millones de dólares y dicha evolución se explica por las ventas del petróleo crudo que representaron el 88.1% del total exportado, sin embargo debe destacarse que un producto específico como son las automóviles para el transporte de personas registraron ventas superiores a aquél (7.6mmdd mientras que el petróleo crudo representó 7.4mmdd).

Por sus valores de exportación, tanto el sector agropecuario, como el extractivo se presentan como poco significativos, sin embargo es interesante mencionar que algunos productos registraron importantes incrementos en sus ventas externas, tal es el caso del trigo con 390.9% de aumento, el algodón (301.8%), café crudo en grano (96%), jitomate (48%), etc.

En consecuencia, hasta este periodo la composición de las exportaciones de mercancías han registrado un cambio de suma importancia. La participación del petróleo en las ventas externas totales de mercancías disminuyó de 55.2% en 1985 a sólo 12.2% en 1994 y a 10.0% en 1995. El resto de las exportaciones de las industrias extractivas, es decir, la mineras, descendieron de 1.9% del total en 1985 a 0.7% en 1995. Queda claro, entonces, que también en 1995 el principal renglón de las exportaciones de mercancías fue el de bienes manufacturados cuya participación dentro del total llegó a 83.7% y en orden ascendente le siguieron la participación de las petroleras, agropecuarias y extractivas no petroleras.

CAPITULO IV

De acuerdo con los datos presentados por el Banco de México, las ramas que componen a la industria manufacturera y que registraron incrementos en sus ventas externas fueron las siguientes:

La industria Siderúrgica con un incremento de 101.3; la Minero Metalúrgica con un 66.0%; la de papel, imprenta e industria editorial con un 55.4% ; y la Textil, Artículos de vestir e industria del Cuero con un 50.7%. Cabe destacarse también que si bien se registro un incremento menor en la rama de Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo (27.1%), la importancia de ésta se encuentra en que en ella pertenecen tanto los productos y aparatos eléctricos, como la industria automotriz, mismos que en su conjunto representaron el 44.5% de la exportación total mexicana.

En el año de 1996, el comportamiento de las exportaciones fue de la siguiente manera. Las exportaciones crecieron a una tasa de 20.6% con respecto al año anterior. El valor de las exportaciones totales ascendió a 95,928.7 millones de dólares.

Las exportaciones petroleras en este periodo tuvieron una importante participación al incrementarse de un 13.1% en 1995 a un 38.4% en 1996. De esta manera las exportaciones de petróleo crudo alcanzaron un monto de 10,710.9 millones, representando un 11.2% de las ventas totales al exterior, y retomando, el petróleo crudo, su posición como el principal producto de exportación.

Con lo que respecta a las exportaciones no petroleras, el sector agropecuario mostró un descenso en comparación con el año anterior registrando un decrecimiento en la colocación de sus productos en el exterior de 10.7%.

Por otra parte, también el sector extractivo mostró una contracción de -18.7% teniendo una participación dentro de las ventas totales de sólo 0.5% con un monto de 443.2 millones de dólares.

CAPITULO IV

En cuanto a la colocación de mercancías en los mercados internacionales por parte de la industria maquiladora durante el mes de diciembre de 1996, en este sector se tuvo un incremento del 18.4% con un saldo positivo de 3.024.8 millones.

Sin embargo, es importante mencionar que en lo referente a este rubro del sector externo, una de sus principales características es la marcada tendencia a concentrar su producción y por tanto, las exportaciones en unos cuantos sectores y productos, como los son equipos, aparatos eléctricos y electrónicos. En este periodo el sector de la manufactura aportó un saldo de 43.401.9 millones de dólares, representando el 45.2% dentro de las ventas totales registrando un incremento de 22.4% en 1996.

Con lo que respecta al año de 1997, las exportaciones crecieron a un ritmo de 15% y dicho crecimiento estuvo conformado por la tradicional venta de productos de la industria maquiladora de exportación que registró un porcentaje positivo de 22.3%. La venta de productos manufacturados creció un 14.4% registrando un descenso en comparación con la cifra de 1996. Mientras tanto, los productos agropecuarios representaron el 6.6% de las ventas totales de exportación y la industria extractiva el 6.4%, pero aunque tuvieron un incremento respecto a las cifras del año anterior, resultaron insuficientes para contrarrestar la baja de las ventas externas del país.

Cabe destacarse el hecho de que durante este periodo, el petróleo crudo fue el principal producto de exportación de nuestra economía con un 9.4% de la venta total, seguido por los automóviles para el transporte de personas con 9%. De esta manera, si bien el petróleo representa en la actualidad menos de 10% del total, su impacto sobre la balanza comercial sigue siendo muy significativo a nivel de productos individuales. (Ver Cuadro 33 y Cuadro 34).

Finalmente, en lo que respecta al año de 1998, tenemos que en el mes de mayo las exportaciones de mercancías ascendieron a 9 mil 776 millones de dólares. Las exportaciones de productos manufacturados alcanzaron un monto de 8 mil 684 millones

CAPITULO IV

CUADRO 33

BALANZA COMERCIAL
(EXPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS 1993-1998)
No incluye Maquila.

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
EXPORTACIONES TOTALES	30,032.90	34,564.00	48,438.40	59,092.00	65,265.80	64,642.80
PETROLERAS	7,418.40	7,393.20	8,422.60	11,659.30	11,323.20	7,141.00
NO PETROLERAS	22,614.50	27,170.80	40,015.80	47,432.70	53,942.60	57,501.80
AGROPECUARIAS	2,504.20	2,678.40	4,016.20	3,587.50	3,828.10	3,959.70
EXTRACTIVAS	278.20	356.70	545.00	443.20	477.90	466.30
MANUFACTURERAS	19,832.10	24,135.70	35,454.60	43,402.00	49,636.60	53,075.50

CUADRO 34

BALANZA COMERCIAL
(EXPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS 1993-1998)
Incluye Maquila.

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
EXPORTACIONES TOTALES	51,886.00	60,882.00	79,541.50	95,999.70	110,415.40	117,505.30
PETROLERAS	7,418.00	7,445.00	8,422.60	11,653.70	11,323.20	7,141.10
NO PETROLERAS	44,468.00	53,437.00	71,119.00	84,346.00	99,108.20	110,364.30
AGROPECUARIAS	2,504.00	2,678.00	4,016.20	3,592.30	3,828.10	3,959.70
EXTRACTIVAS	278.00	357.00	545.00	449.20	477.90	466.30
MANUFACTURERAS	41,685.00	50,402.00	66,557.90	80,304.60	94,802.20	105,938.30
DE MAQUILADORAS	21,853.00	26,269.00	31,103.30	36,920.30	45,165.60	52,862.50
RESTO	19,832.00	24,133.00	35,454.60	43,384.30	49,636.60	53,075.80

Elaboración propia con datos del Informe Anual 1994. Banco de México, pág. 36; Revista ANTERM, No. 187, año 16, Vol. XXXI Marzo 1998, pág. 12; Revista ANIERM, No. 198, año 17, Vol. XXXI Febrero 1999, pág. 24

de dólares. Las exportaciones de las empresas maquiladoras crecieron 20.0% en tanto que las de manufacturas del resto de empresas lo hicieron en 10.9%. En este último sector destacaron los crecimientos de exportaciones de las siguientes actividades: papel e

CAPITULO IV

industria editorial 17.7%; industria automotriz 20.4%; equipo profesional y científico 18.4%; aparatos de fotografía, óptica y relojería 71.8%.

Durante los primeros cinco meses de 1998, el valor de las exportaciones totales de mercancías alcanzó 47 mil 759 millones de dólares. Con lo referente a manufacturas se logró un crecimiento de 16.5%, y en cuanto a la exportación de productos petroleros ésta alcanzó 666 millones de dólares.

Los productos agropecuarios en este periodo alcanzaron 887 millones de dólares siendo el jitomate, melón, sandía, fresas y otra frutas frescas los productos que más contribuyeron a dicho crecimiento. Los productos extractivos en sus exportaciones alcanzaron 39 millones de dólares.

De esta manera, la composición del valor de las exportaciones en mayo de 1998 fue como sigue: productos manufacturados 88.8%; productos petroleros 6.8%; bienes agropecuarios 4.0% y productos extractivos no petroleras 0.4%.

Al término del año de 1998, las exportaciones mexicanas alcanzaron un nivel mayor a las del año pasado, acumularon 117,505.3 millones de dólares. Según el análisis elaborado por la Dirección de Investigación Económica y Capacitación de ANIERM (Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana), las exportaciones se vieron fortalecidas por ventas realizadas de los productos manufacturados que acumularon un total de 105,938.3 millones de dólares, representando un 90% de las exportaciones totales y que comparado con las del año anterior presentaron un crecimiento de 11.7%, dicho crecimiento fue mayor que el de las exportaciones totales que tan sólo representó 6.4%

Por otra parte, las exportaciones compuesta por productos del sector agropecuario, de la industria extractiva y de las ventas de petróleo crudo reflejaron una baja con respecto a las ventas realizadas en 1997.

CAPITULO IV

Con lo que respecta a las exportaciones petroleras, éstas presentaron una baja como resultado de la crisis del petróleo, puesto que se vendió la misma cantidad de petróleo pero a un precio mas bajo, además de la consigna de disminuir la oferta exportable. En consecuencia se tuvo una baja en los ingresos de petróleo por 38.3% al dejarse de vender casi 4.000 millones de dólares.

Como podemos darnos cuenta, las manufacturas se mantienen como líder y el mercado externo se ha convertido en un destino muy importante. Por tal motivo cabría la pena mencionar como se clasifica la producción manufacturera. Así, siendo las manufacturas de gran importancia en la venta total de nuestras exportaciones es necesario destacar que los productos metálicos, maquinaria y equipo por su tamaño e influencia en el comercio exterior es una de las manufacturas sobresalientes. Se distinguen dos tipos de producción, régimen maquilador y de transformación. El primero consiste en operaciones típicamente de ensamblaje y el segundo, abarca procesos de mayor complejidad.

La maquila de los productos metálicos, maquinaria y equipo es la más importante de la industria maquiladora nacional ya que representa alrededor de una sexta parte de la producción total del sector y hay cierta concentración en maquinaria y equipo distinto de automóviles. Para este año en curso se prevé un adelanto de estas exportaciones en un 17%.

En cuanto a las exportaciones manufactureras no maquiladoras tenemos que éstas se clasifican en :

1. Alta Tecnología: contiene aquellos productos cuyos procesos industriales son complejos como las computadoras y sus partes, aparatos para óptica, herramientas de alta precisión, maquinaria, etc.
2. Del sector Automovilístico: incluye a la industria de automotores y de autopartes.
3. Tecnología intermedia: comprende productos cuya fabricación requiere procesos de complejidad intermedia tales como los productos químicos, los farmacéuticos, todo

CAPITULO IV

tipo de cableado, diversas fabricación de moldes, aleaciones de metales, laminas, artículos diversos, petrolíferos y petroquímicos, etc.

4. Tradicionales: son aquellos productos de exportación que requieren de procesos sencillos de fabricación como la conservación de algunos alimentos, textiles, muebles, cerámica, cueros, pieles, etc".¹³⁶

Respecto al sector de la industria de autos, las autopartes y la demás maquinaria y equipo así como los productos metálicos, tenemos que las exportaciones de este rubro excede el 50% del total que se fabrica en plantas no sujetas al régimen maquilador, y por su diversidad e importancia se desglosa en la industria de autos y de autopartes, la cual representa aproximadamente el 44% de la producción.

Con todos los datos mencionados podemos observar que los principales sectores de nuestras exportaciones, en estos últimos años, han sido el sector manufacturero y el petrolero, aunque con un mayor incremento el primero sobre el segundo y ello gracias a la implantación de la nueva política de comercio exterior que adoptó nuestro país con el fin de fomentar las exportaciones no petroleras.

En este sentido las exportaciones no petroleras han cobrado mayor importancia y principalmente las manufactureras, como el sector automotriz, sin embargo debemos reconocer que el aumento de las exportaciones petroleras no ha representado el incremento de nuevos productos de nuestra oferta exportable, puesto que, más bien, ha sido resultado del crecimiento en volúmenes de un número muy reducido de productos, en donde sobresalen los automóviles y sus partes que desde 1986 han liderado las ventas externas dirigidas principalmente por empresas transnacionales, por lo que se deduce que una buena parte del crecimiento del sector manufacturero se debe a la creciente participación de la Inversión Extranjera dirigida al sector productivo.

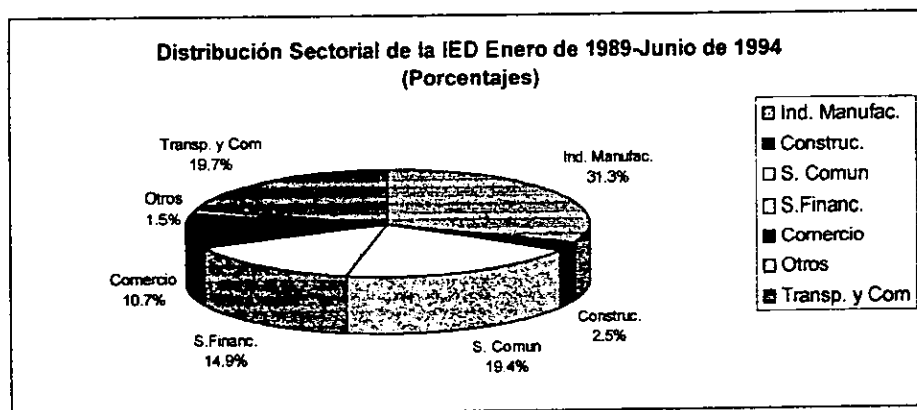
¹³⁶ Jesús A.C.G. "Cambio Estructural en el Sector Externo de la Economía." Bancomext. Marzo 1996, pág.183

CAPITULO IV

Dicha inversión extranjera alcanzó un monto de 48,773.6 millones de dólares en el periodo de enero de 1989 a junio de 1994, y cuya distribución sectorial se ubicó de la siguiente manera:

Industria manufacturera 31.1%; Transporte y comunicaciones 19.7%; servicios comunales y sociales 19.4%; servicios financieros 14.90%; comercio 10.7%; construcción 2.5%; sector extractivo 0.8% y el agropecuario 0.7% (Ver Cuadro 35)

CUADRO 35



FUENTE: SECOFI. Programa de Política de Inversión Extranjera 1994., pág. 15

Las principales ramas de la industria receptoras de la Inversión Extranjera en ese periodo fueron:

Industria Automotriz 12.4%; otros productos alimenticios 6.8%; industria de las bebidas 6.0%; otras sustancias químicas 6.0%; sustancias químicas básicas 5.7%, etc. (Ver Cuadro 36).

CAPITULO IV

CUADRO 36

Principales ramas de la industria receptoras de IE Enero de 1989-junio de 1994 (porcentaje de participación)	
1. Industria automotriz	12.4
2. otros productos alimenticios.	6.8
3. Industria de las bebidas	6.0
4. Otras sustancias químicas	6.0
5. Sustancias químicas básicas	5.7
6. Productos lácteos	4.1
7. Productos farmacéuticos	4.0
8. Maquinaria y equipo eléctrico	3.3
9. Maquinaria y equipo para usos generales	2.8
10. Otras industrias manufactureras	2.6
11. Cemento, cal y yeso	2.0
12. Productos de plástico	2.0
13. Equipo electrónico	1.7
14. Conservas alimenticias	1.5
15. Celulosa y papel	1.4
Total principales ramas	62.3

FUENTE: SECOFI. Programa de Política de Inversión Extranjera 1994., pág. 27

Con lo que respecta a la inversión del periodo de Enero-Agosto 1994-1998 se tiene una cifra acumulada de 48,515.9 millones de dólares, de la cual se deriva una inversión extranjera directa realizada por sector económico de 36,293.0. En este periodo se destino para la industria manufacturera 21,193.6 millones de dólares, es decir un 58.4% del total de la inversión extranjera directa acumulada.; para transportes y comunicaciones 2,624.4 millones de dólares, un 7.2%; servicios financiero 4,113.4 millones de dólares, representando un 11.3%; comercio 4,854.0 es decir, un 13.4%; entre otros sectores. Todas estas cifras representan cantidades acumulativas del periodo antes mencionado, y como observamos, el sector manufacturero ha sido el principal receptor de la inversión extranjera directa. (Ver Cuadro 37)

CAPITULO IV

CUADRO 37

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA POR SECTOR ECONOMICO
(Millones de dólares)

SECTOR	1994	1995	1996	1997	1998		Acum. 1994-1998 ^{2/}	
					Ene-Ago		Valor Part. %	
					Valor	Part. %		
TOTAL	10,365.1	7,774.2	6,830.4	9,806.0	1,517.3	100.0	36,293.0	100
Agropecuario	8.0	10.7	28.4	9.8	4.2	0.3	61.1	0.2
Extractivo	87.6	79.1	82.8	93.0	10.6	0.7	353.1	1.0
Industria	5,944.7	4,396.2	3,959.5	5,909.6	983.6	64.8	21,193.6	58.4
Manufacturera								
RNIE	5,167	3,297.6	3,011.9	4,787.6	209.8	13.8	16,474.6	45.4
Maquiladoras.	777.0	1,098.6	947.6	1,122.0	773.8	51.0	4,719.0	13.0
Electricidad y agua	15.2	2.1	1.1	4.4	3.3	0.2	26.1	0.1
Construcción	259.4	25.9	24.7	95.5	19.4	1.3	424.9	1.2
Comercio	1,249.4	954.8	691.3	1,687.9	270.6	17.8	4,854.0	13.4
Transportes y comunicaciones	709.6	860.9	405.3	649.1	5.5	0.4	2,624.4	7.2
Servicios Financieros ^{3/}	950.8	1,062.7	1,191.7	825.2	83.0	5.5	4,113.4	11.3
Otros Servicios ^{4/}	1,140.4	381.8	445.6	537.5	137.1	9.0	2,642.4	7.3

1/ Se integra con movimientos de inversión notificados al RNIE al 31 de agosto de 1998, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras.

2/ Del 1 de enero de 1994 al 31 de agosto de 1998.

3/ Servicios financieros, de administración y alquiler de bienes muebles e inmuebles.

4/ Servicios comunales y sociales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y profesionales

FUENTE: Informe Estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (Enero-Agosto de 1998). Comisión Nacional de Inversión Extranjera. SECOFI.

Con lo que respecta, en términos más específicos, al periodo de enero-agosto de 1998, la evolución de la Inversión Extranjera Directa [según datos del Informe Estadístico sobre

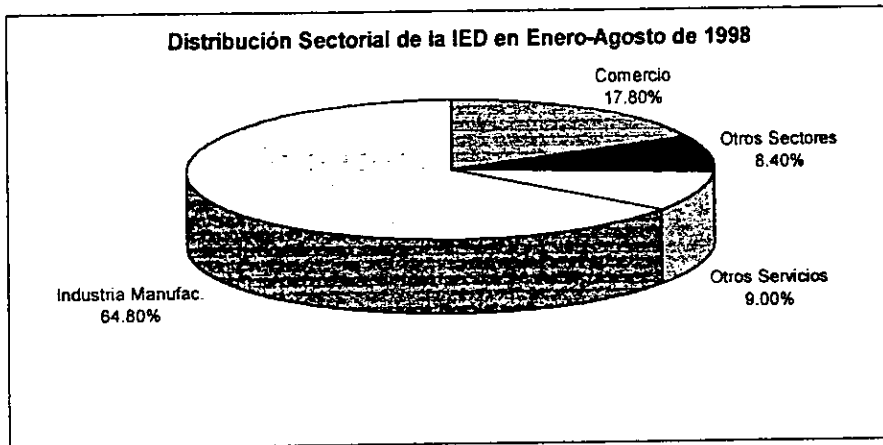
CAPITULO IV

el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (Enero -Agosto 1998) de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, SECOFI] se presentó de la siguiente manera:

Durante los ocho primeros meses de 1998, el RNIE * recibió notificaciones sobre IED por 3,528.1 millones de dólares (md).

De los 1,517.3 md de IED realizada en enero-agosto de 1998 (743.5 md de movimientos de inversión notificados al RNIE y 773.8 md de importaciones por parte de empresas maquiladoras), al sector industrial se canalizaron 983.6 md, que incluyen los 773.8 md de importación de activo fijo por parte de empresas maquiladoras; al comercio , 270.6 md; a otros servicios, 137.1 md; y a otros sectores, 126.0 md. (Ver Cuadro 38)

CUADRO 38



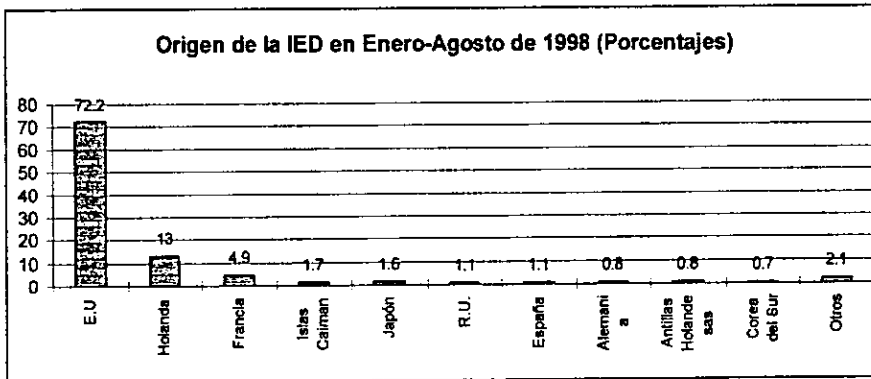
FUENTE: Informe Estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México (Enero-Agosto de 1998). Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, SECOFI, pág. 12

* RNIE: Registro Nacional de Inversiones Extranjeras es la instancia a la cual se notifican las inversiones por parte de personas físicas o morales extranjeras que realizan actos de comercio en México y sucursales de inversionista extranjeros establecidas en el país. Informe Estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México (Enero -Agosto 1998) de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, SECOFI, 1998, pág. 4.

CAPITULO IV

La presente situación de la participación de la Inversión Extranjera dirigida al sector productivo y la participación de las empresas transnacionales en nuestras exportaciones nos induce a reflexionar que un monto importante de éstas son realizadas por las empresas transnacionales y no por la industria nacional. Asimismo, de la inversión extranjera que se recibió de enero a agosto de 1998 (1,517.3) Estados Unidos invirtió 1,095.4 md; Holanda, 196.6 md; Francia, 74.1 md; Islas Caimán, 25.4 md; Japón, 24.1 md; Reino Unido, 16.9 md, entre otros países. (Ver Cuadro 39)

CUADRO 39



FUENTE: Informe Estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México (Enero-Agosto de 1998). Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, SECOFI, pág. 12

Asimismo, México ha captado alrededor de 61 mil millones de dólares en inversión Extranjera Directa (IED) durante la presente década, lo que lo coloca en tercer lugar después de Chile y Brasil, como receptor de capital entre los llamados países emergentes.¹³⁷

¹³⁷ EL FINANCIERO, "México, tercer lugar en Inversión Extranjera Directa". 3 de Agosto de 1999, pág. 1.

CAPITULO IV

Ahora bien, en cuanto a que las exportaciones no petroleras, están representando un porcentaje mayor que las petroleras actualmente, debemos considerar también que a pesar de que ello es cierto, aún el país requiere, y en gran importancia, de las exportaciones petroleras puesto que el efecto de éstas es distinto si se enfoca el planteamiento desde la perspectiva de lo que el sector petrolero significa para nuestro país en términos de ingresos nacionales, ya que las exportaciones petroleras permiten al país importar una serie de bienes que apoyen a la expansión de la planta productiva.

De esta manera, México tiene sólo dos grandes sectores generadores de divisas, el sector manufacturero (donde las industrias maquiladoras tienen una gran participación) y el petróleo, y ello nos deja ver que no existe la tan esperada diversificación de productos en la oferta exportable que desde 1994 se ha requerido, y en cambio sí un aumento significativo en volumen de unos cuantos productos tradicionales que conforman nuestras exportaciones.

Así, por ejemplo, respecto a la industria manufacturera tenemos que en los últimos diez años se ha caracterizado por el esfuerzo para orientar la producción hacia los mercados externos. Genera cerca del 90% del total de divisas que se obtienen por concepto de exportación de mercancías (10% más que en 1994).

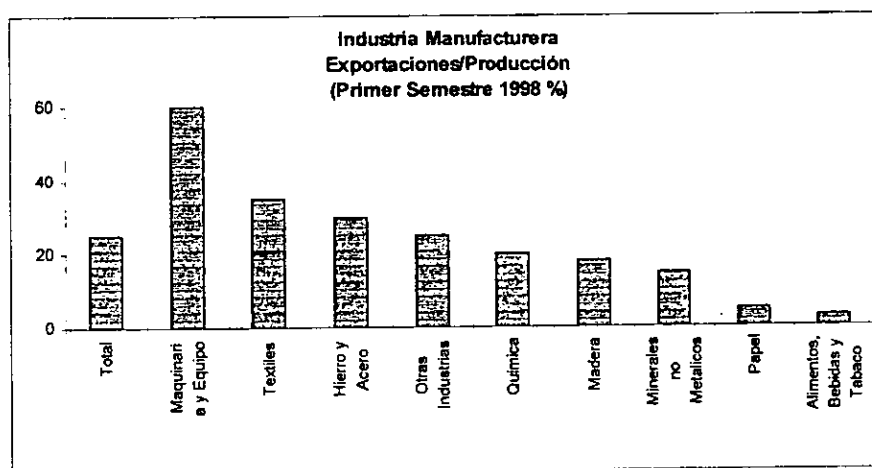
Actualmente, el avance del volumen producido, 8.1% anual durante el primer semestre de 1998, se distribuye 40% de envíos foráneos de la industria doméstica o de transformación y de la clasificada como maquila. En el año de 1997 las maquiladoras participaron alrededor de 40% en las exportaciones totales del país ya que de 110 mil millones de dólares en ventas al exterior, las maquiladoras aportaron poco más de 42 mil millones: "Por giro de actividad las empresas con programas de maquila se distribuyen principalmente en el sector textil con un total de mil 95; material y accesorios eléctricos con 668; otras industrias manufactureras con 579; muebles y otros productos de madera y metal 492; servicios y productos químicos con 256 en cada rama; equipos y accesorios

CAPITULO IV

automotores 244; alimentos 111; cuero y calzado 63; juguetes y artículos deportivos 81 y maquinaria y equipo electrónico 42¹³⁸.

Sin embargo en el primer semestre de 1998, dentro de las manufacturas, el renglón más dinámico de los envíos al exterior correspondió a la industria no maquiladora. Pero a pesar de todo ello sigue la tendencia de que sean sólo unos cuantos productos los exportados como lo demuestra el hecho de que la vocación exportadora solo en los sectores maquinaria/equipo, textiles y acero es significativa y los tres sumaron el 83%. El resto de las divisiones o sectores producen casi en su totalidad para el interior. (Ver cuadro 40 y Cuadro 41)

CUADRO 40

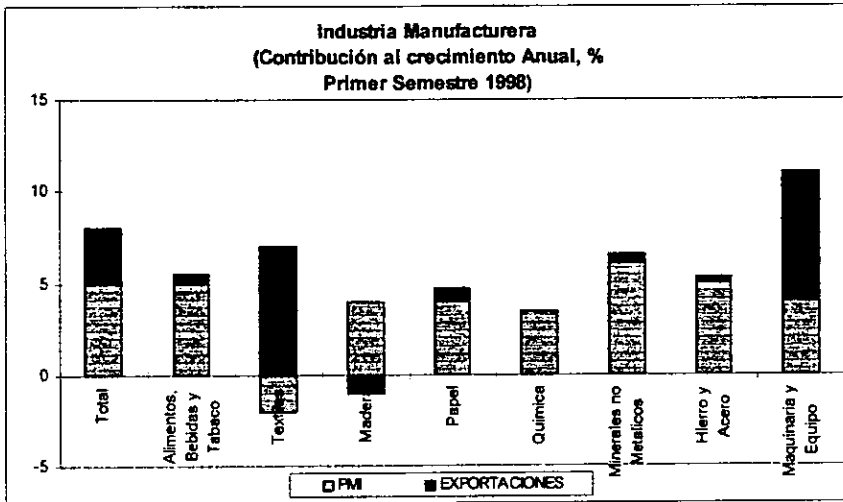


FUENTE: Examen de la Situación Económica de México. Revista Mensual. División de Estudios Económico y Social. Banamex, Octubre 1998, pág 400.

¹³⁸ EL FINANCIERO. "Maquiladoras principal fuente de dividas este año" Enero 22, 1998, pág. 14

CAPITULO IV

CUADRO 41



FUENTE: Examen de la Situación Económica de México. Revista Mensual. División de Estudios Económico y Social. Banamex, Octubre 1998, pág 400.

Por total motivo, es necesario que el gobierno entienda que no debe depender de un sólo sector productivo, (como del ingreso del petróleo o del manufacturero) en forma tan importante y que debe diversificar su oferta exportable en busca de nuevas fuentes de ingreso.

4.2 EVOLUCIÓN DE LA BALANZA COMERCIAL.

La balanza comercial es uno de los rubros importantes que conforman a la balanza de pagos de un país, teniendo a su cargo ésta última, el registro de las transacciones comerciales de mercancías, servicios y de capitales entre un país y el resto del mundo.

CAPITULO IV

La balanza de pagos esta integrada por la balanza de transacciones en cuenta corriente y la balanzas de capitales, y es en la primera donde encontramos a la balanza comercial (exportaciones e importaciones de mercancías), acompañada por la balanza de servicios.

La importancia de la balanza comercial en la balanza de pagos es que nos ayuda a medir el equilibrio de la balanza de pagos de un país, el cual se obtiene cuando la totalidad de los ingresos del país que provienen del exterior son suficientes para hacer frente a todos sus pagos al exterior, sin alterar en forma importante sus reservas, deudas ni la inversión internacional.

Lo anterior se refiere a que cualquier gasto que haya realizado una nación en el exterior indica que debe haber una percepción equivalente para algún otro. En este aspecto nos será fácil observar que las naciones en particular pueden presentar déficit o superávit, dando como resultado un desequilibrio positivo o negativo en la balanza de pagos. El desequilibrio positivo se presentará cuando la balanza de transacciones en cuenta corriente (balanza comercial y de servicios) tiene un saldo favorable que deriva de un valor mayor de bienes y servicios vendidos al exterior comparado con el valor de los bienes y servicios comprados al exterior, y el desequilibrio negativo se presenta cuando sucede lo contrario a este hecho.

Una vez establecido lo anterior, se mencionara la evolución que dicha balanza comercial ha tenido en nuestro país a partir de 1993 y 1998.

De esta manera tenemos que en el año de 1993, la balanza comercial se caracterizó en general por un notable dinamismo de las exportaciones y una caída en el crecimiento de las importaciones, y que aunque se obtuvo un déficit de 13,481 millones de dólares (según datos del informe anual del Banco de México 1993) comparado con el de 1992 (24,530 millones de dólares) refleja una importante caída. Dicha contracción del déficit comercial, según los datos del Banco de México, fue gracias al notable aumento de las exportaciones que en cada uno de los meses de 1993 registraron tasa mayores de

CAPITULO IV

crecimiento comparadas con las de las importaciones. En 1993, el valor de las importaciones de mercancías aumento sólo un 5.2% que significa una cantidad mínima comparada con el 20% y 24% que presentaron en 1991 y 1992 respectivamente.

Las características de las importaciones en este año recaen en que todos los rubros de las mismas perdieron dinamismo, con excepción de la adquisición de los insumos intermedios utilizados en la industria maquiladora. Las importaciones de bienes intermedios efectuados por el sector maquila se incrementaron 3.9% y, conforme a datos del Banco de México, es importante señalar que una parte significativa de las importaciones de insumos contribuyeron directamente a las actividades exportadoras. Ello en razón de que un porcentaje considerable de esas compras fue realizada por empresas que tienen que ver con programas específicos de exportación PITEX y maquiladoras.

Las importaciones de este rubro alcanzaron los 46,468 millones de dólares (incluyendo maquila). Aunque por otro lado alguno de los bienes se redujeron como por ejemplo los de origen agropecuario, extractivo, industria alimentaria, de origen siderúrgico y metalúrgico.

Las importaciones de bienes de consumo alcanzaron 7,842 millones de dólares, mientras que las de bienes de capital representaron 11,055 millones de dólares. En total en el año de 1993 se obtuvo 65,367 millones de dólares en importación, en tanto que en exportaciones se obtuvo un total de 51,886 millones de dólares.

En el año de 1994, como ya se ha mencionado, surgieron acontecimientos desfavorables, como lo fueron en el ámbito nacional eventos políticos y delictivos, y en el ámbito internacional el alza de tasas de interés en los mercados financieros. Dichos acontecimientos influyeron en la evolución de la economía del país originando que el sector externo de la economía mexicana mostrara una evolución mixta en la cual se denotó un déficit en la balanza comercial de 18,464 millones de dólares, producto de un

CAPITULO IV

saldo de exportaciones de 60,882 millones de dólares y 79,345 millones de dólares en importaciones, (y aunque el sector manufacturero se iba consolidando como el principal promotor de las exportaciones no fue suficiente para contrarrestar el efecto de las importaciones).

Las importaciones en ese año se caracterizaron por un crecimiento importante compuesto de la siguiente manera:

Bienes Intermedios (56,514 millones de dólares) incrementándose las importaciones de este rubro un 21.3%, crecimiento que se reflejó en mayores compras de alimentos, bebidas, medicamentos, vehículos nuevos, etc. (Ver Cuadro 42)

CUADRO 42
BALANZA COMERCIAL
Millones de dólares.

	1992 (1)	1993 (2)	1994 (3)	Variación Absoluta (3-2)	Variaciones Porcentuales.	
					1993	1994
Exportaciones Totales	46,196	51,886	60,882	8,996	12.3	17.3
Petroleras	8,307	7,418	7,445	27	-10.7	0.4
No Petroleras	37,889	44,468	53,437	8,969	17.4	20.2
Agropecuarias	2,112	2,504	2,678	17.4	18.6	7.0
Extractivas	356	278	357	79	-21.9	28.2
Manufactureras	35,421	41,685	50,402	8,717	17.7	20.9
Maquiladoras	18,680	21,853	26,269	4,416	17.0	20.2
Resto	16,740	19,832	24,133	4,301	18.5	21.7
Importaciones Totales	62,129	65,367	79,346	13,979	5.2	21.4
Bienes de Consumo	7,744	7,842	9,510	1,668	1.3	21.3
Bienes Intermedios	42,830	46,468	56,514	10,046	8.5	21.6
Maquiladoras	13,937	16,443	20,466	4,023	18.0	24.5
Resto	28,893	30,025	36,048	6,023	3.9	20.1
Bienes de Capital	11,556	11,056	13,322	2,226	-4.3	20.5
Balanza Comercial	-15,934	-13,481	-18,464	-4,983	-15.4	37.0

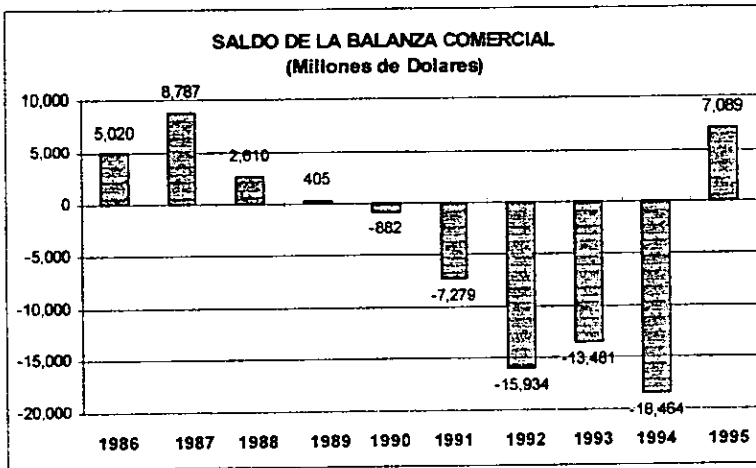
FUENTE: Informe Anual 1994. Banco de México, pág. 36

CAPITULO IV

Mientras tanto, en el año de 1995, el sector externo de la economía se caracterizó por tener un creciente dinamismo, que lo llevó a registrar una tasa de incremento del comercio total de 8.6%, aumentando las exportaciones mexicanas un 31% en relación con una drástica caída de las importaciones. Estos hechos cambiaron el panorama desfavorable de la balanza comercial que presentara un déficit en 1994 por 18.4 millones de dólares pasando a una cifra positiva en 1995 de 7.3 millones de dólares.

Como podemos observar, en este año la principal característica fue el superávit que ascendió a 7,089 millones de dólares representando el primer superávit anual que se obtiene desde 1989. (Ver Cuadro 43)

CUADRO 43



FUENTE: Informe Anual 1995. Banco de México, pág. 29.

Dicho superávit se obtuvo gracias al acelerado crecimiento de la exportaciones de mercancías en este periodo que fue de 79.542 millones de dólares.

CAPITULO IV

Con lo que respecta a las importaciones de mercancías tenemos que alcanzaron 72,453 millones de dólares representando una caída de 8.7 % comparada con la cifra obtenida el año anterior (56,514 millones de dólares). Dicha caída se explica por factores como el aumento de los precios en los bienes de origen extranjero, reducción de los flujos de capital del exterior, etc. Sin embargo, a pesar de la caída de las importaciones en 1995, el valor de las mismas en ese año fue significativamente superior (10%) al registrado en 1993.

En este sentido, de los tres principales rubros en que se clasifican las importaciones de mercancías, el de bienes de insumo intermedios creció 3.4% alcanzando los 56,514 millones de dólares, las importaciones de este rubro fue resultado de una combinación entre un incremento (17.9%) de las importaciones realizadas por la maquila y una disminución de 10.5% en las no maquiladoras.

Las importaciones de bienes de consumo se redujeron en un 43.9% alcanzando la cifra de 5,334.70 mmd y las importaciones de capital disminuyeron 34.7% obteniendo la cifra de 8,697.30 mmd.

Es así que en este periodo se aprecia un crecimiento en las exportaciones con una tasa de 20.6%, aunque con un descenso de 10% respecto a 1995. Es importante mencionar que en lo referente a la industria maquiladora, sus exportaciones a partir de junio de 1996 se mantuvieron estables, mientras que las de empresas no maquiladoras disminuyeron (las importaciones de maquiladoras registraron un incremento de 18.4% en 1996 y las no maquiladoras incrementaron un 40% en 1995 y sólo un 20% en 1996). Ahora bien, si dejamos a un lado la industria maquiladora, la balanza comercial en este periodo tuvo un saldo negativo de 42.3% lo que refleja que el sector maquilador sigue siendo el sustento de nuestra balanza comercial.

CAPITULO IV

Por su parte, las importaciones aumentaron un 23.7% en donde el sector maquilador tuvo un incremento de 16.5% lo que implicó un saldo al mes de diciembre de 30,502 millones de dólares, lo que representó el 35% de las compras totales.

Por su parte, el sector de bienes de consumo tuvo una variación relativa de 24.8% en 1996 mientras que en 1995 fue de -44%, lo que hace ver un significativo ascenso de las importaciones de dichos bienes.

En este rubro, la agroindustria tuvo un incremento significativo en importaciones en la mitad de 1996 entre las que encontramos las importaciones de frijol, maíz, trigo, etc.

Para el año de 1997 el comercio total de nuestro país alcanzó una cifra superior a los 220 millones de dólares, lo que situó a México como la décima nación en importancia dentro del comercio mundial.

En este año se registró un pequeño superávit en la balanza de mercancías de 625 millones de dólares. Dicho superávit fue resultado de una cifra obtenida de exportaciones por 110.4 mmd y 109.8 mmd de importaciones.

En cuanto al comportamiento de las exportaciones tenemos que éstas presentaron un adelanto del 15%, y en el cual las manufactureras tuvieron un buen desempeño y aunque el sector agrícola y el automotriz empezaron con tendencias negativas, para finales de 1997 registraron adelantos de 6.3% y 3.5% respectivamente. Mientras tanto las importaciones se integraron por dos quintas partes del sector maquilador alcanzando un monto de 36,332.1 mmd, y en total la importación de bienes intermedios fue de 85 mil 366 millones de dólares.

El valor de las importaciones de bienes de capital creció 38% registrando un monto de 15,116.1 mmd y en donde quienes mostraron un mayor aumento de sus importaciones fueron computadoras, equipos de telefonía, entre otros.

CAPITULO IV

Las importaciones de bienes de consumo aumentaron un 40% en 1997 contribuyendo con una octava parte al crecimiento de las importaciones totales. Durante este año las adquisiciones en el exterior de bienes de consumo alcanzaron 9,326 mmd y entre los importados encontramos productos electrónicos y eléctricos, textiles y prendas de vestir, automóviles, etc. [(Ver Cuadro 44) Anexo 10]

De esta manera podemos observar que la expansión del comercio exterior de nuestro país se ha reflejado tanto por el lado de las exportaciones como el de las importaciones. Así respecto a las exportaciones se ha notado que éstas deben su importante crecimiento a las ventas externas de manufacturas. Y en cuanto a las importaciones, éstas deben su crecimiento tanto a la apertura comercial como a los requerimientos de insumos importados para complementar la producción exportable.*

Sin embargo, en esta evolución del comercio exterior del país sobresale un punto muy importante en el cual debemos reflexionar, y es que, aunque México se haya colocado como el décimo exportador del mundo, está muy lejos de compararse con ese décimo lugar que ocupó, ya que existe una gran contradicción entre la evolución del comercio exterior y el grado de "desarrollo económico alcanzado".

La contradicción se sustenta en el hecho de que dicha evolución no se ha visto reflejada en beneficios para la población: "... a partir de 1983 el ingreso percapita de los mexicanos no ha crecido, y lo que es más grave, se ha hecho más desigual la distribución del ingreso nacional. Es decir, nuestro ingreso nacional promedio apenas ha tenido un avance marginal, y en cambio hay más pobres en números absolutos y relativos".¹³⁹

Una de las causas importantes de tal contradicción pudiera ser el hecho de que si bien las exportaciones han contribuido al crecimiento económico del país, no así lo han hecho

*NOTA: Los datos estadísticos de los años 1993 al 1995 fueron extraídos del Reporte Anual del Banco de México de los años correspondientes; de 1996 de la Revista ANIERM No. 175. Año 15 Vol. XXX. Marzo 1997, pág. 10 y de 1997 de la Revista ANIERM No. 187. Año 16 Vol. XXI Marzo 1998, pág. 9

¹³⁹ EL FINANCIERO. "México, décimo país exportador del Mundo". 21 Enero 1998, pág. 12

CAPITULO IV

para el desarrollo económico del mismo, debido a que éstas están concentradas en un sector limitado de la economía. Es por tal motivo que el elevado crecimiento económico reportado en México en 1997 se encuentra sumamente concentrado y ello ocasiona que los beneficios de este crecimiento económico no se refleje en los ingresos de la mayoría de la población.

Lo anterior se comprende si observamos que la distribución de la riqueza nacional es sumamente desigual, ya que la población más pobre del país sólo retiene el 6.55% del PIB y las familias ricas concentran el 57.5%.

Dicha situación refleja lo siguiente: "... provoca que un crecimiento de 7 por ciento real como el reportado durante 1997 haya dirigido un beneficio de solo 0.28% para los estratos de mejores recursos, mientras que 4.03% lo retuvieron los estratos de mayores ingresos en la economía".¹⁴⁰

Asimismo, la riqueza nacional se encuentra altamente concentrada en nueve entidades del país: Baja California, Chihuahua, D.F. Nuevo León, Quintana Roo, Sonora, Jalisco, Querétaro y Colima, debido a que en éstos la población que obtiene ingresos superiores a los cinco salarios mínimos mensuales significa entre 10 y 15 por ciento del total de ocupados. Mientras que las poblaciones que obtienen ingresos inferiores al minisalario se encuentran Chiapas con 39.9% de su población ocupada, Yucatán con 32.8%; Hidalgo con 30.3% y Oaxaca con 28.2% de su población ocupada que ganan menos del minisalario.¹⁴¹

Con todo ello, nos sería difícil creer que nuestro PIB creció 7% en 1997 y habría que analizar más cuidadosamente esta cifra para comprender por que no se ha visto un crecimiento en nuestros ingresos en la misma proporción en que lo hizo el PIB.

¹⁴⁰ EL FINANCIERO." Elevada concentración de la riqueza, diluye los beneficios del crecimiento económico del país." 22 Febrero 1998, pág. 7

¹⁴¹ Idem.

CAPITULO IV

En primer lugar recordemos que el PIB es la medida de toda la producción de bienes y servicios en nuestra economía formal, y cuando se dice que creció en 7.0% se refiere a un incremento en términos reales, es decir, por arriba de la inflación.

Ahora, para comprender mejor esa cifra y el porque no se ve ningún beneficio en nuestros ingresos, me es conveniente considerar un artículo periodístico¹⁴² que analiza dicha cifra de crecimiento en una forma acumulativa y promedio considerando los años de 1995,1996..1997.

De esta manera, el artículo nos indica lo siguiente: recordemos que en 1995 nuestro país enfrentó una gran crisis y nuestra economía obtuvo la peor caída del PIB (-6.2%). Por otro lado, en 1996 el PIB creció 5.2%. Ahora, si acumulamos los crecimientos tendremos como resultado: el acumulado en 5.59% $[(1 - 0.062) (1 + 0.052) + (1 + 0.070) - 1]$ y esto a su vez implica un crecimiento promedio en estos tres años de 1.83 por ciento anual $[(1 + 0.059)^{1/3} - 1]$. Es decir, aunque el 7.0 por ciento de 1997 parece muy alto, en realidad no lo es tanto, ya que simplemente se está recuperando la terrible caída que tuvimos en 1995.

Por otra aparte, si el crecimiento de 1.83% lo comparamos con el de la población (la cual tuvo un crecimiento aproximado de 1.9% anual) se concluye que durante estos tres años simplemente se ha crecido para alimentar a los nuevos mexicanos.

Por ello, si no se recibe una mejora con respecto al nivel de 1994, es lógico, ya que simplemente se ha recuperado en 1996 y 1997 dos cosas: la caída de 1995 y el crecimiento natural de la población.

De esta manera es fácil comprender el porque aunque se haya tenido un significativo crecimiento en el PIB, no se haya reflejado en beneficios para la población. hecho que

¹⁴² EL FINANCIERO. El PIB creció 7% en 1997, y su economía personal ¿cuanto creció? 21 Febrero, 1998, pág.12,

CAPITULO IV

nos invita también a considerar que debemos reflexionar sobre las cifras que se proporcionan en cuanto al crecimiento económico del país y no confundirlas con desarrollo económico del mismo puesto que son conceptos diferentes:

“El crecimiento económico significa un aumento de las actividades económicas de un país, generalmente se mide cada año y las principales variables que se pueden medir son: crecimiento de la producción, de la inversión, del empleo, de las exportaciones...

El desarrollo económico es un proceso mediante el cual los países pasan de un estado atrasado de su economía a un estado adelantado de la misma, pero el adelanto de la economía se obtiene no sólo cuantitativamente, sino cualitativamente, es decir logrando mejores niveles de vida para la mayoría de la población”.¹⁴³

Posiblemente, algunos siguen pensando, o al menos nos quieren hacer pensar, que los frutos de la política económica no se ven en poco tiempo y que es cuestión de esperar para que se presenten los beneficios a toda la población, sin embargo, esto es lo que se ha venido escuchando desde los tiempos de cambio de Carlos Salinas, por lo que dicha situación nos hace pensar que dentro de la actual apertura comercial y globalización, es necesario retomar el siguiente aspecto: “... es imprescindible la recuperación gradual del poder adquisitivo de la población, una mejor distribución de los recursos en el territorio nacional y la reactivación de los niveles de inversión productiva, lo que será en mediano plazo la plataforma de la modernización industrial y del comercio exterior.

Con ello se hace imprescindible la adopción de una política económica que retome lineamientos en los que sea una exigencia nacional consolidar los proyectos en los que se ponga énfasis en el mejoramiento del nivel de vida de la población....”¹⁴⁴

Y de esta manera, se consolide una política económica en la cual los beneficios del comercio exterior se reflejen a la población, pero en lapsos de tiempo más razonables, y

¹⁴³ José Silvestre Morales. “Pasado, Presente y Futuro de la economía mexicana. 100 preguntas y respuestas”. Pág. 41

¹⁴⁴ EL FINANCIERO. “Elevada concentración de la riqueza diluye los beneficios del crecimiento económico en la población pobre del país”. Feb. 22, 1998, pág. 7

CAPITULO IV

en donde el crecimiento económico, en el cual ha tenido una importante participación el sector externo, propicie también el desarrollo económico del país.

4.2.1 PROYECCIONES A CORTO PLAZO.

La globalización en la cual se encuentran gran parte de las economías mundiales, implica que éstas están ligadas unas con otras, lo que origina un gran cambio comercial, así como también importantes movimientos de capitales. Esto posiblemente, en momentos de estabilidad y equilibrio relativo, represente un beneficio para los países, sin embargo, ello conlleva también a que países y regiones muy alejadas entre si puedan, en momentos de crisis, transmitir o "contagiar" sus problemas económicos. Ejemplo de ello, es el caso de la crisis asiática iniciada con la devaluación de la moneda de Tailandia y las monedas de otros países del sudeste, a partir de julio de 1997 y, sobre todo, con la crisis bursátil de Hong Kong en octubre de ese mismo año originando un contagio de tipo financiero (caracterizado por la ausencia de liquidez); baja de los precios de mercancías debido a una menor demanda, y entre las que encontramos productos como el maíz, trigo, petróleo, entre otros; así como una disminución del dinamismo productivo, generado por el estrechamiento de los mercados de exportación y por la presión sobre la competitividad de otros países debido a las devaluaciones.

Para algunos analistas, uno de los impactos que dicha crisis asiática pudiese haber tenido en nuestro país a nivel sectorial, es el hecho de que, los productos de maquila altamente tecnificados pudieran verse afectados por la entrada a nuestro país de productos provenientes de aquella región, en condiciones de prácticas desleales de comercio. Sin embargo, un punto también importante es que el impacto de la mayor colocación de productos asiáticos no se refleja de manera exclusiva en el mercado doméstico, ya que, asimismo, esos productos buscan incorporarse a las economías de los grandes países

CAPITULO IV

consumidores, y entre ellos encontramos a Estados Unidos (principal socio comercial de México) compitiendo con las mercancías mexicanas.¹⁴⁵

Es así como en el año de 1998 se presentaron factores externos que ocasionan importantes impactos en la economía nacional y uno de ellos, pertinente de mencionar es la caída de los precios internacionales del petróleo.

La caída de los precios del petróleo es el resultado, en gran parte, de la situación del mercado provocada por el incremento de los volúmenes de crudo extraídos durante 1997 por la mitad de los países productivos. Y entre los países que incrementaron su producción podemos mencionar a Irak, México, Venezuela, Argentina, Brasil, China, etc.

Los precios del petróleo bajaron de 21 dólares por barril que presentaba en Octubre de 1997 a 19.63 dls por barril en Noviembre de ese mismo año y a 17.26 dls en Diciembre; en Enero de 1998 el precio del petróleo era de 16.15 dólares, 14.22 en Febrero y 12.85 dólares en Marzo de ese mismo año, el precio más bajo en 9 años.

Mientras tanto, el precio del crudo mexicano de exportación, de aproximadamente 16.46 dólares por barril que presentaba en Octubre-Noviembre de 1997, bajó a 9.67 dólares en Marzo de 1998. Lo que significa, según datos de SECOFI, que por cada dólar que bajó el precio del petróleo, el gobierno federal dejó de percibir dos millones de dólares al día en ingresos por exportaciones. De hecho, del total de exportaciones petroleras que se presentaron en 1997 por la cantidad de 11,323.2 millones de dólares, bajó a 7,141.10 millones de dólares en 1998.

Asimismo, dicha situación provoca un efecto en la economía de nuestro país, ya que, si bien es cierto que la importancia del petróleo ha disminuido por el acelerado

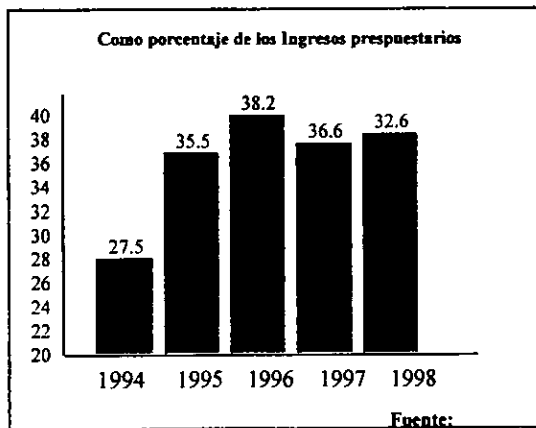
¹⁴⁵ Revista ANIERM "Algunas consideraciones sobre la Evolución de la Balanza Comercial Mexicana", Marzo 1998, pág.13

CAPITULO IV

comportamiento de las exportaciones no petroleras, en particular, al interior del sector externo, el petróleo aún representa nuestro principal producto de exportación, seguido de los automóviles para el transporte de personas.

De esta manera, el impacto que la baja en los precios internacionales del petróleo mexicano tiene dentro del sector externo, hace poco probable que las metas en materia de balanza comercial (superavitaria) sean alcanzadas, ya que es un hecho que el Gobierno basa una gran parte de su gasto en sus ingresos por concepto de la exportación petrolera. (Ver Cuadro Ingresos Petroleros) Así, disminuyendo tales ingresos, también disminuyen los ingresos del sector público, lo cual llevo a que el gasto público se viera reducido y finalmente el ingreso nacional medido a través del PIB creciera a una tasa menor de la prevista para 1998 (7%), obteniéndose un crecimiento de 4.8%.

CUADRO INGRESOS PETROLEROS



FUENTE: EL FINANCIERO, "Inexistente, la cobertura petrolera anunciada en 1990", 19 marzo 1998, pág. 4; "Descartan sorpresas en el informe de las finanzas públicas", 11 agosto 1999, pág. 11.

CAPITULO IV

Por consiguiente, en este entorno es importante considerar también el comportamiento de nuestra balanza comercial en el transcurso de 1998 teniendo como principales características lo siguiente.

En primer lugar se observa un déficit comercial durante los cinco primeros meses de 1998 alcanzando un monto de -2 mil 454 millones de dólares, resultado de un total de 47 mil 759 millones de dólares de exportaciones y 50 mil 213 millones de dólares en importaciones.

Así, las exportaciones de mercancías ascendieron en mayo de ese año a 9 mil 776 millones de dólares, cifra que representó un crecimiento anual de 10.6% . La composición del valor de las exportaciones fue la siguiente:

Productos manufacturados con 88.8%; productos petroleros 6.8%; bienes agropecuarios 4.0%; y productos extractivos no petroleros 0.4%.

Con respecto a las importaciones tenemos que éstas fueron de 10 mil 89 millones de dólares, nivel que supera en 17.4% al del mismo mes en el año de 1997. Y en los primeros cinco meses tuvieron un crecimiento anual de 21.8%.

En este quinto mes la adquisición de insumos importados aumentaron 16.3% con respecto al mismo mes de 1997 (20.4% los de la industria maquiladora y 13.2% los del resto de empresas), en tanto que los de bienes de capital lo hicieron en 19.4%.

El aumento de las importaciones de insumos se debe también al dinamismo que mantienen las exportaciones manufactureras, ya que éstas incorporan un monto importante de bienes intermedios del exterior. De esta manera, en el periodo de enero a mayo de 1998, las importaciones de insumos efectuados por empresas exportadoras crecieron a una tasa anual de 21%, en tanto que las realizadas por las demás empresas lo hicieron en 16.5%.

CAPITULO IV

La estructura de las importaciones en mayo de 1998 se constituyó de la siguiente manera: bienes de consumo (entre los que encontramos textiles, automóviles y equipo eléctrico) 8.2%; bienes intermedios 77.5%, y bienes de capital 14.3%.

Estos son los resultados de nuestra balanza comercial en los primeros cinco meses de 1998 y que para los cuatro meses siguientes no cambió mucho puesto que siguió prevaleciendo un déficit en la misma.

Así en los primeros nueve meses del año el déficit de la balanza comercial se ubicó en 5 mil 180 millones de dólares resultado de un total de exportaciones por 86 mil 671 millones y de importaciones por 91 mil 851 millones de dólares. Sin embargo, según datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público el saldo deficitario de septiembre es ligeramente inferior al registrado en agosto. Dicha evolución se debió a una recuperación en la exportación automotriz que compensó el descenso en el superávit de la industria maquiladora y una contracción en las ventas externas del sector agropecuario.

Por otra parte, en este periodo, las exportaciones totales reportaron un crecimiento de 7.4% respecto al mismo lapso de 1997, mientras que las importaciones lo hicieron en un 16.5%.

Con lo que respecta a cifras anuales tenemos que al término del año de 1998, la balanza comercial mostró un déficit de 7,706.7 millones de dólares, originado por un total de Exportaciones de 117,505.3 millones de dólares e importaciones por 125,211.9 millones de dólares.

De esta manera, se reflejó un crecimiento de las exportaciones de 6.4% comparado con el del año de 1997 y de las importaciones por un 14%.

En el aspecto de las importaciones, al igual que en las exportaciones, la industria maquiladora reflejó los mayores flujos comerciales al haberse importado bienes por esta

CAPITULO IV

industria por 42,555.6 millones de dólares, representando el 33.9% de las importaciones totales.

En consecuencia se tiene que por tipo de bienes, en orden de importancia, las importaciones fueron de 96,824.3 mmd (millones de dólares) correspondientes a bienes intermedios; 17,305.1 mmd de bienes de capital y 11,082.6 mmd de bienes de consumo.

Asimismo, como resultado de estas cifras es importante señalar la contribución de la industria maquiladora en el déficit de la balanza comercial, ya que no permitió que este déficit ascendiera a -18,013.6 mmd, lo que demuestra el importante papel de la industria maquiladora en la economía y Comercio Exterior de México. [(Ver Cuadro 45) Anexo 11]

Por consiguiente, y con todos los datos antes ya mencionados, es importante citar los "logros" que según el Cuarto Informe de Gobierno se han obtenido a lo largo de otro año más del presente sexenio.

- En primer término se dice que después de la severa contracción de 1995, en 1996 el producto interno bruto creció 5.2% y en 1997 un 7.0%, la tasa de crecimiento económico más alta en 16 años.
- Durante el primer semestre de 1998, el Producto Interno Bruto creció 5.4% respecto al mismo periodo del año pasado, lo que da como resultado que dentro de las quince economías más grandes del mundo, la nuestra tuvo la segunda tasa de crecimiento más alta del Producto Interno Bruto durante este primer semestre.
- Durante los primeros 7 meses de 1998, la tasa de desempleo abierto promedió 3.3% de la población económicamente activa cuya comparación es favorable con la de 4.1% que se registró en el mismo periodo de 1997.

CAPITULO IV

- A pesar de la aguda inestabilidad en los mercados internacionales derivada de las crisis financieras como la de Asia, así como la caída en el precio del petróleo, se ha mantenido al máximo posible el crecimiento de la economía, gracias a la disciplina fiscal y monetaria y al esfuerzo de todos los mexicanos.

Sin embargo es importante considerar cada uno de estos puntos y reflexionar un poco en los resultados que los mismos nos expresan.

De esta forma, como primer punto se observa que posiblemente los buenos resultados de 1996 y 1997, el gobierno los argumente en favor de la política económica que ha aplicado, pero no olvidemos que dentro de ambos años sólo se recuperó lo perdido en 1995, como en el apartado anterior ya se hizo mención.

Por otro lado, con lo referente al empleo, se tiene que se han creado alrededor de 1.5 millones, representando sólo la mitad del objetivo oficial de un millón de nuevas plazas al año. Y aunque la tasa desocupacional se situó en 3.4%, del número de empleos generados en los primeros seis meses del año (488 mil 85) un 60% son eventuales y mal pagados, y si a ello agregamos que actualmente el 53% de la población económicamente activa del país subsiste del comercio informal (ventas callejeras o trabajadores de microempresas familiares) podemos darnos cuenta de que aún falta por hacer en materia de empleo.

Además, en este mismo punto, también encontramos la situación de los bajos ingresos salariales que se caracteriza porque sólo el 37% de los trabajadores reciben un salario mínimo y sólo un 10% del total gana como el equivalente a cuatro y cinco salarios mínimos, esto es, entre un máximo de 4,500 pesos mensuales.

El punto anterior nos conlleva a tocar otro de suma importancia como lo es la pobreza en nuestro país. Según datos de un artículo periodístico,¹⁴⁶ las políticas de contracción

¹⁴⁶ El Financiero. Dos años de grandes retos: Zedillo. 2 septiembre 1998, pág.20

CAPITULO IV

salarial y recortes al gasto público han aumentado en 300% el número de mexicanos que subsisten en la pobreza extrema.

Asimismo, dicho artículo indica que tan sólo en los cuatro años de la actual administración el número de indigentes (aquellas personas que no tienen ni para comer) pasaron de 20 a 26 millones, en tanto que 40 millones más padecen de la pobreza extrema. Mientras que otros 20 millones sobreviven con ingresos inferiores a los dos salarios mínimos que de acuerdo con la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) apenas alcanza para adquirir la tercera parte de una canasta de productos básicos excluyendo los productos cárnicos, lácteos, frutas y verduras.

Es de esta manera que la contracción salarial que existe en nuestro país da como resultado el que se erosione en más de 70% el poder de compra del trabajador mexicano para situarlo entre los más pobres a nivel mundial.

De igual forma, también se debe hacer mención de la gran desigualdad en la percepción de los ingresos en nuestro país puesto que ello conlleva al aumento de la pobreza, como lo demuestra los datos de un artículo periodístico:¹⁴⁷ la mayor parte del ingreso generado lo concentró el número de personas correspondientes al sector adinerado con 41.24% del ingreso; en tanto que el sector de los más pobres sólo participó con el 1.01%, cifra 47% menor que en 1984 y 60% menor que en 1950.

Este mismo artículo cita que lo anterior nos deja ver que la población es más pobre en comparación con los años anteriores, y ello a pesar de que México forma parte de los países selectos incluidos en la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico). Asimismo, lo antes dicho comparado con el patrón de distribución del ingreso de los países miembros de tal organismo nos demuestra que, en México el

¹⁴⁷ EXCELSIOR. Cuarto Informe de Gobierno. 2 septiembre 1998, pág. 29A.

CAPITULO IV

ingreso involuciona, es decir registra modificaciones regresivas, en vez de evolucionar afectando los sectores más vulnerables de la población.

El artículo finaliza con un ejemplo que comprueba el punto antes citado informando que mientras en México 60% de la población percibe 23% del ingreso, en Suecia obtiene 39%; España 40%; Japón 39% y en India 37%. Del mismo modo, en nuestro país 10% concentra el 41% del ingreso; en Suecia el 21%; España y Japón el 22% y en la India el 27%.; demostrándose que en un país avanzado existe cierta homogeneidad y eficiencia en la distribución de la riqueza.

De esta forma podemos observar que dentro de la economía existen puntos en los cuales debe reflexionarse, no sólo para avanzar más rápidamente, sino también para evitar las grandes desigualdades, porque aunque nuestra economía se haya catalogado en la exportación en décimo lugar el año pasado, (punto que más adelante se tocara puesto que también es digno de reflexión), en tamaño se encuentre en décimo cuarto, en desarrollo social ocupa el número 48, lo que deja ver los pocos beneficios directos que ha tenido la vida de nuestra población.

Por otra parte, se menciona la aplicación de la disciplina fiscal y la administración monetaria, pero la aplicación de tales medidas han sido bastante estrictas. Así, la administración monetaria se ha expresado en la restricción del crédito interno y en la reducción de liquidez de los bancos. Las tasas de interés se han mantenido en niveles altos dentro de todo el reciente año, y todas estas medidas ocasionan que el costo del dinero para los empresarios que requieren financiar inversiones o las familias que necesitan crédito para el consumo, sea cada vez más caro (superando 35% de interés efectivo).

En cuanto a las medidas fiscales no se han logrado las condiciones necesarias para que el sector privado participa más en inversión. Ello no solamente se presenta en nuestro país, es caso común en toda América Latina: " ... en América Latina, por diversas razones históricas, el sector privado participa con menos de 20% del financiamiento y el ejercicio

CAPITULO IV

del gasto total en ID, porcentaje que en muchos países es menor a 10¹⁴⁸ En esta misma cita también encontramos la información de que, en contraste, en los países industrializados de Asia predomina la actividad empresarial de ID. De igual manera, en las estadísticas de la OCDE se demuestra que en la gran mayoría de las naciones desarrolladas, el gobierno financia de 20 a 50 % del gasto nacional total en ID, y el sector privado de 50 a 80%.

De esta manera es como los efectos de la austeridad monetaria y fiscal se han manifestado en las elevadas tasas de interés, la casi nula disponibilidad del crédito y en la depreciación del peso.

Otro punto que sobresale en el análisis del curso de la económica del país y, por ende, en el "desarrollo económico" del mismo, es el costo de la crisis bancaria de 1995 y de la debilidad fiscal del gobierno. Las causas que provocaron dicha crisis bancaria se dieron, como sabemos, de las acciones económicas del sexenio pasado caracterizadas por altas tasas de interés y una excesiva expansión del crédito. Y se hace mención de dicha crisis ya que su costo no se mide sólo en términos financieros, sino también en términos económicos que se expresan en la ausencia de un sistema financiero que desempeñe las funciones de intermediación esencial para el apoyo de la actividad económica, cosa que desde 1995 a la fecha aun no se ha logrado concretar, ya que mientras que en el período de 1988 a 1994 el financiamiento otorgado al sector privado creció a una tasa promedio anual del 33.4%, entre 1995 y abril de 1999 decreció en 20.6% por años. Por ello es importante e indispensable una resolución que restablezca un sistema bancario capaz de apoyar los proyectos productivos que propicien el crecimiento de la economía y el desarrollo económico del país, ya que el pronto restablecimiento del crédito es una de las medidas de la que en buena parte depende el financiamiento y el desarrollo del aparato productivo que se compone, en su mayoría de empresas e individuos que no tienen la capacidad financiera para acceder a otras fuentes de financiamiento.

¹⁴⁸ Mario Waissbluth. Banco de Comercio Exterior: El Financiamiento Gubernamental a la innovación México, julio 1998, pág. 549.

CAPITULO IV

En cuanto a la política económica tenemos que si bien ha favorecido el crecimiento del sector exportador debemos reconocer que éste está concentrado en unos cuantos sectores y de ellos algunos ordenados en torno al comercio intrafirmas y a los Tratados de Libre Comercio. El resto de la economía ha sido mucho más lenta en iniciar y sostener la recuperación.

Del mismo modo se puede observar que aunque la reforma económica ha puesto un gran empeño en la despetrolización de las exportaciones, no ha logrado desprender la dependencia que tienen los ingresos presupuestales del gobierno con respecto a la renta petrolera (casi 40% de dichos ingresos provienen del petróleo). El efecto de la caída del precio internacional del petróleo, en nuestro país recae en el presupuesto federal (ya que esta situación obligó al gobierno a recortar tres veces el gasto) y a su vez en la población del país, ya que la sustitución de los ingresos petroleros se hará mediante el alza de impuestos y de precios de bienes y servicios que produce el estado.

Finalmente, las perspectivas económicas para, por lo menos, los dos próximos años serán las siguientes:

- Para 1999 se pretende obtener un crecimiento del producto interno bruto del 3.0% y en el año 2000 de 5.0%; el programa económico para este y el próximo año se orienta a reducir la inflación a 10.0% para el año 2000 y se considera un precio promedio del petróleo de 9.25 dólares por barril. Asimismo, el gobierno considera que en el año de 1999 aumentara 528 mil el número total de trabajadores asegurados en el IMSS.

Sin embargo, las expectativas oficiales difieren un poco con las que algunos analistas económicos opinan, por ejemplo, según éstos, para 1999 se proyecta un crecimiento de 2.86% del PIB, la inflación será de 14.06% mientras que para los próximos 12 meses (julio de 1999 a julio del 2000) se ubicará en 12.91% y el precio del petróleo será de 12.91, 2.6% dólares más que la estimación oficial, de seguir la disciplina de los países exportadores de petróleo por mantener los convenios de producción, factor que hasta el

CAPITULO IV

momento ha propiciado la elevación de los precios internacionales del crudo a lo largo de 1999 (lo que ha ocasionado que hasta el 11 agosto de 1999 el precio del crudo mexicano sea de 16.93 dólares por barril).

- Para 1999 el gasto público inferior medio punto porcentual del PIB ejercido en 1998, de 15% del PIB.(un billón de pesos).
- Analistas económicos indican que uno de los principales factores que pueden limitar la actividad económica para el año 2000 es la situación de los Bancos. Recordemos que el papel de la Banca en la economía mexicana es intermediar recursos entre ahorradores y demandantes de crédito, pero obviamente prestar bien, es decir, sin mucho riesgo.

Uno de los factores que contribuyó a que la banca tuviera problemas estructurales internos fue la oferta excesiva de crédito que en el año de 1994 constituía una cartera vencida de entre 7 y 8 veces el PIB, resultado de haberse concentrado el crédito de manera inadecuada en sectores riesgosos, sectores de bajo crecimiento o crecimiento negativo. Además, la banca no contaba con infraestructura interna para prestar y mucho menos a tal velocidad. Entre esta situación destaca el hecho de que no se tenía bases de datos con información crediticia que le permitiera a la banca conocer el comportamiento y nivel de endeudamiento de la gente a la cual se le otorgaba el crédito.

Es así que en el período 1990-1994, junto con el crecimiento de la cartera, se tenía también un fuerte crecimiento de la cartera vencida, lo que trajo como consecuencia el deterioro de la base de capitalización de los bancos, por lo que con la devaluación de 1994 y la salida de capitales en 1995 cambiaron el entorno económico que prevalecía (expectativas de una inflación a la baja, altos crecimientos económicos y fuertes inversiones extranjeras) provocando quiebras en casi todos los bancos mexicanos. De esta manera, las consecuencias de la situación antes descrita de la banca se ha venido arrastrando hasta nuestros días reflejándose en escasos créditos, altas tasas de interés, y

CAPITULO IV

contrayéndose por octavo mes consecutivo; en abril de 1999 año bajó 12% en términos reales.

En otros términos, como cualquier país en crecimiento que necesita del crédito para impulsar su desarrollo, mientras que en el periodo de 1988 a 1994 el financiamiento otorgado al sector privado creció a una tasa media anual del 33.4 por ciento en términos reales, entre 1995 y abril pasado decreció en 20.6 por ciento por años.

La situación de la banca en nuestro país cobra suma importancia si consideramos que el pronto restablecimiento del crédito constituye uno de los factores para el fortalecimiento y el desarrollo del aparato productivo del país,

Por tal motivo, se encontrará presente la necesidad de que en el sistema financiero se den avances en la legislación para que el sistema sea limpio, claro y de confianza para la inversión de capitales.

- Por otra parte, el sector exportador que ha tenido una gran participación en la economía mexicana, puede disminuirla provocando malestar en la economía en el año 2000 (afectando la balanza comercial) debido al inminente riesgo de una desaceleración de nuestro principal mercado, Estados Unidos (cuyo crecimiento se espera sea de 4 % para 1999 pero sólo de un 2.1% para el año 2000), ya que la expansión ininterrumpida de la economía de este país durante nueve años y su consecuente demanda de productos mexicanos ha influido en gran medida para el impulso de nuestro sector exportador.

Por consiguiente, todo lo expuesto en este apartado nos demuestra que, nuestra economía esta todavía muy lejos de alcanzar las condiciones de un crecimiento que integre a los distintos sectores productivos, con una infraestructura fiscal y legal sólida para el desarrollo y con la necesaria diversificación comercial. Y si nos deja ver que prevalece la fragilidad financiera, una economía en la que se reduce la tasa esperada de

CAPITULO IV

crecimiento, en la que no se crean los empleos suficientes y ni se recupera el nivel de ingresos, representando un camino largo para alcanzar el crecimiento sostenido y el mayor bienestar para la población.

4.3 POSIBILIDADES ALTERNATIVAS: DESARROLLO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN EL SECTOR EXPORTADOR.

En la actual economía mundial encontramos tendencias más claras hacia la internacionalización de los negocios y los mercados de capital, así como una liberación del comercio. Toda esta evolución da origen a un proceso permanente de reestructuración industrial para conformar estructuras productivas más descentralizadas y flexibles, y en donde se ha necesitado de transformaciones tecnológicas y organizacionales. Todo ello confiere a las pequeñas y medianas empresas un papel muy importante en la dinámica económica actual, ya que por sus características tienen la capacidad de responder adecuadamente a los cambios en el mercado mundial, además de poseer una particular importancia para las economías nacionales no sólo por sus contribuciones a la producción y el abastecimiento, sino también por su capacidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y de generar empleos.

Como definición podemos retomar lo siguiente: "las micro y pequeñas empresas son formas específicas de organización económica en actividades industriales y de servicios que combinan capital, trabajo y medios productivos para obtener un bien o servicio que se destina a satisfacer diversas necesidades en un sector determinado y un mercado de consumidores"¹⁴⁹

Asimismo, dichas empresas no se salvan de presentar una serie de ventajas e inconvenientes. Como por ejemplo, entre las ventajas podemos citar la gran capacidad

¹⁴⁹ Seminario internacional: Las micro, pequeñas y medianas empresas ante las nuevas realidades económicas. Bancomext. Junio 1993, pág. 574

CAPITULO IV

que tienen para aprovechar los recursos humanos, la competitividad con la que cuentan en productos de mayor demanda, la facilidad de adaptarse a los cambios y a las oportunidades del mercado, su agilidad para satisfacer demandas de consumo donde se incluye el de las grandes y medianas empresas y requerimientos del sector público.

Entre sus inconvenientes podemos encontrar los problemas de escasez en la formación de cuadros directivos, así como la adaptación tecnológica y los recursos financieros, elementos que son de suma importancia para la formulación de una política de crecimiento, originando dichas dificultades un débil poder de negociación económico, financiero y político, y la carencia de recursos para una asignación que les brinde igualdad de oportunidades frente a otras empresas.

Actualmente, la industria micro, pequeña y mediana en México representa el 98.7 por ciento de los establecimientos industriales, emplea 47 por ciento de la fuerza laboral y contribuye con 31 por ciento del ingreso nacional¹⁵⁰. (Ver Cuadro 46)

En nuestro país, muchas de estas industrias se concentran en actividades tradicionales como alimentos, textiles, calzado, química, etc, [Ver Cuadro 46.1 (Anexo 12)] lo cual ayuda de una manera considerable al desarrollo regional, es decir, la pequeña y mediana industria al estar ubicada en todo el territorio nacional, permite adoptar medidas de planeación de desarrollo regional mas equilibrado, por lo que es importante impulsarlas e integrarlas al desarrollo económico y al sector exportador del país.

En México, este tipo de empresas se definen con las siguientes características:

De acuerdo con la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial se considera Microempresa a aquella que ocupa hasta 15 personas y cuyo valor de sus ventas netas no rebase el equivalente a novecientos mil pesos.

¹⁵⁰EL FINANCIERO, "Urgen fuentes de financiamiento para la pequeña empresa: BID", el 12 de marzo de 1998, pág. 8

CAPITULO IV

CUADRO 46

INDUSTRIA MANUFACTURERA diciembre 1998		
ESCALA ECONOMICA	ESTABLECIMIENTO	%
MICROINDUSTRIA	100,062	78.83
INDUSTRIA PEQUEÑA	19,853	15.54
INDUSTRIA MEDIANA	3,861	3.04
SUBSECTOR IMP.	12,776	97.51
INDUSTRIA GRANDE	3,165	2.49
TOTAL	126,941	100.00
INDUSTRIA MANUFACTURERA diciembre 1998		
ESCALA ECONOMICA	PERSONAL OCUPADO	%
MICROINDUSTRIA	406,312	9.88
INDUSTRIA PEQUEÑA	748,908	18.20
INDUSTRIA MEDIANA	606,178	14.73
SUBSECTOR IMP.	1,761,398	42.81
INDUSTRIA GRANDE	2,352,634	57.19
TOTAL	4,114,032	100.00

FUENTE: Información proporcionada en el Depto. de Promoción de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas y de Desarrollo Regional. SECOFL Datos basados en Información del IMSS.

CAPITULO IV

Como características más importantes de este tipo de empresas podemos citar su organización de tipo familiar, la gran capacidad de subsistencia que poseen, el dueño es quien proporciona el capital, así como el que dirige y organiza el negocio, además cuenta con poco personal, etc.

Con lo que respecta a las ventajas de dichas empresas se puede citar el que sus necesidades de capital son mínimas, se adaptan y asimilan con rapidez a los cambios estructurales y tecnológicos, dan una atención personalizada a los clientes y sus procedimientos administrativos se pueden adaptar a las condiciones del mercado. Sin embargo, en cuanto a sus desventajas se tiene que sus operaciones son reducidas, lo que ocasiona bajas ganancias, su iniciativa y planeación de sus actividades a largo plazo es muy mínima, y tienen un rezago comparativo con otras empresas de mayor tamaño en el plano tecnológico, productivo y administrativo.

Las Pequeñas Empresas son aquellas que emplean hasta 100 personas y cuyo valor de sus ventas netas no rebase el equivalente a nueve millones de pesos. Entre sus características podemos citar que ocupa de 16 hasta 100 personas como trabajadores del negocio, los dueños de la empresa son quienes la dirigen con una administración empírica y, aunque utilizan maquinaria y equipo, se basan más en el trabajo que en el capital, dominan y abastecen un mercado mas amplio, incluso llegan a exportar y están en proceso de crecimiento aspirando a ser medianas empresas.

Como ventajas de las pequeñas empresas podemos citar el que absorben una parte importante de la población económicamente activa, son generadoras de empleo., asimilan y adaptan con facilidad diversas tecnologías, surten mercados locales y regionales generalmente con bienes de consumo, etc.

Entre sus desventajas se encuentra el hecho de que les afectan los cambios en el entorno económico y político, no pueden soportar periodos largos de crisis con bajas ventas, no tienen facilidades para acceder a las fuentes de financiamiento y tienen muchos

CAPITULO IV

problemas administrativos por la falta de experiencia de los dueños que dirigen el negocio.

Las Medianas Empresas son aquellos negocios que ocupan hasta 250 personas y el valor de sus ventas netas no rebasa el equivalente a veinte millones de pesos.

Como características de estas empresas se tiene que emplean de 101 a 250 personas, aunque los dueños del negocio dirigen la empresa, contratan administradores profesionales para que los auxilien, son empresas que cuentan con mas maquinaria y equipo en comparación con las pequeñas, se preocupan por participar en forma mas externa, tanto en el mercado nacional como en el internacional y se siguen desarrollando mediante fusiones o alianzas pretendiendo llegar a ser grandes.

Las ventajas que dichas empresas presentan es que cuentan con una adecuada administración que les permite enfrentar los problemas que se presenten, son muy dinámicas y generan muchos empleos, y amplían y adaptan tecnología con mucha facilidad. Como sus desventajas está el que sus operaciones mantienen altos costos de operación, no se mejoran las técnicas de producción ni se eleva la productividad, no tienen mucho personal especializado y capacitado, enfrentan problemas como falta de competitividad, bajas ventas, productos de baja calidad y altos costos, entre otras.

Por otra parte, la importancia que para nuestra economía tienen estas empresas no es algo exclusivo de nuestro país. En realidad la micro , pequeña y mediana empresa es importante prácticamente en todas las economías del mundo, y muchas de las mas desarrolladas o altamente exportadoras han logrado insertar exitosamente estas empresas en la competencia internacional. Tal es el caso de la Unión Europea que ha venido reconociendo la importancia de dichas empresas desde principios de los años ochenta. Y es que, las pequeñas y medianas empresas desempeñan una función importante en la competencia mundial debido a su aportación en el crecimiento y el desarrollo, lo que ha aumentado su papel crucial en el actual mecanismo competitivo económico global.

CAPITULO IV

Este tipo de empresas tienen las mismas características aquí y en todas partes del mundo como una situación financiera desfavorable y dificultades de penetración en los mercados son algunas desventajas inherentes a su pequeña dimensión y que les impide alcanzar su máximo potencial de desarrollo y crecimiento.

Es su propia dimensión la que les impide el acceso a determinados recursos financieros que utilizan las empresas de mayor tamaño, lo que ocasiona que el financiamiento de las pequeñas empresas se base en recursos bancarios de corto plazo y con tipos de interés más elevados y con menores amortizaciones, en comparación con las grandes empresas. Dichas diferencias se deben a la dificultad que tienen tales empresas para ofrecer las garantías exigidas por los bancos para otorgarles el crédito bancario.

Atendiendo a esta situación, en el caso de España, se han llevado a cabo medidas de apoyo para las pequeñas y medianas empresas en forma de incentivos fiscales, esquemas de cooperación empresarial, sistemas de información y financiamiento externo.

En el país español se ha registrado un gran apoyo del gobierno a dichas empresas por conducto del Instituto de Crédito Oficial (ICO) desarrollándose como un agente financiero del Estado quien realiza su actividad a través de líneas de crédito destinadas al financiamiento a largo plazo y tasas de interés preferenciales, de los proyectos de inversión productivos emprendidos por las pequeñas medianas empresas. Como esta institución no cuenta con una red de oficinas a nivel nacional, distribuye los préstamos utilizando la técnica de la mediación, por lo que el pequeño empresario puede solicitar el crédito del ICO en su banco habitual, siendo el ICO quien establece las condiciones generales que deben respetar las entidades financieras en la concesión de los préstamos (plazos de amortización, tipo de interés máximas, ausencia de comisiones de estudio y apertura).

En cuanto a los incentivos fiscales, en el caso español, los Presupuestos Generales del Estado de los últimos años han introducido distintos incentivos fiscales a través de

CAPITULO IV

reformas parciales en la regulación de los impuestos a los que están sujetas las pequeñas y medianas empresas.

Por otro lado, la relación estrecha con la cooperación tecnológica, las medidas de fomento de la investigación e innovación tecnológica de la pequeñas y medianas empresas están recibiendo mayor impulso en los últimos tiempos. En España, la labor de asesoría y financiamiento llevada a cabo por el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), integrado en el Ministerio de Industria y Energía, y los esfuerzos para coordinar sus actividades con la Sociedad Estatal par e Desarrollo del Diseño y la Innovación (DDI), así como las iniciativas específicas para favorecer el acercamiento y la comunicación entre la universidad y la empresa son los organismos que mejor representan el interés del gobierno español sobre estos aspectos.(Para mayor información sobre este tema, consultar la revista Mercado de Valores, NAFINSA, "Apoyo a la PYMES: Experiencias en Alemania, España, Italia, República Dominicana.", Noviembre 1998.

Por tal motivo, nuestro país deberá trabajar mucho en materia de una política económica que favorezca a las pequeñas y medianas empresas si desea lograr el mismo objetivo de las economías más desarrolladas respecto a las mismas, ya que, a pesar de las favorables condiciones que pueden proporcionar estas empresas, en México este subsector de la economía ha enfrentado enormes problemas para modernizarse y confrontar con éxito la competencia internacional, problemas como la carencia de recursos tecnológicos, financieros y empresariales necesarios ante la competencia tanto interna como externa.

Y es que, si bien es cierto que México esta participando en el entorno de la economía mundial, se debe reconocer que el incremento del producto, la inversión, las exportaciones y la productividad que ha obtenido responden sólo al crecimiento de unas cuantas grandes empresas que ante la contracción del mercado interno fueron capaces de llevar adelante un proceso de transformación productiva, permitiéndoles ingresar a los mercados foráneos en condiciones competitivas, pero sin que ese dinamismo se haya

CAPITULO IV

traducido en impulsos modernizadores hacia el resto de la planta productiva, principalmente hacia las micro, pequeñas y medianas empresas., ya que además, éstas presentan problemas financieros y tecnológicos, factores que les obstaculiza la implantación de la modernización.

En este sentido resulta difícil pensar que estas ramas industriales por su tamaño y por las condiciones en que se encuentran tengan la posibilidad de exportar directamente en el corto plazo , y pudiendo ser uno de los sectores que representaría una buena base para el Comercio Exterior en nuestra economía.

En consecuencia, cada día se acentúa más la necesidad de formular una Política Industrial para las Pequeñas y Medianas Empresas en nuestro país que contenga un buen sistema de apoyo para las mismas..

Ya anteriormente en nuestro país, la promoción de la micro, pequeña y mediana industria se perfiló como una de las tareas prioritarias dentro del Programa de Modernización Industrial y Comercio (PRONAMICE), en donde se mencionó que a fin de fomentar la participación de estas empresas se impulsaría la modernización de las formas tradicionales de producción poniendo mayor atención a los programas de organización interempresarial que facilitara el trabajo en equipo. Es así que dentro de este marco de apoyo se elaboró también el programa de modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana 1991- 1994 cuyo objetivo fue fomentar el desarrollo de estas empresas para que tuvieran una mayor participación en la economía nacional y el comercio exterior del país

En sí, el programa de modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana tiene figuras de organización que plantean promover la modernización de estos sectores, así como elevar sus competitividad, mejorar su gestión en los mercados y aprovechar su potencialidad para concurrir a los mercados de exportación. La utilización de estas figuras fueron creadas como alternativas para que este importante segmento de

CAPITULO IV

la industria mexicana sobreviviera ante los cambios que se experimentaban en los mercados internacionales.

Dentro de estas figuras mencionaré solamente aquellas que, a fin de nuestro tema, representan la posibilidad de participación de las pequeñas y medianas empresas en los mercados internacionales. Tales figuras de organización son la subcontratación y la de empresas integradoras.

Así, por empresas integradores entenderemos a aquellas que tengan como objetivo integrar unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana y realizar gestiones y promociones orientadas a la utilización óptima de las mismas. De esta forma, se debe fomentar este tipo de esquema si se desean constituir cadenas productivas eficientes, que les permitan a dichas empresas un acceso mas directo a los mercados internacionales.

Por otro lado, la Subcontratación es aquella relación comercial establecida entre dos empresas, donde una de ellas será la contratista y la otra la subcontratista. En dicha relación comercial, la primera encargará a la segunda la fabricación de partes o piezas, o el desarrollo de una operación.

Como observamos, la subcontratación funciona bien para la producción de bienes intermedios o básicos, de consumo final, de partes y componentes. Aquí, los fabricantes de partes y componentes utilizan una estructura de varias niveles, y la empresa principal provee la planta de ensamblado final, lo cual refleja una división del trabajo dentro de los procesos productivos. Asimismo, la empresa principal proporciona el diseño, la tecnología, el equipo y en ocasiones asistencia financiera en forma de capital o de préstamos. De esta manera, es que se pretenden articular empresas de menor escala con las de mayor tamaño y así propiciar la especialización industrial, el desarrollo y asimilación tecnológica, pero sin olvidar que tanto la cooperación y la confianza son

CAPITULO IV

elementos necesarios en este sistema a fin de que la operación o la cadena de abastecimiento se conserve en movimiento.

Asimismo, en el año de 1996 el gobierno presentó el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PROPICE). Este programa estableció políticas como estabilidad económica y desarrollo financiero, mejoramiento de la infraestructura física humana e institucional, fomento de las cadenas productivas, desarrollo tecnológico, desregulación, promoción de las exportaciones, apertura de mercados e impulso a la competencia.

Sin embargo, a pesar de este tipo de programas, hoy en día, sigue necesario el requerimiento de más políticas, ideas y acciones coherentes que permitan una verdadera integración de las empresas pequeñas y medianas en esta evolución de la economía, donde los cambios en el entorno internacional son cada vez más vulnerables para las mismas en nuestro país.

Por consiguiente, se deberá impulsar una política industrial que considere los apoyos requeridos por las Pequeñas y Medianas Empresas, entre los cuales pudiesen estar el impulsar una integración empresarial que contenga un esquema de colaboración mutua, para sumar habilidades y ventas con el fin de producir, comercializar, prestar servicios o invertir, y así lograr mantenerse no solo en el mercado nacional sino también en el internacional, y con ello colaborar en el proceso de modernización del aparato productivo de la pequeña y mediana empresa, mas aun si consideramos que un alto porcentaje de las exportaciones mexicanas las realizan las grandes empresas apoyándose en insumos que les proveen las pequeñas y medianas.

Considerando este último comentario creo conveniente mencionar una vez mas el artículo de la revista ANIERM "La integración de la PYMES al Comercio Exterior", puesto que el comentario se complementa con las aportaciones que la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana expone en su artículo, en beneficio de este sector empresarial.

CAPITULO IV

En primer lugar mencionaré aquellos puntos que consideró de suma importancia citados en el artículo como el hecho de que la participación de las empresas pequeñas y medianas en el Comercio Exterior debe tomar en cuenta dos cuestiones importantes: por un lado, realizar estudios detallados sobre las condiciones, características, ubicación, recursos con que cuentan, especialización, sus recursos humanos en donde se debe investigar el perfil profesional de las personas al mando de la empresa y de su administración, entre otros elementos que auxiliarían mucho en cuestión de saber otorgar el tipo de apoyo adecuado que necesita cada empresa.

Por el otro lado, estar conscientes de que no es posible incorporar directa e indiscriminadamente a todas las micro y pequeñas empresas a la exportación, por lo que se hace necesario articularlas a los procesos que realizan las empresas medianas y grandes, con objeto de vender en otros mercados convirtiéndolas en exportadoras indirectas.

Por tal motivo, la producción compartida para exportación es la que se debe impulsar y fomentar para incrementar la participación de las empresas pequeñas y medianas dentro del total de exportaciones mexicanas. Y es que, de esta forma, se exporta sin tener la necesidad de incurrir en la inversión tan grande que se requiere cuando se trata de ingresar en forma directa, por lo que las alianzas estratégicas tanto con las PYMES como con empresas grandes y la practica de operaciones de subcontratación (que ya anteriormente se describieron) serían de gran ayuda para este sector.

Asimismo, tomando en cuenta el Programa de Apoyo Integral de este mismo artículo y del cual hice mención en el Capítulo 3, tomar medidas que beneficien a las empresas en el aspecto fiscal, en el cual las mismas piden un mayor apoyo por parte del Gobierno en beneficio del sector productivo, a través de medidas que les impidan que el cumplimiento de sus obligaciones fiscales las descapitalicen teniendo que desatender sus negocios o desperdiciando un tiempo valioso que podrían dedicar a ser productivos, por cumplir los requisitos tan complejos de las disposiciones fiscales.

CAPITULO IV

Continuando con la política industrial, otro de sus puntos fundamentales para el fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo de las mismas, es la formación de los recursos humanos, ya que, el pequeño empresario en particular no parece estar preparado para resolver los retos que plantean las nuevas políticas económicas de liberación de la fuerza del mercado por lo que se debería considerar también el ofrecer estímulos a empresas que se dedican a la capacitación en materias técnicas, administrativas y a la calidad, para mejorar a la capacidad gerencial de las PYMES.

De igual manera se debe considerar también el Factor Tecnológico, ya que como las pequeñas y medianas empresas son débiles para generar tecnologías, se deberán adoptar políticas que les permitan tener flexibilidad en la aplicación e innovación tecnológica para que la velocidad de los cambios actuales en el entorno modernizador económico no las vuelva obsoletas., y por ello es que debe dárseles acceso a una oferta tecnológica amplia y competitiva.

En si, una de las estrategias fundamentales de política económica para el fortalecimiento de las micro , pequeña y mediana empresa deberá contener inversión en capacitación empresarial con el fin de elevar la calidad tanto del propio empresario como en la preparación del personal y, establecer información tecnológica permanente, comercial y financiera acorde a las necesidades de las empresas para que posean condiciones de igualdad en competencia, esto es considerar la capacitación administrativa, la tecnológicas, la productividad, el crédito, la promoción comercial, las exigencias de calidad y la expansión hacia nuevos mercados.

Finalmente, todo lo antes mencionado respecto a las pequeñas y medianas empresas cobra importancia debido a que, tomando en cuenta la apertura económica, nuestro mercado interno está incorporándose al mercado mundial que esta cada vez mas globalizado, y en el cual nuestras empresas están compitiendo tanto a nivel nacional como internacional.

CAPITULO IV

Dichas empresas pueden ser significativas en el sector exportador de nuestro país, propiciando la diversificación de exportaciones que tanto se requiere y aprovechar las oportunidades que la globalización económica depara, más aún si éstas se encuentran en un entorno en el cual se está considerando a las exportaciones como uno de los factores que contribuyen a la modernización, crecimiento y bienestar socioeconómico de un país y su población.

De esta manera es que se debe buscar la mayor eficiencia de las mismas para que, en la medida de lo posible, puedan convertirse en exportadoras, obviamente conjuntándose esfuerzos para mejorar la productividad interna y la capacidad competitiva de estas empresas.

CONCLUSIONES

En los últimos años hemos observado como la economía mundial ha sufrido cambios originados tanto por el desarrollo tecnológico como por la internacionalización del capital, factores representativos de la globalización económica.

Por consiguiente, la década que termina nos confirma la existencia de una compleja interdependencia de los mercados financieros y un sistema de producción internacionalmente cada vez más integrado, elementos fundamentales que han venido a transformar el orden económico mundial y a acelerar el proceso de globalización, en el cual también uno de sus rasgos distintivos, como ya lo observamos a lo largo de este trabajo, es la tendencia a la conformación de bloques económicos en forma de asociaciones de libre comercio o de mercados comunes.

Ante este escenario, la mayoría de los países han venido aceptando que, tarde o temprano, la globalización de los mercados significa que para quienes rechacen las reglas de la competencia que impone la misma y no se vinculen eficiente y oportunamente en los nuevos centros económicos a nivel internacional, no podrán tener acceso a los mercados, a los capitales ni a las nuevas tecnologías.

Por tal motivo, algunos países se han dado a la tarea de realizar modificaciones en su política económica, como el caso de nuestro país, México, que en un plazo muy corto implantó un proceso de apertura económica al exterior caracterizado por una desregulación económica, la privatizaron de algunas empresas a cargo de Estado y la promoción de nuestras exportaciones. Pero recordemos que la realización de tales modificaciones se debió también a la situación interna (deuda, devaluación y la inflación, consecuencias de la política de sustitución de importaciones)

Es así que nuestro país, en busca de soluciones, fue adoptando medidas con el fin de generar un crecimiento sostenido, elevar la competitividad de su economía en su

conjunto y aprovechar los efectos positivos de libre comercio en las exportaciones y en la generación de empleos, y también para dar cumplimiento a los lineamientos de la Carta de Intención que firmó con el FMI en 1983, la cual exigía al país medidas de reestructuración interna para logra un superávit comercial y garantizar el pago del servicio de la deuda,

Como resultado de dichas transformaciones, el sector exportador de nuestro país tuvo un cambio radical, ya que si bien antes se caracterizaba porque sus exportaciones se basaban exclusivamente en el petróleo (en el año de 1985 representaban el 55.2% de las ventas totales del exterior), se promovieron las exportaciones no petroleras alcanzando cifras extremas a las primeras, actualmente las exportaciones petroleras representan menos del 10% del total exportado.

Esta nueva implantación económica hizo que el sector exportador se integrara principalmente por productos manufactureros cuya participación actual alcanza el 90% en nuestras exportaciones, productos petroleros 6%, bienes agropecuarios 3% y extractivas no petroleras 0.3%. Incluidos en esta clasificación, los subsectores con más participación son los productos metálicos, maquinaria y equipo (incluye industria automotriz) textiles, vestidos y cueros, petróleo crudo y gas natural, así como química, siderurgia y productos mineros no metálicos.

Otro de los resultados del cambio efectuado ha sido una mayor actividad de intercambio con las regiones de América del Norte (87% de nuestras exportaciones las dirigimos a esa región), América Latina (4.8%), Unión Europea (3.5%) Asia (2.19%), otros (2.07%), gracias a las negociaciones comerciales con diversos países a través de los Tratados de Libre Comercio.

Sin embargo, con base en lo descrito anteriormente, cabe retomar la reflexión respecto a la siguiente cuestión: la diversificación de nuestras exportaciones, tanto en productos como en nuevos mercados.

Nuestras exportaciones totales se han incrementado, como lo demuestra el hecho que de acuerdo a datos de la Organización Mundial de Comercio, para 1997 México ocupó el lugar número 15 al participar con el 2% de las exportaciones mundiales, por arriba de países como España, Malasia, Rusia, Brasil, etc., países que han reflejado un fuerte dinamismo comercial en los últimos años, pero tal crecimiento es el resultado de un mayor volumen de exportaciones y no de la participación de más y variados productos, lo que demuestra que el incremento obtenido de las exportaciones no petroleras aún no ha logrado incrementarse en nuevos productos.

Y es que, como pudimos observar, si bien es cierto que nuestras exportaciones ya no se basan exclusivamente en el petróleo y aunque las exportaciones no petroleras han aumentado, no encontramos una verdadera diversificación de productos, puesto que es sólo un sector, el manufacturero el que está a la cabeza de la actividad exportadora. Ello se corrobora aún más si tomamos en cuenta que se tienen aproximadamente mil 50 empresas altamente exportadoras, lo cual representa una cifra muy pequeña comparada con el número de establecimientos de la industria manufacturera con 120 mil fábricas.

El desempeño comercial de nuestro país indica que el comercio está fuertemente concentrado con lo que respecta a mercados y productos, por lo que se debe seguir insistiendo en la diversificación de productos, así como de países de origen y destino para el intercambio comercial, con el fin de aminorar los efectos negativos del proceso globalizador, y es que entre los mayores peligros a los que expone la globalización está el "contagio entre países" debido a la interdependencia de los mercados y las relaciones comerciales y financieras, puesto que dicha interdependencia origina una sobredependencia del débil al fuerte.

Un efecto claro de lo anterior lo observamos en nuestro propio país con el vecino de norte, viéndose más latente la necesidad de una diversificación en nuestras relaciones comerciales, ya que recordemos que el 87% de las ventas de bienes y servicios son

dirigidos a Norteamérica lo que representa una alta concentración de nuestras exportaciones a ese país.

El efecto negativo de esta situación se manifestaría en el momento en que la economía de Estados Unidos se desacelerara, lo que implicaría un menor ritmo de las exportaciones no petroleras mexicanas y con ello la captación de menores ingresos para el país. De ahí la necesidad de seguir aumentando una verdadera diversificación de nuestras relaciones comerciales a través de la búsqueda de nuevos mercados, del verdadero aprovechamiento de los Tratados de libre comercio ya suscritos y, sobre todo, de propiciar a los sectores productivos nacionales bases competitivas que les permitan estar en ventajas y no en desventaja con sus socios comerciales.

Pero el efecto negativo del entorno globalizador no tan solo radica en los efectos provocados por la falta de la diversificación comercial por parte de un país, sino que también en la falta de diversificación de productos exportados, como ya se mencionaba anteriormente, y de lo cual nuestro país también es un claro ejemplo, ya que si bien sus exportaciones dejaron de depender de un sólo producto como el petróleo, en términos de ingresos el gobierno sigue dependiendo en gran medida de este energético, por lo que la situación internacional respecto al mismo, me refiero a la caída internacional del precio del petróleo, afecto la situación económica de nuestro país al recibir menores ingresos y con ello comprimir el gasto público.

La baja de los precios se debió a la sobreproducción mundial de este energético, ocasionando que los ingresos por este concepto disminuyeran en nuestro país (el precio que alcanzo fue de 12.85 dólares por barril, el precio mas bajo en 9 años) provocando una baja de los ingresos del sector publico viéndose el gasto reducido y la tasa de ingreso nacional medido a través del PIB en un crecimiento menor, es decir, no se mantuvo un crecimiento sostenido (durante 1997 creció el PIB un 7%, mientras que en 1998 solo lo hizo en un 4.8%)

El petróleo ha bajado su nivel como principal producto exportado, y las manufacturas pasan a ocupar un nivel muy alto en el sector exportador, pero sigue representando el principal producto de exportación mexicana con mayor captación de ingresos (al año de 1998 represento el 32.6% de ingresos) aun cuando la suma de las manufacturas es mayor que aquel, ya que el Gobierno basa gran parte de su gasto en sus ingresos de exportaciones petroleras. Por ello, los efectos de la caída de los precios del petróleo en nuestro país se reflejaron en un déficit comercial en los primeros meses de 1998, evitando un déficit mayor gracias a la participación de las manufacturas.

Por otra parte, el papel que ejerce la participación de las empresas mexicanas en el sector exportador es muy importante si tomamos en cuenta la necesidad de un sector productivo competitivo y eficiente ante los retos de la Globalización, y es que con los cambios que nuestro país adopto se han observado grandes consecuencias para aquellas empresas que no contaron con los apoyos necesarios y suficientes para afrontarlos, ante la rapidez de la implantación de la apertura comercial. Por tal motivo, fue que sólo las grandes empresas participaron activamente en dicho proceso, dando como resultado que unas cuantas exportaran y concentraran los beneficios.

La liberalización afectó principalmente a la pequeña y mediana industria que después de tantos años de protección no estaba preparada para competir con mercancías iguales o similares a la suya, debido a que el modelo de economía cerrada que existió en el país impidió que muchas de ellas se modernizaran y que se prepararan para competir en una economía globalizada. Ello es de suma importancia que se tome en cuenta dentro del contexto mundial de libre comercio exigente de cambios que originen una industria competitiva tanto el interior como al exterior.

Todo lo anterior no significa que la orientación del comercio hasta estos momentos ha sido mala. El crecimiento de la economía mexicana que se compone de la inversión, el consumo privado y las exportaciones, refleja que de estos tres elementos, el comercio exterior sigue siendo parte fundamental en el comportamiento del PIB (las exportaciones

representan el 28% del producto interno bruto), ya que, además, si tomamos en cuenta los otros dos factores tenemos que, la inversión es muy vulnerable a situaciones internas por lo que no se lograría en ella un crecimiento sostenible a largo plazo ya que estaría presentando situaciones altibajas, y el consumo privado no llega a alcanzar los niveles de ingresos de las exportaciones debido a que no existe un aumento considerable en el empleo y una recuperación de salarios, además de que existe un crédito caro y escaso, y el endeudamiento que aún enfrentan las familias mexicanas impide la reactivación del consumo privado. Por eso aunque las exportaciones estén disminuyendo (ya que en 1995 exportamos a tasas de 40% disminuyendo al 20% en 1997 y actualmente estamos a un 10%), siguen siendo una fuente importante de crecimiento para la economía del país. Sin embargo, sí es evidente la necesidad de seguir fomentando mecanismos acordes a la necesidad del país para afrontar la globalización y aprovechar las ventajas que la misma depara.

Se consideró en este sexenio al intercambio de bienes y servicios en el ámbito internacional, es decir, la participación de nuestro sector externo en la economía, como uno de los factores para alentar la creación de más y mejores empleos y promover una distribución más equitativa del ingreso, pero aún no se ha logrado.

El factor trabajo no ha recuperado sus niveles de ingreso que se habían alcanzado antes de la crisis financiera de 1994 puesto que las remuneraciones en las industrias manufactureras y de la construcción, así como en los establecimientos comerciales están por debajo del 5.1% en promedio de los salarios reales obtenidos en 1994, (en 1998 se obtuvo un crecimiento de 4.5%). El ingreso y su distribución en nuestro país deja mucho que desear ya que existe una concentración de la riqueza en pocas familias, lo que refleja también que no se han disminuido las condiciones de pobreza de los mexicanos. Al respecto, el Estado ha considerado la aplicación de programas de combate a la pobreza con la finalidad de alcanzar una justicia social, para lo cual tomó, como una de sus bases, al sector exportador, haciendo lo posible para convertirlo en un sector moderno y

vincularlo a la realidad global, tomando en cuenta aspectos como la competencia, innovación tecnológica y productividad.

La consolidación total de nuestro sector exportador con lineamientos competitivos en el ámbito internacional, que traiga beneficios a la economía mexicana y con ello el bienestar de la población, aún esta en proceso y esto mismo se refleja por los hechos de que en el país un 40% de la población vive en la pobreza y un 20% en la pobreza extrema, existe un deterioro en nuestro nivel de ingresos y aunque se mencione que en cuestión de empleos el país ha aumentado la tasa, no satisface más de la mitad requerido. En el año de 1998 se lograron generar sólo 630 mil plazas de trabajo, resultado bastante lejano al millón y medio que requiere anualmente el crecimiento de la Población Económicamente Activa.

Existen muchos mexicanos en situaciones de pobreza y el poder adquisitivo se deteriora cada vez más, ya que en dos años, de 1995 a 1996 el poder adquisitivo perdió el 20% en relación con el nivel de los ochenta. Asimismo, mientras que en el sexenio anterior se requería 16 horas de trabajo para adquirir una canasta básica, actualmente se requiere 25 hora de trabajo, lo que refleja que el bienestar social no lo tienen todos y si sólo unos cuantos. Además la riqueza se ha concentrado en un 10% de la población a costa de 70% de esta, lo que ha ocasionado fortalecer un sector económico compuesto por grandes empresas quienes han sido las mejores beneficiadas de la globalización por contar con una mayor competitividad.

La dinámica participación del sector externo en la economía y por ende en la globalización, a parte de haberse considerado como una de las medidas para no quedar al margen del proceso globalizador, es considerado como uno de los pilares de la economía para lograr un crecimiento sostenido y estable en beneficio de la población del país (en el periodo salinista se tomo al sector exportador como base para alcanzar un crecimiento económico equilibrado al igual que en el sexenio zedillista, en donde sólo se le aumenta la frase de bienestar familiar), sin embargo, el crecimiento de nuestro

Producto Interno Bruto aunque ha sido estable, excepto en el año de 1995 que fue negativo (-6.2%), últimamente también ha ido disminuyendo, ya que de un 7% que se obtuvo en 1997, baja a un 4.8 en 1998 y se estima un 3% para 1999, y aunado a ello se encuentra muy presente la persistencia de los déficits en la Balanza Comercial. Por otro lado, el beneficio para la población del país aún no aterriza ya que el desarrollo económico (es decir el paso de un país de su estado atrasado de su economía a un estado adelantado de la misma que se reflejaría en mejores niveles de vida para la población) no ha llegado todavía.

Ante estas circunstancias, es evidente la necesidad de seguir fomentando mecanismo acordados a la necesidad del país para afrontar la globalización y aprovechar las ventajas que la misma depara.

Es importante que en nuestro país se tomen medidas para diversificar los productos, y en donde una buena opción sería el considerar los productos del sector agropecuario.

Al mismo tiempo, considerar que para que la diversificación de productos sea efectiva, el gobierno deberá otorgar su apoyo a los sectores que más lo requieran, como en este caso al campo, ya que se carece de una política agropecuaria que de certidumbre de largo plazo a los agricultores y condiciones competitivas externas.

Al respecto, puede trabajar en la elaboración de una política de modernización que otorgue a los productores nacionales los beneficios de la utilización de la tecnología en este sector, que buena falta hace. Y es que, ahora que menciono condiciones competitivas respecto a las extranjeras, se debe reconocer que la diversificación comercial practicada por nuestro país a través de la realización de los tratados de libre comercio, a lo largo de sus trayectorias nos permiten observar cierta disparidad en condiciones competitivas de algunos de nuestros sectores respecto a nuestros socios comerciales, como es el caso de nuestro sector agropecuario, que por citar un ejemplo de ello, en materia tecnológica, mientras que nuestros socios del TLC, Estados Unidos y

Canadá disponen de 1.5 y 1.6 tractores por cada trabajador, en México sólo hay dos tractores por cien trabajadores. Por lo que se deben impulsar medidas que permitan que nuestros productores puedan superar las diferencias tecnológicas y productivas respecto de nuestros socios comerciales, elevar la competitividad de los sectores de exportación y beneficiarse de las relaciones comerciales que exige el proceso globalizador.

Asimismo, aunque las exportaciones petroleras han disminuido o presentado situaciones altibajas, es necesario también diversificarlas ya que se destina el 80% a Estados Unidos, el 15% a España y 5% a Japón. Así como replantear la política petrolera con ventajas competitivas, esto es desarrollar la industria de transformación, es decir se debe buscar fortaleza interna y no solo guiarse por presiones externas.

El gobierno mexicano requiere reformas económicas para reducir su vulnerabilidad a presiones coyunturales de mercados externos como la baja de precios del petróleo, tomando medidas como desp petrolizar las finanzas publicas ya que en los pasados tres sexenios, y en lo que va del presente, la principal fuente de ingresos gubernamentales se ha originado por la capitación de impuesto derivados de las exportaciones de petróleo. en donde una buena opción sería impulsar la inversión extranjera en el país, (evitando la inversión especulativa) e incrementando la diversificación de productos de exportación con el fin de obtener ingresos por diversas fuentes y no depender de una sola.

Por otra parte, para ampliar y consolidar negocios con el exterior se requiere, en primer termino, analizar el entorno nacional, la situación de nuestras empresas y su ubicación respecto al mercado internacional para identificar los puntos que nos den pauta a una participación vigorosa y competitiva en el mercado internacional (cosa que el país no realizó al adoptar los cambios).

Hacer crecer la participación de las empresas pequeñas y medianas , las cuales ocupan una significativa presencia en la economía del país por ser las más numerosas, (representan el 98% de las unidades productivas y generan el 25% del PIB nacional)

debiendo éstas incorporarse a la actividad externa, a través de la exportación directa o indirecta, es decir organizándose, articulándose a las grandes empresas exportadoras y adquiriendo experiencias para vender eficientemente al exterior, por lo que la integración de la industria se convierte en uno de los puntos claves para alcanzar competitividad internacional

Como la incorporación de las micro, pequeñas y medianas empresa al proceso de inserción de nuestra economía a los mercado internacionales es de primordial importancia, para que se lleva con éxito, tal como ha sucedido en los países industrializados, en donde existe un apoyo integral para este tipo de empresas, (tan sólo por mencionar un ejemplo esta el caso de Alemania en donde representan también el 98% de las unidades productivas pero aportan 50% del PIB, lo que refleja el rezago de nuestras empresas) será necesario impulsar la modernización tecnológica y productiva de las mismas a través de esquemas de financiamiento, agilización de tramites comerciales que les permitan alcanzar mayores niveles de competitividad y calidad, puesto que han enfrentado enormes problemas como la carencia de recursos tecnológicos, financieros y empresariales. Así como la aplicación de una política industrial que colabore a la realización de estos objetivos, ya que si bien se ha avanzado en la definición de programas de política industrial y de comercio exterior, han resultado insuficientes para los requerimientos de la economía, entre los cuales se encuentra el contar con empresas competitivas y de calidad.

Es conveniente que el gobierno atienda las peticiones del sector empresarial, por ejemplo, una distribución equitativa de la carga fiscal entre los diversos sectores y contribuyentes, es decir facilitar el pago de las obligaciones tributarias así como el acceso a un mejor financiamiento.

La participación del sistema financiero mexicano es de gran importancia al otorgar créditos para las Pequeñas y Medianas Empresas y ser un intermediario esencial para el

apoyo de la actividad económica, por lo que a la par con una Banca de Desarrollo más dinámica contribuiría al crecimiento y desarrollo del aparato productivo.

Si bien el Comercio Exterior es parte importante de la estructura para enfrentar los retos externos, y uno de los apoyos de la economía mexicana, requiere en conjunto de un diseño de mecanismos de apoyos productivos y una política industrial vinculada al sector exportador.

En un entorno globalizador mundial que se presenta con oportunidades y retos entre los que se citan la competencia y la calidad, el país tendrá que trabajar mucho en infraestructura, modernización tecnológica, (para lo cual también se puede apoyar en una reforma fiscal que permita tener finanzas públicas sanas y una eficiente recaudación tributaria, ya que esto es uno de los soportes de una estrategia que le de suficiente presupuesto al gasto público necesario, para cubrir los rezagos en infraestructura, aplicar y recuperar una política de promoción industrial y un esquema de financiamiento y de apoyo fiscal a las pequeñas y medianas empresas y atender con eficiencia las necesidades del campo), desarrollar más industrias competitivas a nivel internacional a través de apoyos financieros adecuados y oportunos para las mismas, (mejorando la situación bancaria que actualmente está débil por falta de capital y de ausencia de una estructura de supervisión y de un marco legal que permita una operación eficiente de las instituciones de crédito) a través también de una promoción de exportación eficiente por medio de una verdadera diversificación de productos y mercados, de una desregulación y la eliminación de trámites burocráticos, así como impulsar una fuerza laboral capacitada. Aunque también para ello se debe considerar que los apoyos a las empresas no solamente los deberá dar el gobierno pues, aunque la modificación del ámbito es importante como el régimen fiscal o la infraestructura, también será necesario cambiar la cultura empresarial, esto es, que los directivos pongan de su parte que se capaciten y transformen a sus empresas por dentro.

Se requieren, además de análisis económicos frecuentes, mayor competitividad, profundización de la promoción de las exportaciones, institucionalizar el comercio exterior mediante la creación de una entidad especializada, de una forma mas eficiente y competitiva, ya que existen aún varias ramas y sectores que no están bien articulados con la exportación y otras actividades productivas.

Por lo que, el logro y alcance tanto del crecimiento como del desarrollo económico impulsado por el Sector externo, depende de la formulación, realización y evaluación en resultados de proyectos económicos y sociales eficaces y activos que sean de largo plazo.

El siglo XX ha significado emprender un largo camino para el logro del crecimiento económico del país en su conjunto con la satisfacción de las necesidades que la población demanda; es decir, a la par con un desarrollo económico, camino que ha presentado avances pero no los suficientes, por lo que en la agenda del nuevo milenio deben considerarse como puntos prioritarios, el reto que significa mejorar los niveles de bienestar y obtener avances significativos cuyos resultados se demuestren con hechos y no sólo queden escritos como buenos deseos.

Tomando todos estos aspectos, se contribuiría a que la participación del sector externo del país actuara eficazmente, en conjunto con las medidas antes mencionadas, en el crecimiento económico y bienestar social, ya que las perspectivas económicas que el entorno globalizador deja ver señala la necesidad de mayores esfuerzos para definir estrategias que aseguren el logro de los objetivos de bienestar de la población y el alcance de niveles de estabilidad y competitividad que implica tener una posición exitosa en el mercado internacional, pero a todo ello sumándole también la participación de una política social activa que atienda eficazmente la alimentación, salud, educación y empleo de aquellas regiones marginadas y con mayor pobreza.

El gobierno y la sociedad en su conjunto deben ejercer una participación más activa al respecto para la realización de tales objetivos a corto y mediano tiempo y sacar ventajas del entorno globalizador, tan presente ya en nuestros días, para beneficio de su población y de nuestro propio país, ya que de lo contrario, seguiremos en espera de aquellos beneficios que sólo concentran unos cuantos y del desarrollo económico que tanto se necesita ver reflejado en el bienestar social de la población mexicana.

BIBLIOGRAFIA

1. Aguirre Mariano. La Sociedad Internacional en la era de la Globalización. Ed. Icarla, 1995. págs. 310
2. Blanco Mendoza Herminio. Las Negociaciones de México y el Mundo. Una visión de modernización mexicana. FCE., 1994, 281 págs.
3. Calva José Luis. Globalización y Bloques Económicos: realidades y mitos. Eds. UAP, U. de G, JP, México 1995,.
4. Castellot Rafael. La Unión Europea, una experiencia regional. Ed. Valdés, 1996, 101 págs.
5. Chapoy Bonifaz Alma. La Comunidad Económica Europea: banco central único y moneda común. Azoroso camino. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM 1993, 149 págs.
6. Chauca Pablo Manuel. "Reflexiones en torno al cambio estructural y la liberalización de la economía mexicana", en México en los noventa: globalización y reestructuración productiva. UAM, Azcapotzalco, 1994, p.p. 97-107
7. Dabat Alejandro. México y la Globalización. UNAM, Centro Regional de Multidisciplinarias, 1994, 287 págs.
8. De la Rosa Mendoza Juan Ramón. "El Ajuste estructural de México: transición a una Economía Abierta", en México en los noventa: globalización y reestructuración productiva. 1994, p.p 77-95

9. Delgado García Javier. El Desarrollo Regional de México ante los nuevos bloques económicos. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. 1993
10. De Paz Bañez Manuel A. Economía Mundial. Ed. Pirámide, 1993, 501 págs
11. Drucker Peter . Los desafíos de la Globalización. Comité Ejecutivo Nacional del Partido Revolucionario Institucional. 1990, 229 págs.
12. Espinoza Villarreal Oscar. "México y los Nic's", en México en la Economía Internacional. Tomo II. PRI Comisión de Asuntos Internacionales 1993, p.p. 125-140
13. Fernández de Castro Rafael. "La Política Exterior ante la modernización económica salinista", en México a la Hora del cambio. Ed. Cal y Arena, CIDAC, 1995, p.p. 409-444
14. León Ayala José Luis. Seminario: México y A.L. Crisis, Globalización y Alternativa. Ed. Nuestro Tiempo, 1996, 144 págs.
15. Martínez Cortez José Ignacio. Lineamientos Estratégicos para una nueva Política Industrial global que fortalezca la competitividad de México en el siglo XXI. UNAM, 1996, 348 págs
16. Martínez Legorreta Omar (coopilador), Jorge Alberto Lozoya. Industria, Comercio y Estado. Algunas experiencias en la Cuenca del Pacífico. COLMEX. 1991, 414 págs
17. Milán Julio. La Cuenca del Pacífico. FCE. 1992, 205 págs
18. Minsburg Naum. El Impacto de la Globalización. Ed. Letras. 1994, 361 págs

19. Molina Medina Humberto. "La Política Comercial en el proceso de Industrialización en México: la experiencia reciente", en Industria y Trabajo en México Vol. 1. 1990, p.p. 175-260
20. Nishijima Shoji y Peter H. Smith. ¿Cooperación o Rivalidad? Integración Regional de las Américas y la Cuenca del Pacífico. CIDAC. 1997, 511 págs
21. Orozco Alvarado Javier. Globalización e Integración Económica mundial. Ed. Colegio de Jalisco, 1996, 116 p.p
22. Rubio Luis y Arturo Fernández. México a la Hora del Cambio. Ed. Cal y Arena. CIDAC, 1995, 728 págs
23. Salinas Sarrapy Carlos. "La Reforma Económica en México", en México a la Hora del Cambio Ed. Cal y Arena.. CIDAC p.p. 87-134
24. Serbin Andrés. El Grupo de los Tres: Asimetría y Convergencias. Ed. Nueva Sociedad. 1994, 229 p.p
25. Silvestre Morales José. Pasado, Presente y Futuro de la Economía Mexicana. 100 preguntas y respuestas. Ed. Panorama, 1995, 140 págs
26. Torres Blanca y Luis Bravo Aguilera. La Adhesión de México al GATT. Ed. COLMEX. 1989, 423 págs
27. Informe Anual 1993, 1994, 1995. Banco de México.
28. Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. Poder Ejecutivo Federal. Secretaria de Programación y Presupuesto, 430 págs

29. Presentación del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. Ernesto Zedillo. Presidencia de la República, 1995
30. Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. México. Poder Ejecutivo Federal.
31. SECOFI. Folletos ECEX, PITEX, ALTEX, DRAW BACK, FEMEX. Dirección General de Servicios al Comercio Exterior. 1996
32. SECOFI. Programa de Política de Inversión Extranjera 1994. Comisión Nacional de Inversión Extranjera.
33. SECOFI. Informe Estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México. (Ene-Ago, 1998). Comisión Nacional de Inversión Extranjera.
34. UNAM. Tesis: El fomento a la Promoción en la actividad exportadora en México. Alcances y Perspectivas de inserción en el mercado mundial. 1995, 325 págs

HEMEROGRAFIA

Revista **Relaciones Internacionales**, editada por la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM.

1. No. 62 Abril-Junio de 1994. Abella Armengol Gloria. La Política Exterior en la Administración de Carlos Salinas de Gortari: la propuesta del cambio estructural, p.p. 53-70.
2. -Martínez Cortez José Ignacio. La política de Comercio Exterior: de la racionalización de la protección a la diversificación comercial., p.p. 79-99
3. No. 69 Enero-Marzo de 1996. Abella Armengol Gloria. La Política Exterior en el primer año de gobierno de Zedillo, p.p. 25-32

Revista **Comercio Exterior**, México: **Bancomext**.

4. ACG. Jesús. Cambio Estructural en el Sector Externo de la Economía. Marzo 1996, p.p. 175-192.
5. ALIDE-BANCOMEXT. La Banca de Desarrollo en el financiamiento y la promoción del Comercio Exterior. Enero 1995, p.p. 58-64.
6. Ashentrupp Toledo Hermann. La Organización Mundial de Comercio y los retos del intercambio multilateral. Noviembre 1995, p.p. 847-856..

7. Guillen R. Arturo. Bloques regionales y globalización de la economía. p.p. 375-381. Diciembre 1996.
8. . Guillen Arturo. Las relaciones de México en la Cuenca del Pacífico en el marco del TLC. Julio 1995,p.p. 512-517.
9. González Pedro Javier. La política Industrial en la era de la globalización. Julio 1998,p.p. 528-552.
- 10.Kuri Gaytán Armando. La Globalización hacia un nuevo tipo de Hegemonía. Diciembre 1992, págs. 1169-1174
- 11.Méndez José Luis. Veinte años de planeación industrial en México. 10 Enero 1997,p.p. 50-56.
- 12.Millán Julio. La Cuenca del Pacífico: mito o realidad. Diciembre 1993,p.p. 1121-1127.
- 13.Montemayor Seguy Rogelio. Apertura Externa y Crisis financiera Septiembre 1995,p.p. 659-664..
- 14.Palacios Juan José. El nuevo regionalismo latinoamericano: el futuro de los acuerdos de libre comercio. Abril 1995, p.p. 295-301..
- 15.Plan Nacional de Desarrollo 1988-1995. Edición Especial. Enero 1989, p.p. 1-18 .
- 16.Plaza, Cerezo Sergio. La ASEAN: proyecto de integración económica en el Sudeste Asiático. Noviembre 1995, p.p 838-845
- 17.Año 1998. Programa de Apoyo Integral 1997. 60 años Bancomext. p.p. 75

18. Presidencia de la República. La Política económica para 1994. 17 Enero 1994, p.p. 93-100 .
19. Rivas Fernando Alfonso. Teoría de la Globalización y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico. Diciembre 1996, p.p. 956-962.
20. Rosales Osvaldo. Política de Competitividad y desarrollo productivo. Marzo 1995, p.p. 237-244
- 21.- Febrero 1992. Sook Lee Kim Hyun. Diversidad de los procesos de crecimiento económico de los cuatro tigres asiáticos. p.p. 117-181
22. Seminario Internacional: las micro, pequeñas y medianas empresas ante las nuevas realidades económicas. Junio 1993, p.p. 572-584
23. Waissbluth Mario. El Financiamiento Gubernamental a la innovación. Julio 1998 p.p. 546-552. Julio 1998.

Revista **Carta ANIERM** (Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana).

24. No. 141 Año 12. Vol. XXVII. Junio 1994. El Sistema Aduanero Mexicano ante los efectos de la globalización. p.p 6-8.
25. No. 175 Año 15. Vol. XXX. Marzo 1997. ¿Quo Vadis TLCAN? "Hacia el Euro" p.p.16-19.
-

26.No. 183 Año 15. Vol. XXX. Noviembre 1997. Crecimiento Económico, Empleo y Comercio Exterior. “V Congreso del Comercio Exterior Mexicano... Hacia el siglo XXI” p.p. 3-8

27.No. 186 Año 16. Vol. XXXI. Marzo 1998. Política y Comercio Exterior. “Balanza Comercial” p.p. 13-14

28.No. 186. Año 16. Vol. XXXI. Febrero 1998. LIV Seminario y Comida Anual. Mensaje por el Ing. Luis Rebollar, Presidente Saliente de la ANIERM. “Los retos de México frente a la Globalización en el Siglo XXI”. p.p. 9-14.

29.No. 189 Año 16. Vol. XXXI. Mayo 1998. El papel de la Banca Mexicana en la recuperación económica de México. “El papel de la Banca Mexicana...” p.p. 3-9.

30.No. 198. Año 17. Vol. XXXI. Febrero 1999. LV Seminario Anual de la ANIERM, 55. Planteamientos y alternativas del comercio Exterior Mexicano hacia el siglo XXI. “Balance anual del Comercio Exterior de México: 1998” p.p. 24-25

31.No. 200. Año 17. Vol. XXXI. Abril 1999. La Integración de las PYMES al comercio exterior. “Reanudación del beneficio de tasa cero de iva en exportaciones indirectas. p.p. 9-12

Revista El Mercado de Valores, editada por NAFINSA (Nacional Financiera).

32.Año LVIII. Julio 1998. Infraestructura para el Desarrollo II. “La Balanza Comercial de México a Mayo de 1998. p.p. 45-47

33. Año LVIII. Noviembre 1998. Apoyo a PyMEs: Experiencias en Alemania, España, Italia, República Dominicana. "Apoyo alas pequeñas y medianas empresas, el caso de España" p.p. 19-26

34. Año LIX. Enero 1999. Integración Regional: Experiencias en Europa, Asia y América. "Globalización y Desarrollo Territorial: el caso de Europa" p.p. 3-25

35. "Integración regional en Asia" p.p. 26-37

Revista **Exámen de la Situación Económica de México.** Revista mensual editada por la División de Estudios Económicos y Soc. BANAMEX.

36. Volumen LXXIV. No. 875. Octubre 1998. "Mercados Manufactureros" p.p. 399-401

37. Volumen LXXIV. No. 876. Noviembre 1998. "Industria de Automóviles 1998-1999" p.p. 439-441

Periódico **EL FINANCIERO.**

38. ¿Por qué Hong Kong? 27 Octubre 1997, pág. 4.

39. Rezago Industrial por falta de Tecnología. 17 Noviembre 1997, pág. 24.

40. Acuerdan empresarios candados anticorrupción a gobiernos de la APEC. 22 noviembre 1997, pág. 7.

41. México, décimo país exportador del Mundo. 21 Enero 1998, pág. 14.

42. Maquiladoras, principal fuente de divisas este años. 22 Enero 1998, pág. 14.
43. La tardanza del crédito bancario congela proyectos productivos. 10 Febrero 1998, pág. 8.
44. Pleno de buenos propósitos el Plan de Desarrollo Industrial. 21 Febrero 1998, pág. 41.
45. El PIB creció 7% en 1997, y su economía personal ¿cuanto creció? 21 Febrero 1998, pág. 12.
46. Elevada concentración de la riqueza, diluye los beneficios del crecimiento económico en la población pobre del país. 22 Febrero 1998, pág. 7
47. Aún no aterriza la política de fomento industrial. 23 Febrero 1998, pág. 24.
48. Alto rendimiento obtenido por la participación de exportadores en cuentas internacionales de 1997. 24 Febrero 1998, pág. 23A.
49. ¿Otra vez el mismo error? Déficit en balanza comercial. 25 Febrero 1998, pág. 39.
50. Proyecto de Secofi para evaluar efectos de las importaciones. 2 Marzo 1998, pág. 25
51. En punta impulsos para el proyecto de exportación. 5 Marzo 1998, pág. 9
52. Negociaciones con la Unión Europea después de junio. 6 Marzo 1998, pág. 15
53. Unión Europea. 9 Marzo 1998, pág. 61

54. Urgen fuentes de financiamiento para la pequeña empresa: BID. 12 Marzo 1998, pág.8
55. Financiamiento Externo. Salvavidas de Empresas. 14 Marzo 1998, pág. 8.
56. Inexistente la cobertura petrolera anunciada en 1990, 19 Marzo 1998, pág. 4
57. Lento el proceso de integración de México a los países asiáticos. 22 Marzo 1998, pág. 27
58. Leves Antidumping, pretexto proteccionista: investigadora. 22 Marzo 1998, pág. 6.
59. Desregulación México-Costa Rica. 22 Marzo 1998, pág. 11
60. Garantizar la reactivación productiva exigen industriales al gobierno. 24 Marzo 1998, pág.13
61. Empresas mexicanas un trampolín de Taiwan. Marzo 1998, pág. 26
62. Informe Especial, Economía. 30 Agosto 1998, pág. 45.
63. Dos años de grandes retos: Zedillo. 2 Septiembre 1998, pág.1-3.
64. Aumentó 30% el número de mexicanos en extrema pobreza debido al modelo zedillista. 2 Septiembre 1998, pág. 5
65. El financiamiento de la banca comercial se contrajo por octavo mes. 13 Julio 1999, pág. 18.
66. La divisa europea cae hasta 1,0115 dólares. 13 julio 1999, pág. 7

67. México, tercer lugar en Inversión Extranjera Directa. 3 Agosto 1999, pág. 1
68. Concluye huelga de Ford en Sao Paulo. 4 Agosto 1999, pág. 33
69. Descartan sorpresas en el informe de las finanzas públicas. 11 Agosto 1999, pág. 11.
70. NOVEDADES. Política. Noviembre 1995, pág. 8A.
71. EL ECONOMISTA. Bancomext sólo apoyará 3.95% de las exportaciones. 29 Enero 1998, pág. 35.
72. EL UNIVERSAL. Informe y Análisis Político. Suplemento Bucareli: "El Trago Amargo". "La Economía Mexicana en Vilo". p.p. 3-12
73. EXCELSIOR. Cuarto Informe de Gobierno. 2 Septiembre 1998, pág. 12A.
74. EL HERALDO. Apoyos de la Banca de Desarrollo. 13 Abril 1999, pág. 25

ANEXOS

ANEXO 1

CUADRO 5

APERTURA ECONOMICA DE LOS PAISES DE LA ASEAN: INDICADORES CLAVE

País *	PIB per cápita (en dólares E.U.)-1990	Tasa de crecimiento del PIB ^b 1987-1989	Exportaciones per cápita (en dólares de E.U.) 1990	Exportaciones (en miles de millones de dólares de (% 1987-1990	Tasa de crecimiento de las exportaciones	Relación de exportacio nes/PIB (%) 1990	Total de exportaciones de productos manufacturados (miles de millones de dólares de E.U.) 1990	Tasa de crecimiento de exportaciones de bienes manufacturados (%)	Exportaciones bienes manufacturados per cápita (en dólares de E.U.) 1990
Indonesia	802.1	6.6	143.4	25.55	14.1	23.8	8.94	24.4	50.2
Malasia	2,368.70	8.9	1,643.00	29.41	18.1	69.4	12.94	21.9	722.9
Filipinas	713.2	6	141.2	8.68	15.4	19.8	5.38	15.4	87.5
Singapur	11,533.30	10.2	17,542.30	53.63	22.6	152.1	38.42	23.1	12,805.90
Tailandia	1,436.70	12.7	412.2	23	25.4	28.7	14.72	33.6	263.8

* Brunei es omitido debido a la escasez de datos estadísticos, pero su economía es tan pequeña que no representa mucha diferencia en términos reales.

^b Las tasas de crecimiento del PIB son reales, con base en datos de precio constante de PIB. Otros se basan en datos de precios actuales.

Fuentes: Banco Asiático de Desarrollo, ..., Fondo Monetario Internacional...

ANEXO 2

CUADRO 10

Producción Interna protegida por permisos de importación (%)

Sectores	1980		1985		1986		1987		1988		1989		1990		1990	
	Abr.	Jun.	Dic.	Jun.	Dic.	Jun.	Dic.	Jun.	Dic.	Jun.	Dic.	Jun.	Dic.	Jun.	Dic.	Jun.
1. Agricultura	95.1	95.8	62.4	62.6	57.6	57.6	42.2	44.3	42.2	42.2	38.4	38.4	38.4	38.4	38.4	33.5
2. Petroleo y gas natural.	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
3. Otra Minería	27.4	51.8	4.3	4.3	4.3	4.3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Alimentos	68.5	98.1	56	55.8	38.2	31.7	2509	25.9	23	25.3	20.5	20.5	20.2	20.2	16.6	16.6
5. Bebidas y tabaco	18.3	99.5	99.4	99.4	99.4	62.6	20.6	19.8	19.8	19.8	19.8	19.8	19.8	19.8	19.8	19.8
6. Textiles	80.4	90.7	9.6	9.6	9.6	9.6	7	2.4	3.1	3.1	1	1.1	1.1	0.1	0.1	0.1
7. Ropa y calzado	92.4	99.1	81.4	81.4	81.4	78.1	52.9	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8. Productos de madera	76.7	99.9	46.8	46.8	11.8	11.6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9. Papel e imprenta	307	74.5	6.7	6.7	6.7	6.7	6.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0	0	0
10. Derivados de Petróleo.	90.4	94.3	87.4	87.4	87.2	87.2	87.2	87.2	87.2	87.2	86.4	86.4	86.4	86.4	86.4	86.4
11. Productos químicos	41.3	86.8	24.8	24.8	21.9	18	2.5	2.5	2.4	2.4	2.1	1.6	1.6	0.5	0.5	0.5
12. P.minerales no metalicos	31.2	95.6	15.3	15.3	10.3	3.6	2.1	2.1	2.4	2.4	0	0	0	0	0	0
13. Industria metálica no básica	49.6	86.8	0.4	0.4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
14. Productos de metal	21.8	74	8.3	8.6	2.6	1.6	1	1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1
15. Maquinaria y equipo	54.8	85.6	19.2	15.6	6.7	6.1	3	2.4	4.8	2.8	2.1	2.1	2.1	2.1	2.1	2.1
16. Materiales eléctricos	51.3	97.2	40.8	36.9	31.6	24	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17. Equipo de Transporte	77.3	99	77	76.8	64.2	64	58	57.4	41.4	41.4	41	39.4	39.4	39.4	39.4	39.4
18. Otras manufacturas	51.8	91.8	22.9	22.8	18.3	17	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Producción total de bienes.	64	92.2	47.1	46.9	39.8	35.8	25.4	23.2	21.3	21.8	19.8	19.8	19.8	19.6	17.9	17.9

FUENTE: Juan Ramiro de la Rosa. El ajuste estructural en México... en México en los Noventa, pág. 91.

ANEXO 3

CUADRO 11

Promedios arancelarios ponderados con producción (%AD VALOREM)

Sectores	1980		1985		1986		1987		1988		1989		1990		
	Abr.	Jun.	Dic.	Jun.	Dic.	Jun.	Dic.	Jun.	Dic.	Jun.	Dic.	Jun.	Dic.	Jun.	Dic.
1. Agricultura	8.8	8.6	12.9	12.1	13.2	12.9	0	0	6.4	6.5	9.3	9.2	8.2	8.2	8.3
2. Petróleo y gas natural	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	8.6	8.6	8.6	8.6
3. Otra minería	12.4	19.1	18.5	17.7	17.8	16.4	8	8	7.9	7.9	11	11	10.9	10.9	10.9
4. Alimentos	24	22.6	31.5	29.2	28.8	26.4	13.6	13.6	8.7	8.7	11.6	11.9	11.9	11.9	12.5
5. Bebidas y tabaco	72.9	77	77	41.4	40.1	37.4	19.7	19.7	19.7	19.7	19.7	19.7	19.7	19.7	19.7
6. Textiles	21.7	32.5	44.5	37.2	37.2	33.3	14.7	14.7	14.2	14.2	14.8	14.8	14.8	14.8	14.8
7. Ropa y calzado	32	46.8	48.2	41.4	41.4	37.1	18.7	18.7	18.1	18.5	18.5	18.5	18.5	18.5	18.5
8. Productos de madera	29.2	37	41.2	37	37	33.5	17.7	16.8	16.7	16.9	16.9	16.9	16.9	16.9	16.9
9. Papel e imprenta	21.7	19.6	22.1	19.3	18.7	18.3	9.6	4.6	4.6	4.6	6.8	6.7	6.8	6.8	6.8
10. Derivados de petróleo	2.2	2.2	3	2.3	2.1	2	1	1.1	1.1	1.1	10.2	4.4	4.4	4.4	4.4
11. Productos químicos	30.8	28.7	31.8	26.5	27.7	26	13.1	12.9	11.7	13.5	13.4	13.4	13.4	13.4	13.5
12. P. Minerales no metálicos	32.6	31.7	39.4	33.1	33.2	29.8	15	14.2	14.6	14.9	14.9	14.9	14.9	14.9	14.9
13. Industria metálica básica	12.4	15.1	22.2	19.7	19.8	18.9	8	8	8.5	10.6	10.6	10.6	10.6	10.6	10.6
14. Productos de metal	37.3	35.7	38.8	30.1	30.1	27.7	15.1	15	13.8	14.6	14.6	14.6	14.6	14.6	14.6
15. Maquinaria y equipo	23.8	21.5	32.6	29	30.9	28.2	15.4	15.4	14.4	15.7	15.7	15.7	15.7	15.7	15.7
16. Materiales eléctricos	30.6	35.5	46.2	38.4	38.5	34.9	17.4	17.4	17.2	17.4	17.4	17.4	17.4	17.4	17.4
17. Equipo de Transporte	41.6	39.2	41.6	29	31.9	28.6	14.4	14.8	14.4	16	16	16	16	16	16
18. Otras manufacturas	44.4	50.8	53.1	37.9	37.8	33.8	17.7	17.6	17.2	18	18	18	18	18	18
Producción total de bienes	22.8	23.5	28.5	24	24.5	22.7	11.8	11	10.2	12.6	12.5	12.5	12.5	12.5	12.4

FUENTE: SECOFI, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

**ANEXO 4
CUADRO 15**

**TLC
Productos exportados e importados.**

CIFRAS ENERO - DICIEMBRE	EXPORTACIONES						IMPORTACIONES							
	Val-1993	(%)	Val-1994	(%)	Val-1995	(%)	Val-1996	(%)	Val-1997	(%)	Val-1998	(%)	Val-1999	(%)
Totales	4,438,605.3	9.9	4,952,690.8	9.3	5,980,549.6	8.7	8,924,469.5	10.4	8,339,824.3	10.0	8,339,824.3	10.0	8,339,824.3	10.0
Acetatos crudos de Petróleo	1,259,593.6	2.8	1,629,541.6	3.0	1,873,088.4	2.8	2,410,688.8	2.9	2,885,137.0	3.4	2,885,137.0	3.4	2,885,137.0	3.4
Juegos de Cables para bujías de encendido	15,154.8	0.0	97,485.5	0.1	802,178.2	1.1	2,308,152.2	2.7	2,364,081.2	2.8	2,364,081.2	2.8	2,364,081.2	2.8
De cilindrada superior a 3,000 cm ³	185,938.7	0.4	737,904.2	1.3	1,281,862.9	1.8	2,249,864.1	2.7	2,343,252.7	2.8	2,343,252.7	2.8	2,343,252.7	2.8
De peso total con carga máxima inferior o	997,918.7	2.2	1,408,283.8	2.8	1,800,163.8	2.6	1,868,557.3	2.2	1,763,027.2	2.1	1,763,027.2	2.1	1,763,027.2	2.1
De cilindrada superior a 1,000 cm ³	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1,137,527.7	1.3	1,638,717.4	1.9	1,638,717.4	1.9	1,638,717.4	1.9
Máquinas automáticas para tratamiento o	300,129.3	0.8	268,147.3	0.5	406,889.4	0.6	644,949.6	0.7	1,257,319.8	1.5	1,257,319.8	1.5	1,257,319.8	1.5
Combinados con grabador o reproductor de	905,5573.9	2.0	1,058,787.2	1.9	1,142,320.3	0.9	765,020.4	0.9	1,228,931.2	1.4	1,228,931.2	1.4	1,228,931.2	1.4
Los demás	328,180.0	0.7	517,942.5	0.9	822,491.3	0.9	765,020.4	0.9	1,228,931.2	1.4	1,228,931.2	1.4	1,228,931.2	1.4
Partes y accesorios de máquinas de la partida	468,235.4	1.0	477,878.5	0.9	440,270.7	0.6	874,968.8	1.0	1,156,213.7	1.4	1,156,213.7	1.4	1,156,213.7	1.4
Los demás partes y accesorios de vehículos														
IMPORACIONES														
Manufacturas de plástico	1,168,029.4	2.5	1,252,283.2	2.2	1,470,883.4	2.6	1,853,694.9	2.6	2,282,247.9	3.2	2,282,247.9	3.2	2,282,247.9	3.2
Partes y accesorios de vehículos	34,555.1	0.0	233,582.0	0.4	934,963.5	1.6	1,418,191.3	2.0	1,786,759.2	2.5	1,786,759.2	2.5	1,786,759.2	2.5
Partes para la fabricación de los productos	358,026.8	0.7	398,114.5	0.7	487,354.7	0.8	747,333.1	0.8	1,598,462.3	2.2	1,598,462.3	2.2	1,598,462.3	2.2
Los demás (partes y accesorios de vehículos)	53,809.3	0.1	129,581.3	0.2	548,187.5	0.9	1,180,586.8	1.7	1,414,773.8	2.0	1,414,773.8	2.0	1,414,773.8	2.0
Los demás (las demás manufacturas de hierro)	740,638.7	1.5	907,021.1	1.6	1,012,835.9	1.8	1,162,896.0	1.6	1,359,714.5	1.9	1,359,714.5	1.9	1,359,714.5	1.9
Cajas de papel o cartón corrugados	223,118.3	0.4	342,882.8	0.6	427,491.9	0.7	488,315.7	0.7	543,881.0	0.7	543,881.0	0.7	543,881.0	0.7
Los demás (algodón sin cardar ni peinar)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	281,955.8	0.4	420,828.9	0.6	420,828.9	0.6	420,828.9	0.6
Cajas, cajones, jaulas y artículos similares	102,087.1	0.2	152,452.1	0.2	225,257.5	0.4	284,997.9	0.4	388,964.0	0.5	388,964.0	0.5	388,964.0	0.5

Fuente: SECOFI, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

Exportaciones e Importaciones con TLCAN

ANEXO 6
CUADRO 17

UNION EUROPEA
Productos exportados e importados
EXPORTACIONES

CIFRAS: ENERO - DICIEMBRE	Val-1993		Val-1994		Val-1995		Val-1998		Val-1998		Val-1997	
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
TEXTOS	1.141.149,2	40,9	977.735,4	34,8	702.463,0	20,9	747.084,9	21,2	838.439,3	23,8		
Aceites crudos de petróleo	275.785,1	9,8	305.572,3	10,8	248.123,7	7,4	239.857,9	6,8	304.667,2	9,8		
De cilindrada superior a 1.000 cm3	183.675,1	5,8	141.871,2	5,0	195.976,1	5,8	157.987,9	4,5	147.536,0	4,2		
Cobra sin refinar, anodos de cobre	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	71.705,5	2,0	56.327,3	1,8		
Azúcar refinada	14.553,3	0,5	14.698,0	0,5	18.178,1	0,5	37.961,0	1,0	48.897,9	1,3		
Penicilinas y sus derivados	28.542,2	1,0	37.921,4	1,3	38.230,8	1,1	30.809,2	0,8	38.676,8	1,0		
Minerales de Zinc y sus concentrado	22.491,1	0,8	25.156,9	0,9	32.090,2	0,9	32.915,6	0,9	35.222,5	1,0		
Cerveza de malta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	10.280,0	0,2	33.137,1	0,9		
Trigo duro	18.884,3	0,6	33.640,1	1,2	36.165,8	1,0	58.622,2	1,6	32.411,2	0,8		
Garbanzos	30.097,0	1,0	23.910,7	0,8	25.558,6	0,7	35.722,4	1,0	27.416,3	0,7		
Miel natural												
IMPORTACIONES												
Partes y accesorios de vehículos	25.817,2	0,3	7.399,0	0,0	116.858,7	1,7	185.883,6	2,4	233.934,4	3,0		
Leche en polvo o en pastillas	158.839,3	2,0	43.865,0	0,4	79.322,7	1,1	203.806,2	2,8	190.151,1	2,4		
Máquinas y aparatos mecánicos	37.028,2	0,4	304.051,6	3,3	34.189,2	0,5	104.628,3	1,3	169.623,6	2,1		
Trenes de laminación	40.059,2	0,5	114.783,9	1,2	105,5	0,0	1.191,5	0,0	58.554,7	0,7		
Máquinas para hilar de materia textil	17.088,2	0,2	32.679,9	0,3	19.201,9	0,2	29.442,1	0,3	57.927,8	0,7		
Cajas de fundición	16.825,7	0,2	26.800,2	0,2	20.577,8	0,3	26.013,7	0,3	54.836,2	0,7		
Semillas de Nabo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	26.051,2	0,3	48.847,3	0,6		
Utiles de embuir, estampar o punzon	14.615,7	0,1	11.386,8	0,1	15.433,6	0,2	11.385,7	0,1	41.980,3	0,5		

Fuente: BECOFI. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales
Exportaciones e Importaciones a Importaciones con la Unión Europea

ANEXO 6
CUADRO 19

ALADI
Productos exportados e importados
EXPORTACIONES

CIFRAS ENERO - DICIEMBRE	Val-1993 (%)	Val-1994 (%)	Val-1995 (%)	Val-1996 (%)	Val-1997 (%)	Val-1997 (%)
TERFALATO DE DIMETILO	53.380,7	63.492,6	105.221,9	65.469,0	53.938,7	1,5
Tubos y perfiles huecos	0,0	0,0	0,0	41.847,5	47.841,1	1,3
Polieterftalato de etileno	6.288,0	12.169,4	8.557,9	25.151,1	46.950,8	1,3
Sustancias	34.453,4	31.936,2	43.260,9	39.113,2	44.819,6	1,3
Máquinas automáticas para tratamiento	0,0	0,0	0,0	17.680,0	36.281,0	1,0
Libros, folletos e impresos	27.324,6	23.565,2	30.154,5	28.094,1	35.131,1	1,0
Compresas y tampones higiénicos, pañal	3.582,4	7.848,5	10.406,3	28.247,1	34.113,7	0,9
Armatos, arcones (cofrés)	20,4	304,9	2.881,3	14.452,4	32.548,5	0,9
Acido terftálico y sus sales	29.960,0	39.190,2	69.339,6	35.693,4	23.878,5	0,8
Máquinas totalmente automáticas	87,6	134,3	5.348,4	16.552,7	23.515,0	0,8
IMPORTACIONES						
Acésiles de petróleo	0,0	402,8	10,2	75.849,3	184.904,2	10,6
Cobre sin refinar: anodos de cobre	0,0	41.080,4	1,5	49.227,9	84.448,2	3,7
Minerales de cobre y sus concentrados	5.048,6	8.868,1	8.411,4	0,0	59.783,0	3,4
Acéste en bruto	55.751,7	78.242,0	82.379,1	80.051,0	48.432,8	2,8
Habas de soya	36.548,5	88.008,3	3,3	0,0	32.542,6	1,8
Carrocerías de vehiculos	419,2	18.085,8	0,7	7.233,6	28.608,1	1,6
Papeles para fotografía	21.052,2	29.488,8	1,1	17.758,8	26.255,3	1,5
Cueros de Bovino, precurtidos al cromo	1.808,6	1.836,2	0,0	429,8	10.308,9	0,8
Tabaco Rubio	5.899,2	2.991,4	0,1	0,0	24.639,7	1,4
Harina de flor de zempasuchilli	15.332,3	15.184,7	0,5	13.881,3	20.984,4	1,2

Fuente: SECOFI, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales. Exportaciones e importaciones con ALADI

ANEXO 7 CUADRO 21

CHILE Productos exportados e importados

EXPORTACIONES

TEXTO	CIFRAS: ENERO - DICIEMBRE						EXPORTACIONES		Valor en \$000 dts	
	Val-1993	(%)	Val-1994	(%)	Val-1995	(%)	Val-1996	(%)	Val-1997	(%)
Poliuretano de etileno	334,1	0,1	1.047,9	0,5	1.862,3	0,3	4.340,9	0,6	9.974,4	1,4
Trifosfato de Sodio (trifosfato de sodio)	2.194,3	1,1	3.438,3	1,6	3.604,0	0,7	6.860,0	1,0	9.248,4	1,3
Cemento sin pulverizar (Clinker)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1.186,1	0,1	8.358,6	1,2
Compreses y tampones higiénicos, pañal	2.627,1	1,3	1.386,6	0,6	2.094,4	0,4	4.185,2	0,6	8.352,5	1,2
Envases tubulares flexibles	0,0	0,0	224,6	0,1	0,0	0,0	91,8	0,0	7.488,9	1,0
Minerales de molibdeno	0,0	0,0	6.314,8	3,0	8.182,3	1,6	3.776,1	0,5	7.352,1	1,0
Productos laminados planos	0,0	0,0	211,2	0,1	2.303,9	0,4	6.301,6	1,2	4.274,4	0,6
Tractores de carretera p/semirremolques	64,5	0,0	0,0	0,0	797,3	0,1	2.327,8	0,3	4.261,7	0,6
Combinaciones de refrigerador y congelad.	0,0	0,0	0,0	0,0	272,1	0,0	296,8	0,0	4.249,0	0,6
Libros, folletos e impresos	1.249,3	0,6	1.907,4	0,9	2.780,3	0,5	3.183,7	0,4	4.109,7	0,6
IMPORTACIONES										
Minerales de cobre y sus concentrados	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	59.783,0	35,0
Cobre sin refinar	0,0	0,0	22.174,6	9,6	33.932,9	22,0	30.119,3	17,6	58.295,0	34,1
Harina, polvo y "pellets" de pescado	26.681,4	20,5	11.568,6	5,0	6.139,0	3,9	4.068,3	2,3	10.914,7	6,3
Duraznos (melocotones)	3.591,8	2,7	4.874,6	2,1	4.307,6	2,7	4.445,6	2,6	6.288,5	4,8
Vino ltrito, rosado, clarete o blanco	777,4	0,6	848,6	0,3	1.087,8	0,7	2.458,8	1,4	5.688,6	3,3
Frutas secas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5.732,9	3,3	4.986,3	2,9
Abonos minerales o químicos	0,0	0,0	180,0	0,0	3.485,9	2,2	3.022,7	1,7	4.692,2	2,7
Compotes, jaleas y mermeladas	1.346,6	1,0	2.256,6	0,9	4.597,3	2,9	1.706,2	1,0	3.296,6	1,9
Ciruelas y endrinas	2.798,1	2,1	7.753,5	3,3	2.539,1	1,6	1.660,9	0,9	3.108,2	1,8
Yodo	810,0	0,6	1.404,5	0,6	1.280,4	0,8	2.072,4	1,2	2.842,5	1,6

FUENTE: SECOFI. Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales
Exportaciones e Importaciones con Chile

ANEXO 8

CUADRO 23

COSTA RICA

Productos exportados e importados

EXPORTACIONES

TEXTO	CIFRAS: ENERO - DICIEMBRE						(Valor en \$000 dls)		
	Val-1993 (%)	Val-1994 (%)	Val-1995 (%)	Val-1996 (%)	Val-1997 (%)	Val-1998 (%)	Val-1999 (%)	Val-2000 (%)	
Poliuretano de etileno	22,8	111,8	0,1	2.358,3	1,8	5.407,7	2,8	4.591,0	2,4
Compresas y tampones higiénicos, pañales	81,7	540,4	0,5	323,4	0,2	1.556,3	0,8	3.945,9	2,1
Hilos, cables	547,0	7.583,2	8,0	1.338,8	0,9	1.098,8	0,5	3.899,7	2,0
Aguacates (patas)	16,6	170,3	0,1	391,9	0,2	1.403,6	0,7	2.600,0	1,3
Libros, folletos e impresos	2.878,3	3.529,2	3,7	2.325,5	1,8	2.689,0	1,4	2.689,5	1,3
Preparaciones alimenticias	0,0	0,0	0,0	139,8	0,1	1.412,7	0,7	2.304,5	1,2
Polipropileno	1.605,4	4.626,2	4,8	3.333,6	2,3	6.623,2	2,9	2.139,0	1,1
Máquinas totalmente automáticas	0,0	43,6	0,0	377,5	0,2	1.067,8	0,5	1.768,8	0,9
Preparaciones para la alimentación infantil	941,8	1.193,7	1,2	1.376,1	0,9	1.948,8	1,0	1.725,0	0,9
Artículos de confitería sin cacao	163,6	116,1	0,1	671,1	0,4	2.006,0	1,0	1.632,2	0,8
IMPORTACIONES									
Acelle en bruto	6.955,4	10.255,4	37,2	2.386,1	15,3	25.891,2	44,9	34.114,3	59,1
Azúcar de caña o de remolacha	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3.286,6	5,7	1.777,9	3,0
Nuez y almendra de palma	6,9	10,7	0,0	0,0	0,0	626,9	1,0	1.450,4	2,5
Secadores para el cabello	361,3	1.009,4	3,6	548,0	3,5	823,1	1,4	1.251,5	2,1
Importación de manojos de casa	136,1	189,9	0,6	432,4	2,7	359,3	0,6	814,4	1,5
Anuncios, letreros y placas indicadoras	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	646,5	1,1
Cacao en polvo sin adición de azúcar	0,0	283,0	1,0	283,2	1,8	231,1	0,4	578,1	1,0
Accesorios	276,3	312,9	1,1	75,6	0,4	311,5	0,5	539,0	0,8
Cueros de bovino, precurtidos al cromo	0,0	272,6	0,9	0,2	0,0	184,5	0,3	477,6	0,8
Sostenes (corpiños)	93,7	143,1	0,5	56,7	0,3	95,4	0,1	341,9	0,5

FUENTE: SECOFI, Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales.

Exportaciones e importaciones con Costa Rica.

CUADRO 44
BALANZA COMERCIAL
Millones de dólares Enero-Diciembre, 1995-1997

	ANUAL		VAR.REL.		1997- 1996	1997- 96/95	VAR. REL. 97/96	
	1995	1996	96/95	20/69				
EXPORTACIONES TOTALES	79,541.50	95,999.70	20.69	79,541.5	95,999.7	110,413.4	20.69	15.03
DE MAQUILADORAS	31,103.30	36,920.30	18.70	31,103.3	36,920.3	45,165.6	18.70	22.33
RESTO	48,438.30	59,079.40	21.97	48,438.3	59,079.4	65,265.8	21.97	10.47
PETROLERAS	8,422.60	11,653.70	38.36	8,422.6	11,653.7	11,323.2	38.36	-2.84
PETROLEO CRUDO	7,419.60	10,705.30	44.28	7,419.6	10,705.3	10,333.8	44.28	-3.47
OTRAS	1,003.00	948.40	-5.44	1,003.0	948.4	989.4	-5.44	4.32
NO PETROLERAS	71,119.00	84,346.00	18.60	71,119.0	84,346.0	99,108.2	18.60	17.50
AGROPECUARIAS	4,016.20	3,592.30	-10.55	4,016.2	3,592.3	3,828.1	-10.55	6.56
EXTRACTIVAS	545.00	449.20	-17.58	545.0	449.2	477.9	-17.58	6.39
MANUFACTURERAS	66,557.90	80,304.60	20.65	66,557.9	80,304.6	94,802.2	20.65	18.05
DE MAQUILADORAS	31,103.30	36,920.30	18.70	31,103.3	36,920.3	45,165.6	18.70	22.33
RESTO	35,454.60	43,384.30	22.37	35,454.6	43,384.3	49,636.6	22.37	14.41
IMPORTACIONES TOTALES	72,453.10	89,468.80	23.49	72,453.1	89,468.8	109,807.8	23.49	22.73
DE MAQUILADORAS	26,178.80	30,504.70	16.52	26,178.8	30,504.7	36,332.1	16.52	19.10
RESTO	46,274.30	58,964.10	27.42	46,274.3	58,964.1	73,475.7	27.42	24.61
BIENES DE CONSUMO	5,334.70	6,656.80	24.78	5,334.7	6,656.8	9,326.0	24.78	40.10
BIENES DE USO INTERMEDIO	58,421.10	71,889.60	23.05	58,421.1	71,889.6	85,365.7	23.05	-4.50
DE MAQUILADORAS	26,178.80	30,504.70	16.52	26,178.8	30,504.7	36,332.1	16.52	2.60
RESTO	32,242.30	41,384.90	28.36	32,242.3	41,384.9	49,033.6	28.36	-9.90
BIENES DE CAPITAL	8,697.30	10,922.40	25.58	8,697.3	10,922.4	15,116.1	25.58	38.40
BALANZA COMERCIAL TOTAL	7,088.40	6,530.90	-7.86	7,088.4	6,530.9	623.6	-7.86	-90.45
DE MAQUILADORAS	4,924.50	6,415.60	30.28	4,924.5	6,415.6	8,833.5	30.28	37.69
RESTO	2,164.00	115.30	-94.67	2,134.0	115.3	-8,209.9	-94.67	N.A.

FUENTE: Revista ANIERM, No. 187, año 16, Vol. XXXI Marzo 1998, pág. 12

CUADRO 45

BALANZA COMERCIAL
Millones de dólares Enero-Diciembre. 1996-1998

	ANUAL		VAR.REL		1997		1996		1997		1998		VAR. REL.	
	1996	1997	97/96	97/96	1996	1997	1996	1997	1997	1998	97/96	98/97	97/96	98/97
EXPORTACIONES TOTALES	95,999.70	110,413.4	15.03		95,999.7	110,413.4		117,505.3	15.03	6.41				
DE MAQUILADORAS	36,920.30	45,165.6	22.33		36,920.3	45,165.6		52,862.5	22.33	17.04				
RESTO	59,079.40	65,265.8	10.47		59,079.4	65,265.8		64,642.8	10.47	-0.95				
PETROLERAS	11,653.70	11,323.2	-2.84		11,653.7	11,323.2		7,141.0	-2.84	-36.93				
PETROLEO CRUDO	10,705.30	10,333.8	-3.47		10,705.3	10,333.8		6,374.6	-3.47	-38.31				
OTRAS	948.40	989.4	4.32		948.4	989.4		766.4	4.32	-22.54				
NO PETROLERAS	84,346.00	99,108.2	17.50		84,346.0	99,108.2		110,364.3	17.50	11.36				
AGROPECUARIAS	3,592.30	3,828.1	6.56		3,592.3	3,828.1		3,959.7	6.56	3.44				
EXTRACTIVAS	449.20	477.9	6.39		449.2	477.9		466.3	6.39	-2.43				
MANUFACTURERAS	80,304.60	94,802.2	18.05		80,304.6	94,802.2		105,938.3	18.05	11.75				
DE MAQUILADORAS	36,920.30	45,165.6	22.33		36,920.3	45,165.6		52,862.5	22.33	17.04				
RESTO	43,384.30	49,636.6	14.41		43,384.3	49,636.6		53,075.8	14.41	6.93				
IMPORTACIONES TOTALES	89,468.80	109,807.8	22.73		89,468.8	109,807.8		125,211.9	22.73	14.03				
DE MAQUILADORAS	30,504.70	36,332.1	19.10		30,504.7	36,332.1		42,55.6	19.10	17.13				
RESTO	58,964.10	73,475.7	24.61		58,964.1	73,475.7		82,656.4	24.61	12.49				
BIENES DE CONSUMO	6,656.80	9,326.0	40.10		6,656.8	9,326.0		11,082.6	40.10	18.84				
BIENES DE USO INTERMEDIO	71,889.60	85,365.7	-4.50		71,889.6	85,365.7		96,824.3	-4.50	13.42				
DE MAQUILADORAS	30,504.70	36,332.1	2.60		30,504.7	36,332.1		42,55.6	2.60	17.13				
RESTO	41,384.90	49,033.6	-9.90		41,384.9	49,033.6		54,268.7	-9.90	10.68				
BIENES DE CAPITAL	10,922.40	15,116.1	38.40		10,922.4	15,116.1		17,305.1	38.40	14.48				
BALANZA COMERCIAL	6,530.90	623.6	-90.45		6,530.9	623.6		-7,706.6	-90.45	N.A.				
TOTAL	6,415.60	8,833.5	37.69		6,415.6	8,833.5		10,306.9	37.69	16.68				
DE MAQUILADORAS	115.30	-8,209.9	N.A.		115.3	-8,209.9		-18,013.6	N.A.	119.41				
RESTO														

FUENTE: Revista ANIERM, No. 198, año 17, Vol. XXXI Febrero 1999, pág. 24