

00821
170



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**AMÉRICA LATINA COMO
POTENCIAL MERCADO DE LAS
EXPORTACIONES MEXICANAS.**

T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA
P R E S E N T A :
ROGELIO TERÁN PINEDA**

ASESOR DE TESIS: LIC. MIGUEL GONZÁLEZ IBARRA.



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

MÉXICO, D.F.

2003

A



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.

Agradecimientos:

A la Universidad Nacional Autónoma de México

Por la grandeza de su ser que, lamentablemente, no supe justamente valorar. Tus brillantes profesores y a todo lo que dentro de tus aulas y fuera de ellas aprendí

A Mis maestros

Gracias por su paciencia, su apoyo, su sapiencia y su siempre disposición a corregirme.

A Dios

A mis padres y hermanos

A todos quienes han creído en mí, mis amigos.

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo intelectual.

NOMBRE: Regelia Teresa Pineda

FECHA: Once de Mayo del 2003

FIRMA: [Firma manuscrita]

Por mi Raza Hablará el Espíritu, mayo de 2003.

Índice:

		Página
I	Introducción	1
II	Capítulo I Modelo de Desarrollo Orientado a las Exportaciones	6
	1.1 La teoría del intercambio desigual como justificante del crecimiento y desarrollo económico de las naciones	7
	1.2 El comercio internacional bajo concepciones clásicas y neoclásicas	12
	1.3 Las ventajas competitivas de las naciones	22
	1.3.1 Determinantes de las ventajas competitivas de las naciones	26
	1.4 Conclusión. A manera de modelo híbrido de comercio internacional.	32
III	Capítulo II Evaluación Económica de México ¿Hacia Dónde se Orienta el Crecimiento Económico?	40
	2.1 Una Introducción; México en la década de los ochenta	40
	2.1 1990 la década reciente	44
	2.3 El sector comercial de México como determinante de crecimiento atado a la economía norteamericana	47
	2.4 El comercio exterior mexicano, más allá de la economía norteamericana	54
	2.5 El impacto del nuevo comercio exterior en la sociedad mexicana	57
IV	Capítulo III América Latina, Análisis Económico de la Región	62
	3.1 Tendencias integracionistas y apertura comercial	65
	3.1.1 Tendencias integracionistas	65
	3.1.1.1 Comunidad Andina	65
	3.1.1.2 Mercado Común Centroamericano	66
	3.1.1.3 Mercado Común del Sur	68
	3.1.1.4 Acuerdo de Libre Comercio de las Américas	69
	3.1.2 Apertura comercial unilateral e integración regional	71
	3.2 El comercio intraregional	76
	3.2.1 Los circuitos del comercio	78
	3.2.1.1 Sesgo geográfico en la región	82
	3.2.2 El comercio intraindustrial en el intercambio regional	84

V	Capítulo IV América Latina Como Potencial Mercado de las exportaciones Mexicanas	89
	4.1 Indicadores de la competitividad mexicana	90
	4.1.1 Factor capital	95
	4.1.2 Factor trabajo	99
	4.2 El posicionamiento de México en el mercado latinoamericano	105
VI	Conclusiones	119
VII	Recomendaciones	123
VIII	Bibliografía	125

Introducción. América Latina Como Potencial Mercado de las Exportaciones Mexicanas

*"Ni tú tienes todas las preguntas,
ni yo tengo todas las respuestas"*

José Saramago.

La economía internacional, y su rama, el comercio internacional siempre ha sido un tema apasionante para los estudiosos de la economía; diversas posiciones teóricas se han formulado con el objetivo de lograr explicar la lógica y consecuencias derivadas de ésta actividad. Siglos de estudio han generado posiciones teóricas que se complementan o se desmienten; no obstante una cosa es segura, el comercio internacional arroja resultados dependiendo del rubro y la productividad bajo la cual se realiza el intercambio mundial de bienes y/o servicios.

Anteriormente se solía concebir en el plano internacional elementos tales como el intercambio de bienes y la existencia de fronteras entra las naciones; la expansión del capitalismo ha originado, en su afán de lograr mejores tasas de ganancias, el intercambio no solo de mercancías, sino también de servicios y fuerza de trabajo entre las naciones.

La globalización económica ha generado una reasignación de actividades a nivel internacional, cual sí el mundo fuese una gran instalación fabril y los países áreas explotadas en base a una logística que maximiza la tasa de ganancia y significa el desarrollo de diversos países en detrimento de los demás. Lo anterior significa forzosamente la desaparición de barreras al libre cambio; tal desaparición de barreras significa, en un primer momento, tratados comerciales, para posteriormente seguir con uniones aduaneras y culminar con áreas comunes de integración

México no queda al margen del, también llamado, proceso de mundialización y es a partir del último lustro de la década de los setentas dónde se comienzan a

generar las condiciones propicias para insertar a la nación mexicana al nuevo esquema internacional; la crisis de la deuda generada por las altas tasas de interés y el excesivo endeudamiento vía empréstitos internacionales garantizados por la exportación petrolera llevaron a México a sumergirse en una profunda crisis que mermó la economía y orilló a tomar medidas drásticas de reconversión, con la finalidad de resarcir los desajustes causados a la actividad económica nacional. Políticas de anclaje en precios y tipo de cambio acompañadas por una reordenación estructural base a políticas de desestatización, desregulación y desprotección marcaron el inicio de la nueva etapa jugada por la economía mexicana desde fines de los ochentas.

Con las políticas de desestatización, desregulación y desprotección se pretendía eliminar activos estatales poco productivos a la vez que el erario público se allegaba recursos vía venta de dichos activos; aunque la simple venta de activos no sería suficiente sin una política de desregulación que generara mejores condiciones de acceso al capital extranjero con miras a elevar la productividad de las empresas. De este modo, con la inversión extranjera directa se esperaba la reestructuración de las antiguas empresas estatales y la creación de nuevas empresas que fuesen capaces de generar empleos y de exportar y fue precisamente esto lo que propició la tercera medida, la desprotección con la finalidad de permitir la exportación de productos y la importación de insumos que no eran producidos al interior del país.

Con la finalidad de competir con los baratos productos orientales, Estados Unidos lanzó una estrategia en la cual se contemplaba a México como su proveedor de fuerza de trabajo barata que asignaría a nuestro país como la planta maquiladora del vecino del norte. Bajo esta perspectiva se firmó el Tratado de Libre Comercio con América del Norte en el año de 1990 para entrar en vigor en 1994; con esto se estrecharon aún más las relaciones económicas México-Estados Unidos mediante la concentración del comercio internacional de nuestro país con Estados Unidos y la predominancia de IED norteamericana en México. En la economía internacional México figura como país maquilador de la

industria norteamericana, lo que reorienta las pautas del comercio al pasar este de una predominancia interindustrial hacia un comercio intraindustrial.

La concentración que se ha agudizado con respecto a nuestras relaciones comerciales con Estados Unidos ha dejado al margen al resto del mundo; no obstante la firma de diversos tratados comerciales y acuerdos de complementación económica. Las exportaciones mexicanas hacia estados Unidos oscilan alrededor del 90%, permitiendo así, un bajo margen de exportaciones hacia otras regiones. Cabe destacar que la composición de las exportaciones mexicanas ha experimentado un cambio en el sentido de llegar a ser predominantemente industriales.

Actualmente Latinoamérica se encuentra inmersa en un proceso de integración subregional que comprende desde simples acuerdos de complementación económica, hasta mercados comunes. Los procesos de integración al interior de América Latina se han visto interrumpidos por los diversos escenarios de crisis presentados en la región lo que deja al descubierto su fragilidad económica tanto por condiciones externas como internas de los países de éste subcontinente. En la década de los noventa se presentó un dinamismo comercial al interior de América Latina acompañado de una reestructuración de políticas económicas como las experimentadas por México posteriormente a la crisis de la deuda de los ochenta. La concentración comercial no se ha hecho esperar en la región, gestándose principalmente alrededor de Brasil y Argentina; es decir, la región es liderada por el MERCOSUR.

La relación de México con los demás países latinoamericanos es raquítica y de esta forma no se logran explotar las ventajas que ofrece un mercado geográficamente cercano y cada vez más distante, exportadoramente hablando. La mayor productividad de México para con el promedio de los países latinoamericanos no se ha logrado concretizar mediante el aprovechamiento de los tratados comerciales que se poseen con diversos países de la región. Así el presente trabajo presenta el escenario económico internacional de México, sus virtudes y defectos, su desarrollo y el vislumbamiento de una opción para reducir la incidencia de subdesarrollo al interior de la nación mexicana.

Se dice que los trabajos de investigación pueden cumplir con tres diferentes fines:

- ⇒ Descripción. Que implica mostrar las pautas y características de un fenómeno, en este caso económico.
- ⇒ Analítico. Indagar las causas que originan un suceso. Mediante esta forma se logra más que dar soluciones, plantear preguntas para ser resueltas mediante el tercer fin,
- ⇒ Propositivo. Sin duda el paso más difícil, la creación; la solución de problemas y la propuesta de opciones, medidas, cambios y políticas tendientes a lograr configurar un nuevo escenario.

El presente documento surgió como un ambicioso programa que cumpliera con los tres fines antes señalados, la tarea no fue sencilla, y es importante notar que se generaron más preguntas que respuestas, lo que obliga y da pie a futuras indagaciones que permitan escudriñar de forma particular las dudas que el presente trabajo pueda generar.

Si bien los tres puntos anteriormente mencionados corresponden a los fines generales de una investigación como ésta, los objetivos que particularmente esta investigación persigue el siguiente objetivo:

Describir el comercio exterior de México en los años noventa, para identificar las bases que promueven el incremento de las exportaciones mexicanas en el potencial mercado de América Latina.

Lo anterior nos lleva a formular la siguiente hipótesis: América Latina representa un importante mercado potencial para las exportaciones mexicanas debido, principalmente, a la mayor competitividad de México respecto a la media

latinoamericana, la existencia de tratados comerciales con esta región, y la estabilidad económica presentada por México en el último lustro.

Con la finalidad de lograr lo anterior, el trabajo se realizó de la siguiente forma:

Capítulo I. Dar una visión teórica del comercio internacional con la finalidad de resaltar el papel de la competitividad como determinante de los saldos económicos-sociales del comercio internacional.

Capítulo II. Revisión de la economía mexicana actual, mostrando sus principales características estructurales, sobre todo en el plano del comercio internacional ; sus acuerdos comerciales, su estructura comercial y productiva.

Capítulo III. América Latina hoy, su proceso de integración, sus principales características como mercado importador, sesgo y estructura comercial.

Capítulo IV. En base a los tres capítulos previos, y como consecuencia lógica de los mismos, se analizan las variables económicas y comerciales de América latina, incluido México para así identificar las bases de la potencialidad exportadora de México hacia América Latina.

La economía del desarrollo es un tema de enorme importancia (...) Si hay alguna rama de la teoría económica que es especialmente relevante (a la cual puede recurrir), está es la teoría del comercio internacional.
Sir John Hicks

Capítulo I. Modelo de desarrollo orientado a las exportaciones

La teoría del comercio internacional es vasta, extensa y añeja. La teoría de la ventaja absoluta, la teoría de la ventaja comparativa, de dotación de los factores, la teoría del intercambio desigual, la teoría de las ventajas competitivas. En el presente capítulo se presentan las anteriores posiciones teóricas; es importante destacar que algunas de ellas son complementarias, mientras otras parecen ser antagónicas. No es objetivo del presente trabajo el análisis de las anteriores teorías, sino, solamente, tener un marco de referencia sobre el cuál establecer la estructura analítica de la tesis. Se inicia el capítulo con la teoría del intercambio desigual, para exponer, posteriormente la teoría de las ventajas comparativas, de la dotación de los factores; y por último, plasmar las ideas básicas de la moderna teoría de las ventajas competitivas de las naciones.

Pudiese parecer un error metodológico el hecho de enunciar teorías del comercio internacional que poseen perspectivas distintas sobre el motivo y los resultados del comercio internacional. Sin embargo, considero que es importante conocer las distintas perspectivas del comercio internacional bajo el entendido de la verdad no absoluta en las ciencias sociales; por lo anterior, pretendo destacar lo que considere mejor de ellas a fin de cumplir con los objetivos de este trabajo: mostrar que el comercio México – Latinoamérica no ha sido completamente aprovechado y que existe la posibilidad real de hacerlo.

Es común el encontrar investigaciones relativas a las bondades o perjuicios del libre comercio, las posiciones teóricas utilizadas en este capítulo son la base sobre las cuales son cimentadas las diversas investigaciones del comercio internacional; debido a que los trabajos sobre los resultados del libre comercio son vastos, el presente texto tiene la finalidad de describir el comercio de México y mostrar algunas deficiencias en cuanto a sus estructuras.

1.1 La teoría del intercambio desigual como justificante del crecimiento y desarrollo económico de las naciones.

La teoría de la dependencia es una de las principales ideas teóricas del pensamiento económico latinoamericano, dicha teoría se basa en argumentos de corte marxistas y uno de sus principales postulados es el subdesarrollo a causa del llamado "intercambio desigual".

La teoría del intercambio desigual denuncia, lo que desde la perspectiva marxista del análisis económico, significa el comercio internacional entre naciones con tasas de plusvalor institucionalmente distintas. Obviamente la tasa de plusvalor viene determinada en gran medida por la remuneración de la fuerza de trabajo: desde la teoría del valor dicha remuneración estará en correspondencia directa con la cantidad de trabajo socialmente necesario incorporado en una mercancía, así pues el plusvalor vendrá determinado por la diferencia entre la cuantía de valor y la remuneración de la fuerza de trabajo. Las dos variables anteriormente mencionadas dependen, en gran medida de la composición orgánica de capital que puede estar representada por inversión en activos fijos y del cual depende la productividad, así podemos diferenciar los tipos de productos según el grado de inversión necesaria requerida para producirlos y de esta forma comenzar a ubicar tasas de plusvalor institucionalmente distintas según tipo de productos y de naciones.

Desde el enfoque de la teoría del intercambio desigual, México, por su carácter de país subdesarrollado se encontrará en condiciones de desventajas con sus socios comerciales siempre y cuando estos posean un mayor grado de desarrollo. Desde esta perspectiva el TLCAN parece un error de política económica de nuestro país al estrechar, aún más, los lazos comerciales con Canadá y los Estados Unidos¹ de Norteamérica; no obstante, es necesario recordar que nuestro país se encuentra inmerso en el proceso globalizador, en el cuál las barreras comerciales parecieran "desaparecer" y por ello la integración económica de los países se gesta como un

¹ No obstante autores como Ruglán, Alan. Et al., argumentan que hoy día las naciones deben integrarse a algunos de los países de la triada (Japón, estados Unidos, o UE) si quiere obtener los beneficios del comercio internacional contemporáneo.

fenómeno propio de la globalización económica; más aún, la relación comercial existente entre México y los Estados Unidos de América no se inicia a partir de la firma del TLCAN, sino desde mucho tiempo atrás; condiciones propias como la vecindad territorial tienden a generar sesgos comerciales entre los países con finalidades que más adelante serán explicadas.

Con respecto a las relaciones comerciales de México, como nación integrante del TLCAN, puedo mencionar que la distinción comercial se ha visto reducida como consecuencia del comercio intraindustrial²; por lo anterior, el postulado de la diferenciación de productos exportados que enuncia la teoría del intercambio desigual pierde importancia y con él, esta teoría en particular, para el caso que nos ocupa; no obstante lo anterior, seguiré enunciando esta teoría por un punto en particular, la importancia que posee la productividad en los saldos sociales del comercio internacional.

Las relaciones comerciales internacionales han surgido como un medio para satisfacer las necesidades sociales más elementales tales como casa, vestido, alimento, etc.; así como, para realizar la mercancía con el fin único de fomentar el capitalismo mediante el intercambio internacional. Bajo la perspectiva de Emmanuel, la estructura funcional del capitalismo significa "(...) el desarrollo de unos está en función del subdesarrollo de otros, algo así como un lazo de causa a efecto entre el nivel de los países avanzados y el bajo nivel de los países atrasados"³.

La teoría del intercambio desigual se enfrenta al dilema de definir el término desigual excluyendo el carácter subjetivo de la definición. En realidad no existe un consenso acerca de qué sea el intercambio desigual; existen diversos enfoques acerca de este tema; no obstante, la definición de Emmanuel es: "se llama "intercambio desigual" a la relación de precios que se establecen en virtud de la ley de la nivelación de la tasa de ganancia entre regiones de tasas de plusvalor institucionalmente diferentes, significando el término "institucionalmente" que esas tasas de plusvalor son, por alguna razón, sustraídas a la igualación competitiva"⁴.

² El comercio intraindustrial de ALADI en 1998 representó el 25.8% en 1998 según datos presentados en el comercio intraindustrial en el intercambio regional, ALADI, estudio 130.

³ Emmanuel, Arghiri. El intercambio desigual. En Imperialismo y comercio internacional. Pág 29.

⁴ Emmanuel, Arghiri. Op cit., Página 50.

Obviamente la anterior definición encuentra su origen en el marco teórico de la teoría marxista y la ley del valor, y de la forma en que este último se disemina en la sociedad.

El punto de vista de Emmanuel enuncia que el intercambio desigual se origina por las diferencias en las tasas de explotación existentes entre países y la existencia de una tasa de ganancia igual; el intercambio desigual nace, solamente, de las características existentes en la explotación de la fuerza de trabajo, y los diferenciales en la composición orgánica del capital sólo logran agravar el intercambio; dicha teoría enuncia que en el comercio internacional las naciones más desarrolladas serán quienes se favorecerán de los saldos comerciales, la anterior aseveración se basa en que se produce el intercambio desigual al coexistir tasas de explotación diferentes con iguales tasas de ganancia sin reconocer el papel que juega el precio internacional de los productos y la productividad de las empresas.

Las implicaciones que posee el argumento de Emmanuel al enunciar tasas de ganancias iguales y por ende libre movilidad de capital; es importante notar que al hablar de nivelación de tasas de ganancia no significa tasas cuantitativamente equivalentes entre países, ya que un país subdesarrollado suele ofrecer mayor riesgo económico y social que su contraparte desarrollada, por ello es de esperarse una tasa de ganancia cuantitativamente más alta que en un país desarrollado, lo que repercute aún más en el nivel de vida de la fuerza de trabajo del país en vías de desarrollo.

La teoría del intercambio desigual posee varios exponentes, y uno de ellos, Charles Bettelheim, posee una perspectiva que va más allá de la de Emmanuel, esta es la de reconocer dos tipos de intercambio desiguales a saber:

- o La ya establecida por Arghiri y que la podemos enunciar así: la existencia de tasas de explotación y por lo tanto tasas de plusvalor diferentes con una tasa de ganancia idéntica.
- o El intercambio de cantidades desiguales de trabajo socialmente necesario. Es la parte que, a mi parecer, le falta enfatizar a Emmanuel en el sentido de que, desde la perspectiva de la ley del valor, es el trabajo directo e indirecto invertido en una mercancía lo que le da el valor a las mercancías y este último, junto a las condiciones de mercado lo que asigna el precio de los bienes

La segunda idea de Bettelheim está relacionada directamente con la productividad de los entes económicos, con lo cuál se muestra que entre mayor sea la productividad, para un valor dado, menores serán los costos y por ende mayores las ganancias, en este punto se observa una correspondencia teórica directa entre productividad y nivel de inversión; debido a que la inversión destinada a investigación y desarrollo se tiende a transformar en tecnología que suele aumentar la productividad, por ello se puede asegurar que a mayor inversión mayor productividad. Esta perspectiva reconoce que la nación con una mayor productividad y menores costos de producción se verá beneficiada por el precio internacional de las mercancías, y si bien existe intercambio desigual, es la apropiación de beneficios lo que importa al objetivo del presente documento. De lo anterior podemos concluir que uno de los factores que determinan el crecimiento y desarrollo económico de un país, es su productividad la cuál está ligada directamente a la competitividad; entre mayor sea la productividad se espera una mayor competitividad.

Los factores enunciados como potencializadores de la acumulación de capital, y con ello de la mayor composición orgánica, y de ella la mayor productividad, son las condiciones geográficas, la cercanía a los mercados, la calidad de la fuerza de trabajo (entiéndase por calidad de fuerza de trabajo a su nivel de escolaridad, alimenticio y de salud), las condiciones favorecientes a las economías de escala. Más allá de la existencia del intercambio desigual, lo que me interesa es demostrar que si se comercia en sectores donde los competidores posean una menor competitividad los beneficios comerciales serán para el país con mayor productividad y por ende competitividad más elevada; de hecho autores como Enrique Dussel, al analizar la dependencia económica de las naciones, otorga mayor importancia al papel de la dependencia tecnológica, dejando en segundo plano a las condiciones existentes en el comercio internacional⁵. La concepción de Dussel parece totalmente razonable debido a que en base al nivel de tecnología (término, estrechamente relacionado con la composición orgánica del capital) se determina la productividad y en gran medida la competitividad.

⁵ Cfr. Corona Treviño, Leonel. Teorías económicas de la tecnología. Página 195.

Hasta el momento he mencionado a la competitividad sin definirla formalmente, así es necesario mencionar una definición hecha por uno de los economistas más prestigiados del pensamiento latinoamericano "desde una perspectiva de mediano y largo plazo Fajnzylber señala que la *competitividad consiste en la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población*. Esto exige el incremento de la productividad y, por ende, la incorporación del progreso técnico(...) las diferencias en la inserción internacional obedecen en medida importante a factores de carácter estructural que afectan, incluso, las modalidades y los resultados de las estrategias nacionales, y al uso que cada país hace de los instrumentos específicos de política económica e industrial"⁶

El presente trabajo no pretende agotar todos los mecanismos o políticas necesarias para lograr el desarrollo económico del país sino más bien apoyar dicho desarrollo mediante uno de varios instrumentos, en este caso el comercio internacional. La teoría del intercambio desigual es mencionada en el presente trabajo con el fin de poseer más elementos de análisis de los beneficios de comercializar con naciones menos desarrolladas que la nuestra.

La mayor composición orgánica de capital favorece la productividad del trabajo. Es precisamente la productividad de los factores de la producción la que determina el salir favorecido o no por el intercambio desigual, de hecho este es un tema que se abordará más adelante, pero se puede anticipar el hecho de que los efectos negativos suelen dañar sobre todo a los trabajadores poco calificados de cada país⁷. La productividad puede ser asociada a elementos tales como el nivel de capacitación de los empleados, el nivel de inversión, el nivel de vida; alimentación, salud, esperanza de vida, etc.

Para el fin que el presente documento me significa, la teoría del intercambio desigual solo es útil por el hecho de mencionar que las naciones que poseen una mayor composición orgánica y por ende mayor productividad que sus contrapartes, serán los beneficiarios del comercio internacional siempre y cuando el precio internacional sea superior a su precio interno. En realidad es poco importante, para

⁶ Corona Treviño, Leonel. Teorías económicas de la tecnología. Op cit., Página 184.

⁷ Cfr. Thea Lee. Comercio y desigualdad. En estándares laborales después del TLCAN.

este escrito, el hecho de que exista o no intercambio desigual (el cual por sí solo representa un término muy ambiguo), lo realmente importante es destacar que en la competencia internacional, el precio de las mercancías se establece en base a principios de oferta y demanda, y los beneficios comerciales devienen, pues, de las condiciones de productividad y competitividad de las naciones, la cual se determina por factores de corte estructural.

Actualmente México, como se verá posteriormente, posee tratados comerciales con varios países latinoamericanos; aunque el comercio no es relativamente significativo. Los diferenciales de competitividad, desde la perspectiva del aprovechamiento de los saldos del intercambio desigual, pueden beneficiar a México se este se comienza a posicionar en sectores de comercio internacional creciente. La importancia de introducir la teoría del intercambio desigual es precisamente establecer que en el comercio internacional existen ganadores y perdedores según su nivel de productividad y sus competidores.

1.2 El comercio internacional bajo las concepciones clásicas y neoclásicas.

La teoría clásica del comercio internacional se gesta a partir de las ideas de Adam Smith, quién creó la teoría de la "ventaja absoluta", la cual enuncia que un país exportará el producto en el cuál sea el productor con menores costos, es decir con mayor productividad. Solamente el productor más competitivo será capaz de exportar el producto en cuestión.

La teoría de Smith se sustenta como el soporte teórico de Ricardo. En la literatura económica del comercio internacional es cuestionado el hecho de que algunos países no posean ventajas absolutas; ese es un supuesto muy radical que obligaría a no poder exportar absolutamente nada, a lo que Krugman contestaría "las empresas quiebran, los países no" los países siempre tienen algo que vender; este tema se tratará al final del apartado.

Corresponde a David Ricardo el perfeccionamiento de esta teoría mediante su conocida teoría de la ventaja comparativa, en la cuál enuncia que un país tenderá a exportar el producto en el que sea más productivo, es decir, puede ser el productor más competitivo, en costes, a nivel mundial en varios productos. De esa manera éste

país exportará el producto en el que es más competitivo a nivel interno, esto con el fin de potencializar sus habilidades.

La finalidad del comercio internacional es explotar la habilidad convertida en productividad de los factores de la producción y así determinar el rol internacional de los diversos países; así el modelo de Ricardo se basa en el comercio internacional como resultado de los diferenciales de productividad.

El modelo de Ricardo se sustenta en una serie de supuestos los cuales son los siguientes⁶:

- o Existen solo dos países y dos productos.
- o Se cumple la teoría del valor trabajo, es decir, el precio de una mercancía viene determinado por el número de horas de trabajo que lleve incorporadas; además, el trabajo (único factor productivo en este modelo) se supone completamente móvil en el interior de un país pero inmóvil entre países.
- o Costes unitarios constantes
- o No existen costes de transporte ni ningún tipo de trabas al intercambio internacional de mercancías

Existe el famoso ejemplo de Ricardo sobre la producción de vino y paño por parte de dos países, estos son Inglaterra y Portugal.

Producto	X	Y
País	Vino	Paño
A Portugal	10	20
B Inglaterra	35	30

Los números es la cantidad de trabajo socialmente, expresado en horas, necesario para producir el bien indicado en el país correspondiente.

⁶ Bajo, Oscar. Teorías del comercio internacional. Página 15.

Es importante mencionar que la aportación de los neoclásicos a la teoría de Ricardo se basa en el intentar acercar el modelo a la realidad mediante la eliminación de supuestos simplificadores tales como que solo existen dos países y dos mercancías. Así mismo se consideran los costos de transporte y aranceles; ingresos por turismo y otras actividades que no implican exportación de mercancías, el efecto del dinero en el comercio internacional, y la eliminación del supuesto de un solo factor mediante la inclusión de los costos de oportunidad y la introducción de los costos variables.

En este ejemplo, Portugal es más productivo en los dos bienes existentes, así éste producirá solamente vino, debido a que este país es más productivo en la creación de vino en relación a la producción de paño. Para la producción de una unidad de vino se requiere la mitad de factor productivo, el cual en este caso es el trabajo. Por ello Portugal producirá vino; mientras Inglaterra se especializará en la producción de paño.

El país A, producirá el producto X siempre y cuando los costes de producción de X (P_x) sea menor en relación a los costes de Y (P_y). Entonces el país A producirá X y B exportará Y siempre que:

$$\frac{P_{ax}}{P_{ay}} < \frac{P_{bx}}{P_{by}}$$

Donde:

P_{ax} es el costo de producir una unidad del bien x en el país A

P_{ay} es el costo de producir una unidad del bien y en el país A

P_{bx} es el costo de producir una unidad del bien x en el país B

P_{by} es el costo de producir una unidad del bien y en el país B

En el caso de muchos bienes se producirá en nuestro país el bien i siempre y cuando

$$W a_{iL} < W^* a^*_{iL}$$

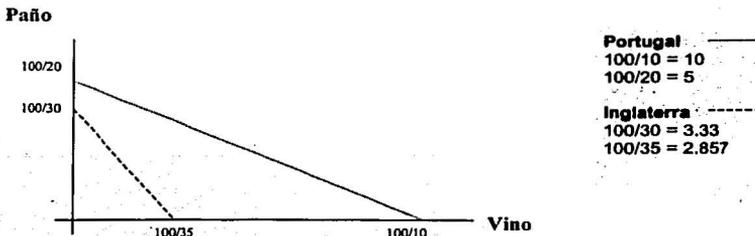
Donde:

W: Salario

a_i : Requerimiento de trabajo por unidad producida

Si suponemos 100 horas disponibles de trabajo por país, las curvas de posibilidades de producción serían las ilustradas en la gráfica 1.1.

Gráfica 1.1



En condiciones de autarquía se podrían consumir como máximo 10 y 3.33 unidades de valor en Portugal e Inglaterra, respectivamente, sin embargo se consumiría un sólo tipo de bien; si se desea consumir más de un solo tipo de bien en condiciones de autarquía, se lograría solamente en detrimento de las unidades de valor consumidas. De esa manera el comercio internacional permitiría consumir con las 200 horas de trabajo una cantidad de valor equivalente a 13.33 a la vez que se podrá consumir ambos tipos de bienes. Lo anterior se logra solo a través de la especialización que se supone resultaría del comercio internacional y la eficiente asignación de habilidades.

Una de las limitantes de la teoría de Ricardo se encuentra en el hecho de que esta no contempla claramente la relación de intercambio, él tan solo menciona que los precios de las mercancías serán los precios que imperaban en autarquía. Fueron John Stuart Mill, en primer lugar, y Alfred Marshall, posteriormente, quienes refinaron la relación de intercambio comercial del modelo ricardiano enunciando que los precios se determinarían por la demanda recíproca, la cuál no es otra cosa sino la oferta y la demanda de los productos comerciales como determinantes del precio de equilibrio. La aportación más importante de la teoría de la ventaja comparativa es el postulado de que un país exportará el producto en el que este sea más competitivo en relación al resto de su producción interna; lo anterior significa que un país siempre tenderá a exportar, porque el comercio internacional no se basa en la ventaja absoluta solamente, sino que se debe cumplir la condición de la ventaja comparativa, lo que indica que aún los países de ventajas o desventajas absolutas más extremas poseerán diferencias de productividad al interior de su economía. Nuevamente es el nivel de productividad el que determina las condiciones de comercio internacional.

El modelo utilizado por Ricardo no es suficiente para explicar la estructura del comercio internacional, los países no poseen una autonomía real sobre lo que desean producir, la inversión extranjera directa es quien determina los productos y los destinos a exportar, los productos a exportar son determinados en gran medida, no solamente por la productividad interna relativa, sino la ventaja relativa internacional; concretando el caso mexicano, las exportaciones maquiladoras del país no son debidas a estímulos internos, sino a los intereses norteamericanos de competir con bajos salarios contra los productos orientales los cuales poseen alta tecnología y bajos precios.

Ante la incógnita mencionada al inicio de este apartado, en el sentido de lo que pasa cuando un país no posee ventajas absolutas, los defensores del libre mercado argumentan que todo país podrá exportar no importando que no posean ninguna ventaja absoluta, basta con poseer ventajas relativas para inclinarse hacia ese sector exportador. Si Portugal produjese el paño y el vino, Inglaterra los compraría a cambio de oro, lo que elevaría los precios en Portugal y los reduciría en Inglaterra por el efecto que la masa monetaria tiene sobre los precios; al aumentar el precio del paño portugués y disminuir el inglés, se llegaría a un punto en el que Inglaterra terminaría exportando paño y Portugal solamente vino.

La teoría de corte marxista enuncia que no se gestaría el mencionado efecto monetario, que el ingreso de dinero generaría una baja en el interés que estimularía la producción en Portugal y la mermaría, aún más, en Inglaterra, teniendo como consecuencia la disminución de la producción en Inglaterra

Al existir una mayor tasa de interés en Inglaterra se generaría un ingreso de capital oseo de Portugal hacia el primer país con miras a la obtención de ganancia; ese capital se puede utilizar como medio de financiamiento de las importaciones lo que haría perdurar ese ciclo vicioso; es lo que actualmente puede ser entendido a través del llamado "Crecimiento con restricción de Balanza de Pagos".

Obviamente, para pagar sus deudas, los países se ven en la necesidad de abaratar su mano de obra con la finalidad de tener algo en que ser competitivo y es básicamente eso lo que sucede con los países sin ventajas absolutas, algunos países obtienen sus ingresos vía exportación de productos primarios, como el petróleo venezolano, el turismo, actividades ilícitas, exportación de "braceros", etc.

En el sencillo modelo Ricardiano no existen perdedores como resultado del comercio internacional ya que la especialización garantiza 1) mayor producción global, y 2) desplazamiento de los factores de la producción hacia los sectores de mayor productividad interna. Este es otro punto crítico de la teoría de David Ricardo, ya que es difícil creer que en el comercio exterior no existen ganadores y perdedores, pero la primera teoría revisada nació precisamente a raíz de los diferenciales de desarrollo experimentado entre los países; además, desde la perspectiva simplista de la teoría de Ricardo no podría ser explicado el nerviosismo que la noticia sobre el ingreso de China

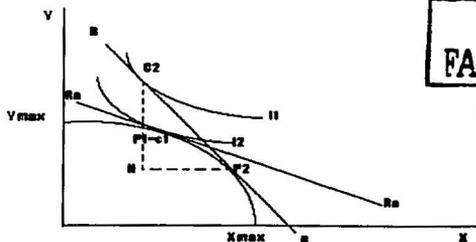
a la OMC generó en la economía mexicana con la cual posee similitudes en productos comercializados.

Reformulación neoclásica

La reformulación neoclásica nos plantea la idea de que el comercio internacional aumenta el bienestar social de un país, al tender este a especializarse en la producción de un determinado bien. Es necesario considerar y destacar que no existe especialización completa, como en el modelo de ventajas comparativas, debido a que existen costes de oportunidad crecientes generados por rendimientos marginales decrecientes en la producción.

La teoría de la ventaja comparativa en su versión neoclásica es representada por la gráfica 1.2 en la cuál se expresa la esencia del pensamiento neoclásico en cuanto a la teoría de la ventaja comparativa. Se producen dos bienes, X e Y. La curva de posibilidades de producción es cóncava al origen debido a que existen rendimientos marginales decrecientes; los puntos Y_{max} y X_{max} significan especialización en la producción de estos dos bienes. En condiciones de autarquía, el país produciría en el punto P_1 , donde alcanzaría una curva de isoutilidad igual a I_2 ; en condiciones de comercio internacional, el país, con una razón de intercambio dada ($R-R$), producirá en el punto P_2 , con el cuál lograrán una curva de isoutilidad más alta, I_1 . En este caso el país importará $H-C_2$ de bienes Y y al tiempo que exporta $H-P_2$ bienes X.

Gráfica 1.2



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Figura 1.1. Tomado de Bajo Oscar, Op cit.

La relación de intercambio está dada, y se genera a través de la oferta y demanda del producto. El precio es fijado por la oferta y demanda del producto, y por ello el país que tenga los menores costos será quién se puede esperar se beneficie más con el comercio debido a que sus bajos costos le ofrecen mayor margen de ganancia. El hecho de que existan rendimientos marginales decrecientes implica la condición de más de un factor de la producción; esto va más allá, ya que así no se genera especialización y de esta forma podemos afirmar que "el comercio beneficia al factor que es específico para el sector exportador de cada país, pero perjudica al factor específico de los sectores competidores con la importación con ambiguos efectos sobre el factor móvil"⁹. Lo anterior refuerza el hecho de que el comercio internacional no es una relación ganadores - ganadores, no son sinergias, es competencia y en la competencia existen ganadores y perdedores.

Hasta el momento las teorías plasmadas en el presente texto destacan primordialmente el papel de la productividad. En cuanto a la reformulación clásica, Bajo expresa "(...) Concluimos, por tanto, señalando que la evidencia empírica disponible demuestra la existencia de una relación positiva y significativa entre exportación y productividad, tal y como predice la teoría de la ventaja comparativa"¹⁰.

El comercio internacional en un marco de competencia perfecta:

El modelo Heckscher-Ohlin. Dotación de los factores

El modelo de la teoría de las ventajas comparativas no menciona el origen de dicha ventaja, es decir, parte del supuesto de que este diferencial existe sin estudiar su origen. Si bien la teoría de la ventaja comparativa es un buen inicio para comenzar a comprender el comercio internacional, es importante destacar que su falta de profundidad y su carácter de teoría introductoria se materializa en su falta de análisis de los determinantes de la ventaja. Ante la necesidad de explicar el origen de los diferenciales tecnológicos que explicasen las ventajas comparativas de las naciones, se creó el modelo Heckscher-Ohlin; la ventaja comparativa se basa en diferenciales en

⁹ Krugman, Paul R. y Obstfeld, Maurice. Economía Internacional, teoría y política. Página 64.

Al referirme al factor móvil, hablo de un factor que se utilice en la producción tanto de bienes exportables como importables.

¹⁰ Bajo, Oscar. Op cit. Página 27.

las funciones de producción, mientras Heckscher-Ohlin se finca en la igualdad de funciones de producción y las diferentes dotaciones de los factores de productivo, así la diferencia es cuantitativa y no cualitativa, esta diferencia impacta en el costo del factor de la producción, las ventajas comparativas no dicen de dónde vienen los diferenciales competitivos, Heckscher-Ohlin sí.

Los supuestos del modelo Heckscher-Ohlin son los siguientes¹¹:

- o Existen dos países (A y B), dos bienes (X e Y) y dos factores productivos, K y L, que representan el capital y el trabajo, respectivamente.
- o Los bienes son perfectamente móviles entre los países, pues no existen ni costes de transporte ni otros impedimentos al comercio; a su vez, los factores productivos se mueven sin costes entre ambas industrias dentro de cada país, pero son completamente inmóviles entre los países.
- o Las funciones de producción son las mismas para cada bien en ambos países, y se caracterizan por presentar rendimientos constantes a escala y productos marginales decrecientes para ambos factores; la tecnología es conocida plenamente y se incorpora instantáneamente y sin costes a los procesos productivos.
- o Los factores productivos (cuya oferta está dada, y son de idéntica calidad en ambos países) se utilizan con diferentes intensidades en la producción de cada bien; las intensidades factoriales no son reversibles; es decir, son las mismas para cada bien cualquiera que sea el precio de los factores.
- o Competencia perfecta en los mercados de bienes y de factores productivos, que vacían completamente a los precios de equilibrio.
- o En el lado de la demanda, las preferencias de los agentes se suponían idénticas y homotéticas, lo que quiere decir que, dados unos mismos precios de los bienes, en ambos países, se consumirán los dos bienes en las mismas proporciones independientemente del nivel de renta.

La lógica del modelo Heckscher-Ohlin es que un país exportará el producto que utilice de forma más intensiva su factor productivo abundante (se espera que la

¹¹ Bajo, Oscar. Op cit. Página 32.

abundancia se refleje en menores costos por uso del factor), e importará el producto que utilice su factor escaso. El modelo Heckscher-Ohlin basa su análisis en la ventaja comparativa y la competencia perfecta; la productividad marginal del factor móvil implica la no especialización debido al aumento en los costos de oportunidad en la utilización del factor móvil para la producción de distintos bienes. En condiciones de autarquía la producción interna en los países no obedece a la dotación de los factores y por ende a la ventaja comparativa, sino que obedece a los gustos y preferencias de los consumidores nacionales. La apertura de los mercados permite a las naciones maximizar su producción mediante la plena utilización de los factores de la producción.

Ante la apertura comercial, el nivel de producción se determinará por la razón de intercambio de bienes, la cual es resultado de la interacción de la oferta y la demanda; la conclusión del modelo Heckscher-Ohlin es que la apertura comercial generará beneficio social a través de la mayor producción global; y por tanto, el mayor consumo internacional.

Se puede entender como la evolución de la teorías de la ventajas comparativas las distintas fases desde las ventajas absolutas hasta Heckscher-Ohlin, pasando por la reformulación neoclásica.

Lo que denomino evolución de la teoría de las ventajas comparativas posee la limitante de que su análisis es estático; es decir, aún en el caso en que se reconocen el origen de los diferenciales de competitividad este se realiza en base a la cantidad de factores y no a la calidad de este. Lo anterior podría explicar la llamada competitividad espuria la cual se basa en el costo de los factores el cual resulta de la cantidad de estos.

Como párrafos atrás mencioné, la teoría de las ventajas comparativas (aún la que he llamado como su evolución) no explica el rol de la economía mexicana en el comercio internacional debido a la rigidez de los supuestos, el intercambio internacional de productos y servicios contemporáneos ya no puede ser explicado solamente por condiciones internas de las naciones, las relaciones actuales crean y modifican las relaciones futuras.

Desde mi punto de vista, el modelo de las ventajas comparativas es estático y solo sirve para estudiar el comercio en un momento específico de tiempo, es importante

tener en cuenta que la importancia de los factores puede cambiar debido a cambios tecnológicos y a otras causas que se observarán en el siguiente apartado.

Para el caso de México, la teoría evolucionada de las ventajas comparativas podría enunciar que nuestro comercio está bien, que México explota intensivamente su factor abundante que es la mano de obra barata; sin embargo, el crecimiento económico no tendría sentido ya que de esa forma sería el hombre quien sirve al dinero y no viceversa como supongo debe ser. El continuar bajo esta visión económica del comercio solo conllevaría al agravamiento de la situación de vida en México.

Si al lector le pareciera que el comercio en base a las ventajas comparativas no es del todo convincente, esto se debe a que las explicaciones basadas en la ventaja comparativa hasta ahora presentadas poseen como marco la competencia perfecta; en la cual cada participante posee una limitada e insignificante participación en el mercado, lo que hace a los competidores como precio aceptantes y sin mucha influencia sobre el nivel de producción.

Es muy importante notar que no todas las industrias son iguales, y no en todas ellas se presentan rendimientos constantes; lo anterior es de suma importancia ya que si los rendimientos constantes no son la característica general de todas las industrias entonces existe la posibilidad de que la economía opere en base a rendimientos a escala lo que, obviamente amplía las explicaciones sobre la forma del comercio internacional.

Una vez que aumenta la eficiencia, y cuando los costos unitarios dependen del tamaño general de una industria, se dice que se presenta una "economía de escala externa"; cuando el costo unitario depende del tamaño de una empresa individual entonces se habla de "economía de escala internas".

Las economías de escala internas usualmente conducen a estructuras monopólicas u oligopólicas del comercio internacional, lo que obviamente queda fuera del contexto de competencia perfecta, ya que las empresas poseen influencia directa en el mercado. Las estructuras monopólicas u oligopólicas usualmente llevan a las economías nacionales a no especializarse, ya que de ahí emana el comercio intraindustrial.

Existen dos tipos de comercio, el comercio intraindustrial e interindustrial.

- Comercio interindustrial. Generado en base a rendimientos no crecientes (a escala), este comercio se basa en la ventaja comparativa.
- Comercio intraindustrial. Basado en rendimientos crecientes y competencia monopolística, este tipo de comercio no tiende hacia la especialización, y queda fuera de los parámetros de la competencia perfecta.

Como conclusión preliminar puedo mencionar que la teoría de las ventajas comparativas posee muchos defectos para utilizarla como referencia primaria a la explicación y entendimiento del comercio internacional; además de una raquítica base sobre la cual se sustente la visión a futuro de un comercio internacional sano para México.

Las ventajas competitivas de las naciones

Michael Porter ha realizado estudios en diversos países y sectores con la finalidad de analizar y comprender las pautas del comercio internacional, sus investigaciones han llevado a entender el comercio internacional como fruto de la competitividad, la cual suele ser entendida de diversas maneras "Algunos ven la competitividad nacional como un fenómeno macroeconómico, movido por variables tales como los tipos de cambio, los tipos de interés y los déficit públicos. Pero hay naciones que han disfrutado de niveles de vida rápidamente crecientes a pesar de déficit presupuestarios (Japón, Italia y Corea), de la apreciación de su moneda (Alemania y Suiza) y de altos tipos de interés (Italia y Corea)"¹², no obstante lo anterior, es necesario recordar la definición dada en la nota número cuatro del presente trabajo con la finalidad de concretizar la definición de competitividad.

Porter dice que la productividad genera competitividad y esto, a su vez, eleva el nivel de vida; teoría por demás parecida al postulado clásico en relación a la remuneración de los trabajadores. La teoría clásica estipula que el desempleo involuntario no existe y que el nivel de ingreso es directamente proporcional al nivel de

¹² Porter, Michael E. La ventaja competitiva de las naciones. Página 25.

productividad, lo anterior se puede entender si se supone que la productividad genera competitividad, la competitividad superávit comercial y el superávit crecimiento económico el cual trae como resultado desarrollo económico; es importante entender que el flujo anteriormente descrito es una idealización de la realidad que no siempre se gesta debido a las imperfecciones de la economía.

Algunos han considerado que la mano de obra barata es factor competitivo para llevar a las naciones a emerger del profundo abismo económico en el que se encuentran. Es de cuestionarse este tipo de competitividad debido a que esta no es duradera por el excedente de mano de obra en diversas naciones que hacen correr el riesgo de que surja una nación con mano de obra más barata y por ello logre mayor "competitividad" que las anteriores. Párrafos atrás mencioné que los modelos de comercio internacional sólo proporcionan un análisis de "estática comparativa" el cual si no es comprendido como tal puede acarrear diversas consecuencias, una de ellas es pensar que un bajo precio de mano de obra generaría una ventaja sustentable, no debe concebirse en la vida real, a los factores de la producción como elementos inamovibles y carentes de evolución, debe observarse a estos como causa y consecuencia del desarrollo tecnológico y de las necesidades sociales, y por ello como elementos cambiantes, además una mano de obra barata no refleja el objetivo del comercio internacional el cual es la mejora en el bienestar social. Como objetivo, las naciones deben procurar elevar el nivel de vida de sus ciudadanos y esto no se puede concebir desde una falsa competitividad, sino mediante un incremento en la productividad de la nación.

Comúnmente se ha pensado que entre menores costos y precios se es más competitivo; quién posee menores costos puede vender más barato y desplazar a su competencia; no obstante, esta es una perspectiva muy cerrada, muy estrecha debido a que la competitividad es alcanzada, también, mediante la diferenciación del producto o servicio. La calidad de un producto también encierra competitividad, es por ello que en un mundo tan económicamente competido es necesario incrementar la calidad del producto y mantener el perfeccionamiento continuo de los productos. Este tipo de características del comercio internacional son precisamente las que contribuyen a la no especialización productiva de las naciones. Un elemento que bien puede ejemplificar esto son las legislaciones ecológicas que obliga a las empresas a crear

productos menos tóxicos, así cuando una empresa adquiere sus insumos no utiliza solamente el precio del producto como parámetro de adquisición, la calidad del producto juega un papel muchas veces más importante que el precio, aunque esta es una apreciación un tanto subjetiva y por ello carente de medición.

A pesar de que en la actualidad estamos viviendo en lo que los teóricos han llamado globalización, en donde parece que las fronteras se han disipado y donde el papel del gobierno ha quedado minimizado; según Porter "los gobiernos pudieran apoyar el surgimiento de ventajas competitivas en general, o en sectores especializados, manteniendo bajos los tipos de interés, los salarios, propiciando devaluaciones, subvenciones y financiamiento a las exportaciones"¹³; estos elementos no deben entenderse como factores de ventaja competitiva, sino, *como bases que permiten surgir esta*; así no deben confundirse las bases que permiten surgir la competitividad con las que la mantienen a lo largo del tiempo. Es necesario incrementar la productividad y calidad de los bienes con miras a un posicionamiento sostenido y creciente.

La "debilidad" que Porter identifica en las teorías "tradicionales" del comercio internacional es el hecho de que se asume que no hay economías de escala, que las tecnologías son idénticas en todos los sitios, que los productos no se diferencian unos de otros y que el conjunto de los factores nacionales es fijo: la teoría también da por descontado que los factores de la producción no se muevan entre las naciones. Es difícil ubicar la teoría de las ventajas competitivas dentro de estos postulados debido a que esta teoría cree en las economías de escala, de la diferenciación del producto, del nivel de calificación entre los trabajadores, etc. Es esta una teoría con bases similares a la teoría económica que se ha llamado "evolucionista" y la cuál establece que el factor principal del crecimiento y desarrollo económico de una nación es la tecnología y el grado de adaptación que las empresas poseen para con su medio económico.

El bajo precio de los factores de la producción son ventajas efímeras; es decir, sirven como inicio de la ventaja pero no como sustento, existen elementos tales como la tecnología y el grado de calificación de los empleados que representan una verdadera ventaja porque ello permite marcar las pautas de la competencia en el

¹³ Cfr. Porter. Ibid.

sector donde se ubique la empresa. Así, según Porter, tendrán a exportar más aquellos países que dediquen mayor inversión a Investigación y desarrollo (ID) y posean mayores economías a escala. Es importante remarcar el hecho de que no deben confundirse los elementos iniciadores de competitividad con aquellos que la mantienen, la innovación (de productos y procesos), es sin lugar a dudas la piedra angular de la competitividad.

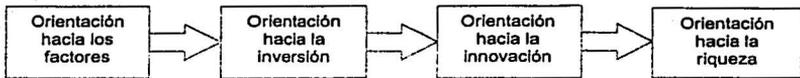
Hasta este momento se pueden identificar dos tipos de ventajas competitivas:

- o Bajo costo. Esto se logra, fundamentalmente, mediante mano de obra barata y alta tecnología. Porter señala que un país que posee estas dos características es Corea.
- o Diferenciación. Valor superior y singular en términos de calidad características especiales y servicios post-venta del producto.

Las empresas consiguen ventaja competitiva al concebir nuevas formas de llevar a cabo sus actividades, emplear nuevos procedimientos y tecnologías o diferentes insumos, etc. Todo lo anterior con el fin de poseer costos más bajos a sus competidores o productos realmente diferenciados de los demás. Es necesario ser innovador, aunque es importante destacar que existen investigaciones radicales e incrementales, donde las primeras son un cambio total y el segundo son solo mejoras. Para promover la innovación, un factor clave es el nivel de capacitación de los empleados, por ello este será uno de los factores al tomar en cuenta los diferenciales de competitividad de México para con América Latina.

Las ventajas se crean a lo largo del tiempo en base a características factoriales que las impulsan, aunque no siempre las mantienen. "Las naciones líderes mundiales de un sector empiezan siempre con alguna ventaja creada en su país de origen, sea un diseño de producto que resulta preferido, un nivel superior de calidad del producto, un nuevo concepto de marketing, o una ventaja en el coste de los factores"¹⁴. Las ventajas competitivas no son resultado de simples condiciones geográficas, las condiciones sociales, la cuales influyen en la idiosincrasia de la población determina el uso que posean los factores productivos, su importancia y su condición.

¹⁴ Porter, *Ibid* página 101.



Tomado de Negocios internacionales, Op. Cit., Página 474.

En la etapa de orientación hacia los factores se explota la ventaja comparativa de las naciones, en la orientación a la inversión se tiende a ampliar la curva de posibilidades de producción y con ello se gestan transformaciones al interior de la economía. Esta es una etapa en la cual se tienen los factores iniciadores de competitividad tales como bajos salarios. El incremento en la inversión, aumento en la composición orgánica del capital, se presenta como la etapa en la cual la búsqueda de productividad se genera mediante el aumento de capital por trabajador; a formación neta de capital va en aumento.

La expansión del capital por sí sola no puede garantizar competitividad, es por ello que la investigación y desarrollo de procesos y productos funciona a manera de punta de lanza con la finalidad de potencializar la eficiencia de los factores productivos. La última etapa podría ser interpretada como el nivel de la regla de oro, en la cual se mantiene un elevado nivel de vida el cual es constante.

Determinantes de la ventaja competitiva nacional

La mano de obra barata es fuente de ventajas competitivas; pero, estas no son suficientes debido a que estas son ventajas fácilmente superables, superables en el sentido de que si un país contrae más los salarios desplazará a otro que antes contaba con esa ventaja. La fuente de mayor ventaja hoy en día son las creadas en base a la innovación, mejora y perfeccionamiento de la producción, de la comercialización, la identificación de nuevos clientes, etc.

Porter identifica lo que él llama un diamante, es decir cuatro elementos o determinantes de competitividad:

- o **Condiciones de los factores.** El autor considera que los factores de la producción son los recursos humanos, físicos, de conocimiento, de capital e infraestructura; por ello es necesario considerar lo siguiente:

1. Recursos humanos. Cantidad, calidad y costo de la mano de obra.

2. Recursos físicos. Abundancia, calidad, accesibilidad, y costo de la tierra, agua, yacimientos minerales, etc.
3. Recursos de conocimiento: "La dotación que la nación tenga de conocimientos científicos, técnicos y de mercado que importen para los bienes y los servicios. Las fuentes de conocimientos se encuentran en las Universidades, los organismos estatales de investigación, las entidades privadas de investigación, las instituciones oficiales de estadística, las obras científicas y empresariales, los informes y bases de datos sobre la investigación de mercado, las asociaciones gremiales y otras fuentes. Los recursos científicos y de otros conocimientos de una nación pueden subdividirse en una miríada de disciplinas, tales como acústica, ciencia de los materiales y química del suelo."¹⁵
4. Recursos de capital. Cantidad y costo de capital, una variable que determinen gran medida el costo y la cantidad de capital es el ahorro.
5. Infraestructura. Tipo, calidad y costo por el uso de la infraestructura disponible.

Es necesario destacar que existen, bajo la perspectiva de Porter, dos tipos de factores, estos son los **básicos**, entre los cuales se encuentran la mano de obra no especializada y semi-especializada, los recursos naturales, el clima, la situación geográfica; también existen los **avanzados** entre los que podemos contar la infraestructura moderna digital de comunicación de datos, personal altamente especializado, etc.

Es difícil que los factores básicos por sí solos puedan generar una ventaja competitiva, aunque estos no deben menospreciarse porque deben ser de alta calidad con el fin de generar y sustentar los factores avanzados de ventaja competitiva.

- o **Condiciones de la demanda.** "El segundo determinante genérico de la ventaja competitiva nacional en un sector son las condiciones de la demanda interior para el producto o el servicio del sector. Las condiciones de la demanda interior

¹⁵ Porter, *Ibid* página 115.

tuvieron una mayor o menor influencia en casi todos los sectores que estudiamos. Mientras que la demanda interior, por medio de su influencia en economías de escala, puede conferir unas eficiencias estáticas, su influencia mucho más importante es dinámica. Conforman el ritmo y carácter de la mejora y la innovación por parte de las empresas de una nación. Tres atributos genéricos de la demanda interior (o naturaleza de las necesidades del comprador), la magnitud y pautas del crecimiento de la demanda interior, y los mecanismos mediante los cuales se transmiten a los mercados extranjeros las preferencias domésticas de una nación. El significado de los dos últimos depende del primero. La calidad de la demanda interior, en términos que oportunamente describiré es más importante que la cantidad de demanda interior a la hora de determinar la ventaja competitiva¹⁶

Entonces pues, es necesario identificar en las condiciones de la demanda aspectos tales como la composición de la demanda interna y la magnitud y pautas de su crecimiento.

- o **Sectores afines y de apoyo.** El autor afirma en su obra que los sectores en los que algunos países han resultado competitivos a nivel internacional rara vez han emergido "solos"; es decir, la mayoría de las veces se han visto beneficiados por el surgimiento de sectores afines en los cuales apoyan su competitividad y de una forma, un tanto conjunta, a manera de economías de escala, han logrado la competitividad en el campo internacional.
- o **Estrategia estructural y rivalidad de las empresas.** El ambiente económico interno que reyne en una nación es determinante para que esta pueda emerger de forma competitiva en algunos sectores. En países donde la competencia interna obliga a innovar y buscar formas de minimización de costos y diferenciación de productos lleva a la larga a formar empresas altamente competitivas. Claro, es de destacarse que muchas empresas, por la enorme rivalidad pueden verse desplazadas del mercado y jamás lograr su maduración, por ello es necesario contar con factores básicos de ventaja y combinar estos

¹⁶ Porter, *Ibid* página 129

de forma eficiente a fin de fortalecer el aparato productivo nacional con miras a competir en el mercado externo.

Para el tema que en este momento interesa, los tres últimos elementos del diamante de competitividad son irrelevantes. Los dos últimos tienden a particularizar sectores, esta no es una investigación de mercado, no contemplo la idea de observar que tan viable es el comercio internacional de un sector específico, sino más bien, entender la magnitud potencial del mercado latinoamericano en las exportaciones mexicanas. En cuanto a las condiciones de la demanda, al analizar el tamaño y crecimiento de la demanda interior como mecanismo para eficientar las empresas nacionales no parece una opción del todo viable; si tomamos la demanda agregada, no podemos pasar por alto el hecho de que la economía mexicana y el resto de Latinoamérica presentan un crecimiento con restricción de balanza de pagos, en buena medida debido a la dependencia de la demanda agregada para con las importaciones para cubrir sus necesidades; si se analiza la demanda de un sector específico, se llegaría a lo enunciado un párrafo antes.

Sobre las dos últimas teorías revisadas se podría citar: "En la teoría del comercio internacional existen diferentes posiciones y matices respecto a los determinantes de los flujos del comercio internacional, pudiéndose así reconocer dos grandes vertientes. Por un lado, la teoría tradicional entiende que los flujos comerciales están determinados por las ventajas comparativas que tiene cada país y que estas ventajas dependen de los recursos que posean en forma relativamente abundante; por tanto, cada país se especializará en la exportación de aquellos bienes cuya producción es intensiva en la utilización de los recursos que son abundantes. De esta forma la estructura del comercio del país con el exterior será fundamentalmente intersectorial. Por otro lado, las nuevas teorías del comercio hacen hincapié en el papel de las economías de escala y de la competencia imperfecta, factores que explicarían la existencia de comercio entre países con dotaciones similares de recursos. En este caso el comercio internacional sería de carácter. La evidencia muestra que ambos tipos de factores están presentes en la determinación del patrón de comercio entre países, pues si bien es cierto que gran parte del comercio internacional es resultado de diferencias nacionales en los recursos disponibles, también lo es que la presencia

del comercio intraindustrial e incluso intrafirma, es importante y creciente. El debate actual se centra sobre si la base del comercio se ha trasladado desde la ventaja comparativa tradicional, estática y asociada a las dotaciones de recursos, a la ventaja comparativa dinámica, creada y autoreforzante. Un aspecto relevante de este debate es hasta que punto el reconocimiento de la existencia de este tipo de ventaja comparativa proporciona un nuevo argumento para la intervención gubernamental activa.¹⁷ Para el objetivo que me ocupa en este trabajo será la competitividad el eje de análisis a considerar, por ello la teoría de la ventaja competitiva será la base del análisis debido a que, a mi parecer, se ajusta mejor a la realidad actual; economías a escala, competencia imperfecta, desarrollo de los factores de la producción.

Aunado a los cuatro elementos del diamante de Porter están dos de elevada importancia:

- Eventos fortuitos; aunque en la planeación de mediano y largo plazo estos no pueden ser contemplados, aunque pueden determinar puntos de inflexión en el desarrollo de una sociedad.
- Participación gubernamental. El papel de las políticas públicas puede influir en el desarrollo de los potenciales de los factores de la producción y de los elementos determinantes de competitividad del diamante.

El análisis realizado por Porter concibe a los países como unidades competitivas, ya que de hecho habla de una ventaja competitiva en las naciones. Existen economistas como Paul Krugman que cuestionan la teoría de Porter al enunciar que quienes compiten son las empresas y no los países, por ello es importante hablar de empresas y no naciones competitivas. Es necesario reconocer que si bien las empresas son quienes rivalizan en el mercado mundial, la estructura económica interna de un país es un determinante del nacimiento de empresas que pueden ser generadoras de aumento en la productividad. Krugman menciona que no hay que darle más importancia de la que se merece la competitividad nacional debido a que la competitividad se encuentra en las empresas, no en los países; las empresas quiebran pero los países no, siempre tienen algo que vender.

¹⁷ El comercio intrarregional de ALADI en los años noventa. Página 37.

Al establecer Krugman que la competitividad de otros países no afecta al nivel de vida de la población de un país ajeno, no contempla la ley de la oferta y demanda, así como las economías a escala; es decir, no considera que a mayor oferta se consigue un menor precio de equilibrio (*ceteris paribus*), y que a menor precio solo algunos productores serán competitivos, y de esta forma aunque seamos comparativamente más competitivos en la fabricación de vidrio. Por ejemplo, si los precios internacionales son inferiores a nuestros costos, no tendremos cabida en el mercado, y debido a que un elemento generador de productividad es la tecnología, nos veremos marginados hacia actividades no explotadas por naciones más competitivas; el tipo de sectores que ellos tenderían a no explotar serían los de mano de obra intensiva en la cual el intercambio de fuerza de trabajo sería desigual y lo que es peor, nuestra productividad sería baja y nuestro nivel de vida también.

Krugman parece olvidar la importancia del precio y estándares internacionales los cuales son establecidos mediante la oferta global del producto, y donde el precio se podría considerar como el promedio de los precios individuales y donde los países competitivos en precio presionan los precios a la baja, si así lo desean, con el resultado de la marginación en el comercio internacional de los menos productivos; así podríamos hablar de una división internacional del trabajo determinada por relaciones internacionales de productividad, competitividad y calidad.

Como un ejemplo de los indicadores para realizar la evaluación de la competitividad de las naciones, a continuación se ilustra el esquema general utilizado por el Instituto Internacional para el Desarrollo de la Capacidad de Gestión.

Transformación económica	Eficiencia Gubernamental	Eficiencia de los Negocios	Infraestructura
Economía Interna	Finanzas Públicas	Productividad	Infraestructura Básica
Tamaño			
Crecimiento	Política Fiscal	Mercado de Laboral	Infraestructura Tecnológica
Riqueza		Costo	
Proyecciones	Estructura Institucional	Organizaciones	Infraestructura Científica
	Banco Central	Grado de Capacitación	
Comercio Internacional	Eficiencia Estatal		Salud y Medio Ambiente
	Justicia y Seguridad	Finanzas	
Inversión Extranjera		Eficiencia Bancaria	Valor de los Sistemas
Inversión Directa	Legislación Económica	Nivel de Eficiencia del Mercado	
Inversión Indirecta	Reglas de competencia Regulación Laboral	Autofinanciamiento	
	Regulación del Mercado de Capitales	Prácticas Administrativas	
Empleo	Corrupción		
Precios		Impacto de la Globalización	
	Educación		

Conclusión. A manera de modelo híbrido de comercio internacional.

La teoría del crecimiento enuncia tres elementos que pueden aumentar el nivel de producción, estos tres elementos son el nivel de población, de inversión y de tecnología. La conjunción de estos tres elementos determinan el nivel de vida de la sociedad. El crecimiento poblacional si bien tiende a aumentar la producción, puede generar una caída en el PIB per cápita si la economía se encuentra por debajo del nivel de la regla de oro.

El avance tecnológico viene apoyado por los gastos en ID y la optimización logística; los avances en logística son difíciles de cuantificar; sin embargo, los gastos en ID poseen la cualidad de ser correlacionados numéricamente con el avance tecnológico. A largo plazo el nivel de ahorro es igual al nivel de inversión, el ahorro se compone de ahorro privado y público los cuales dependen, a su vez, de variables tales

como el nivel de renta disponible, la propensión marginal a consumir, la tasa impositiva y el gasto público. El nivel de inversión puede ser explicado por el saldo en balanza de pagos; un superávit implica ahorro neto de la economía nacional, mientras un déficit en la balanza de pagos significa un "des ahorro en la economía".

Si bien la inversión se puede sustentar y aumentar vía préstamos foráneos, el crecer a base de un déficit recurrente en la balanza de pagos puede originar el fenómeno conocido con el nombre de crecimiento con restricción de balanza de pagos, ya que los préstamos extranjeros deben ser reembolsados a plazo determinado. Lo anterior no hace la búsqueda de superávit en la balanza de pagos una obsesión, sino, mejor dicho, una prioridad. La balanza comercial juega un papel muy importante en la definición del saldo de la balanza de pagos y es por ello que en los siguientes capítulos se revisará los saldos comerciales de México y la posibilidad de mejorarlos.

La "teoría del intercambio desigual" nos muestra que el comercio exterior tiene la finalidad de realizar la mercancía más allá de las fronteras nacionales, y el objetivo de realizar la mercancía es la preservación de la tasa de ganancia y la obtención de los beneficios de este. Su marco analítico nos permite inducir los resultados comerciales entre países estructuralmente diferentes pero productivamente (entiéndase <<productivamente>> como variedad y calidad de producción) similares. Como quedo establecido páginas atrás, esta teoría no posee una base objetiva y clara de análisis¹⁸, pero intrínsecamente enuncia que los países con mayor productividad son los que resultan beneficiados con el comercio internacional, el precio internacional es establecido en base al precio de producción de los participantes. El tomar el precio como determinante del beneficio comercial implica calidad homogénea de los productos, cosa que es muy limitativa para el análisis económico, pero que de alguna forma permite una más fácil manipulación de las variables.

Las teorías de la ventaja comparativa y el intercambio desigual solo me sirven, en este caso, para resaltar el papel de la productividad bajo todas las perspectivas teóricas; si bien estas teorías solo analizan la productividad de forma somera, mencionando apenas los elementos generadores (iniciales) de competitividad, son

¹⁸ Al mencionar que no posee una base objetiva me refiero al hecho de que no existe una clara definición sobre que significa, en este caso el término desigual.

útiles para comprender que en el comercio internacional no es una relación de ganadores-ganadores, sino de ganadores-perdedores. El carácter estático de dichas posiciones teóricas limitan su poder de análisis y solo permiten *iniciar* la indagación estructural del comercio sin poderse esperar muchos resultados de un marco conceptual tan básico.

Hasta el momento puedo destacar que las teorías enunciadas en el capítulo, a excepción de la perspectiva de Porter son elementos de análisis estático que destacan la importancia de la productividad como determinante de la participación en el comercio internacional.

De la competitividad emanan las características del comercio internacional. Como se puede leer en páginas anteriores, algunas teorías señalan lo que, desde la perspectiva de sus creadores, determina la competitividad; a través de la dotación de factores de la producción. Así mismo otras teorías destacan los resultados del comercio internacional, en base a ese objetivo logran enseñar la importancia de la productividad y es precisamente este el punto de partida analítico del trabajo.

Partiendo de las teorías precedentes puedo mencionar que la teoría de la ventaja comparativa, por su característica intrínseca, nos permite entender el comercio interindustrial basado en los diferenciales competitivos de las naciones y las estrategias particulares; por otra parte, y desde la perspectiva de Charles Bettelheim, puede iniciarse el estudio del comercio intraindustrial en el sentido de que varios productores suministran el mismo bien.

A pesar de lo anterior, el comercio interindustrial aún juega un importante papel en el comercio de México y es este uno de los rubros a tener en cuenta para un posible estrechamiento de las relaciones comerciales con América Latina, porque supongo, en estos momentos, que si el comercio de México con esta región es limitado, sus relaciones productivas lo son aún más; se debe dejar abierta la posibilidad de beneficio comercial que traería para México estrechar aún más sus lazos comerciales con América Latina si esta región es menos competitiva que nuestro país.

Es importante remarcar la característica evolutiva de la economía, en la cual los factores de la producción juegan papeles relativamente distintos a lo largo del tiempo; si bien el gran economista Keynes destacaba el papel del corto plazo, es en el largo plazo donde se puede esperar la evolución de los factores de la producción y la

economía. Los indicadores deben entenderse como la conducta y la ilustración de un futuro posible.

Michael Porter distingue entre los factores iniciadores de la competitividad y los que la mantienen. Ya en el trabajo se mencionaron este tipo de factores los cuales serán abordados en los siguientes capítulos; en especial se destacará la condición comercial, el nivel y tipo de inversión, y las condiciones de fuerza de trabajo; esto es para destacar el papel del trabajo y el capital en el desarrollo del país, a estos dos elementos se debe agregar la condición comercial de México con la finalidad de entender los resultados actuales de la condición factorial de nuestra economía.

Lo destacable en la exportación de Michael Porter es el peso que se otorga a los factores que promueven la competitividad enmarcándolos bajo un aspecto "evolutivo"; es decir; menciona que existen factores iniciadores y factores que mantienen la competitividad.

Por el lado de la inversión puedo decir que la composición orgánica viene determinada por la dotación de factores, y en el mediano y largo plazo, por elementos tales como los enunciados en el diamante de Porter, así un país que invierte más en ID se puede esperar que llegue a ser más capital intensivo que otro país con menor inversión en ID. El trabajo es un factor de producción que se puede tomar más productivo cuanto más capacitado esté; así mismo, el nivel de capacitación de la fuerza de trabajo puede favorecer la productividad de esta con miras a una mayor competitividad. La competitividad se puede convertir en un círculo virtuoso debido a que genera mayor recaudación de impuestos los cuales fortalecen el sano desempeño de políticas económicas encaminadas a un mayor desarrollo de los factores productivos.

El aumento en inversión genera economías a escala que conllevan competencia imperfecta, de esta forma se puede esperar que se logre un aumento en el costo total, mientras el costo medio desciende. Con la existencia del libre comercio internacional se favorece el surgimiento de las economías a escala y es campo propicio para desplazar a los competidores del país anfitrión (siempre y cuando estos competidores sean menos productivos y no posean un buen servicio post-venta) de las importaciones. Partiendo de mayor inversión directa y mayor nivel de calificación de

los empleados se pueden esperar economías a escala crecientes que podrían favorecer el apoderamiento de mayor segmento del mercado.

Omitiré el efecto tecnología en esta exposición suponiendo solamente que entre mayor sea el nivel de inversión mayor será el avance tecnológico. En los capítulos siguientes se revisarán periodos de entre cinco y diez años con la finalidad de comprender la tendencia de los factores, los cuales he establecido nunca deben considerárseles estáticos. Utilizaré el precio como medio de comparación de productos, ya que la agregación de datos representa dificultad para el análisis de calidades

Supongamos dos países A y B, además supongamos que existen economías de escala (competencia imperfecta) y el comercio específico de un producto "R". El país B es un país con mayor gasto en ID y además posee mano de obra más calificada. Es importante destacar que supondremos que no existen barreras al comercio ni costos de transporte.

Cuadro No.1

Determinación de beneficios comerciales

Pais	C	V	Capital Invertido	Capital Consumido	PI	Valor	Costo de producción	Ganancia	Precio de Producción	Tasa de Ganancia
A	500	50	550	200	50	300	250	50.77	300.77	9.23%
B	1000	75	1075	200	100	375	275	99.23	374.23	9.23%
	1500	125	1625	400	150	575	425	150	575	

Basado en el análisis de Charles Bettelheim, Op cit.

Donde;

C: Capital constante.

V: Capital variable (remuneración a la fuerza de trabajo).

Capital invertido: C + V.

Capital consumido: Erogaciones en materias primas y auxiliares.

PI: Plusvalor.

Valor: Capital consumido + V + PI.

Costo de producción: Valor - PI.

Ganancia: (Capital invertido \times_a / Capital invertido total) * PI (total)

Precio de producción: Ganancia + Costo de producción.

Tasa de ganancia: (Ganancia / Capital invertido total) * 100.

Mediremos los factores, costos y precio de los productos en unidades homogéneas, obviamente unidades monetarias. El país B utiliza más capital constante y aunque utiliza la misma cantidad de mano de obra, esta es mejor remunerada que la del país A porque es más productiva. Lo anterior puede suponer intercambio desigual

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

porque a diferentes tasas de plusvalor se iguala la tasa de ganancia; pero esto no es relevante para el caso que nos ocupa.

El cuadro No.1 muestra, desde una perspectiva marxista del análisis económico, lo que se revela desde la competencia imperfecta; el beneficio que se puede obtener vía diferenciales de la productividad. El costo de producción es la erogación necesaria para crear el valor, el precio de producción debe entenderse como el ingreso monetario generado por la producción de valor, en este caso el precio de producción es casi igual al valor (cosa que no forzosamente tiene que ser realidad).

Bajo el supuesto, ya mencionado, de un sólo producto, el cuadro uno puede interpretarse de la siguiente forma:

Con una inversión de \$1000, y un costo de producción de \$275, el país B ha generado un valor de 375 que le representa una tasa de ganancia de 9.23% a un precio de producción de \$374.23; el país A, con una menor inversión y costo de producción, generó un menor valor con una misma tasa de ganancia pero un monto de ganancia inferior al país B. Si el país B decidiera sacrificar ganancias en un monto de 50, una nueva tasa de ganancia de 4.6%, dejaría fuera del mercado, por costos, al productor A ya que este no logra superar sus costos con sus ingresos. Lo anterior puede abstraerse a nivel compañía -que como menciona Krugman, es en las empresas donde se genera la competitividad- y de esa forma entender mejor el nivel agregado de la economía y las repercusiones que acarrea los diferenciales de productividad.

Es importante notar que existen limitantes al comercio desleal, lo que frena la posibilidad de reducir los precios para desplazar a los competidores; sin embargo la mayor ganancia genera la posibilidad de ofrecer servicios postventa que permitan apoderarse de mayor mercado bajo la premisa de poder no solo mantener, sino, también, lograr aumentar la ganancia.

Las naciones con mayor desarrollo económico son más propensas a obtener mayores montos de ganancia a pesar de que la tasa de ganancia sea igual que otras regiones¹⁹. El hecho de que un mayor monto de inversión tenga como resultado un mayor volumen de ganancia se basa en que la inversión favorece el avance tecnológico, desarrollo de recursos humanos y por ende el incremento en la productividad; además a mayor nivel de inversión, y de desarrollo, son más factibles los incentivos a ciertos sectores de la producción.²⁰

¹⁹ Es importante recordar que la tasa de ganancia no es igual a nivel internacional debido a que cuestiones propias de las naciones, como el llamado riesgo país, influyen en el nivel de tasa de ganancia.

²⁰ A pesar de que a nivel internacional se ha criticado el apoyo gubernamental a ciertos sectores por significar esta competencia desleal, la verdad es que las naciones desarrolladas apoyan a sus sectores débiles y los fortalecen económicamente.

Un país desarrollado (o más desarrollado o menos atrasado) se caracteriza por un mejor nivel de bienestar; mejor alimentación, salud, educación, todos ellos factores determinantes de una mayor productividad. Es por ello que suponemos una mejor remuneración a la fuerza de trabajo acompañada de una mayor productividad reflejada en una plusvalía más elevada.

Hasta el momento se rescatan dos cuestiones claves:

- Los países de mayor desarrollo son aquellos con una mayor capacidad de realizar inversiones en capital constante.
- El aumento en capital constante puede traer aparejada una mayor productividad y un mayor nivel de bienestar (al menos hasta el momento medido en salarios).

Páginas atrás se enunció la visión de Dussel en la cual explica la dependencia en los países subdesarrollados o periféricos no como consecuencia del intercambio desigual sino como resultado de la dependencia tecnológica. En el caso de las mpymes la independencia tecnológica es difícil de concebirse sin una política de ID que se basa, fundamentalmente, del nivel de recursos económicos. La presencia de superávit recurrentes puede lograr un aumento de recursos en un país, el cual bajo una correcta política de fomento al ahorro puede, en el mediano o largo plazo, disminuir la distancia económica con los países desarrollados, entendiendo distancia económica en el sentido de desarrollo y no solamente crecimiento económico.

La productividad como base de la competitividad, la diferencia en productividad determina entonces el rol de una nación en el comercio internacional. Bajos salarios, reducidos tipos de interés y un pequeño déficit fiscal son promotores, pero no sustento de la competitividad. Es el nivel de capacitación de la mano de obra, el nivel de infraestructura, la inversión en ID y capital fijo, el ahorro, etc., lo que realmente puede sustentar la productividad y, por ende, la competitividad de una forma inefímera.

Juan Bautista Say mencionaba que “toda oferta crea su propia demanda”, pero existen elementos que limitan la demanda (cantidad). Es difícil que exista una demanda infinita a un precio dado. Por ello, ante un punto de equilibrio (lugar donde se intercepta la cantidad ofertada y la demandada) aquel oferente que logra vender a un

precio menor al de equilibrio (a una calidad de producto idéntica) poseerá una ventaja competitiva en comparación de su rival.

En el cuadro No.1 se ilustró que un ente con mayor productividad se verá beneficiado en el ámbito del comercio internacional; aún así es importante considerar que en la vida real existe la diferenciación de productos, la cual juega un importante rol en la determinación de los beneficios económicos del comercio.

El avance tecnológico y de las necesidades ha originado que cada día cobre más importancia el servicio del producto ofertado; es decir, servicios post-venta y partnership. Así mismo, la calidad del producto y el marketing juegan un papel determinante para el éxito mercantil de los bienes.

Hasta este punto debe quedar claro que el modelo de la ventaja comparativa y del intercambio desigual quedan como medios insuficientes de explicación del comercio y por ello considero la competencia imperfecta, la diferenciación de factores productivos, de mercancía, de marketing, mercados y objetivos como los verdaderos determinantes del papel protagonizados por las distintas economías en la esfera mundial.

Para concluir, será bajo un nivel de interés, un bajo déficit fiscal, una alta tasa de ahorro, de inversión en ID, un creciente y sostenido gasto en infraestructura, un creciente nivel de educación, un bajo nivel de inflación e un incremento sostenido en flujos de inversión y en productividad lo que determinará el nacimiento y sostenimiento de la competitividad de las empresas establecidas en una nación en específico, así como el tipo de producción a exportar.

Capítulo II.

Evaluación económica de México ¿Hacia dónde se orienta el crecimiento económico?

Desde la perspectiva económica, México se enclava en la historia como una nación rica en experiencias de crisis recurrentes,

de cambios de modelos económicos, políticas monetarias, fiscales y comerciales. Esta nación, al igual que las demás, forja su historia día a día; sin embargo su situación económica se encuentra llena de aciertos y errores.

2.1 Una introducción: México en la década de los ochentas.

Es a partir de la década de los setentas en que el modelo de sustitución de importaciones (SI) muestra su límite como motor del crecimiento económico sostenido de nuestro país. El crecimiento económico de 1940 hasta 1980 se generó bajo la política comercial de (SI) y una actitud paternalista por parte del estado, especialmente en la década de los setentas.

La época de prosperidad de la economía mexicana se localiza históricamente desde 1940 hasta 1980, destacando las décadas que van desde 1950 hasta 1973. De 1940 hasta 1980 el PIB creció cuatro veces más que la población, lo cual evidencia la efectividad del modelo de SI en esa época. El muchas veces llamado "milagro mexicano" se gestó bajo un pequeño y manejable déficit fiscal el cual era financiado, básicamente, por medio del encaje legal y en menor medida por financiamiento externo. A pesar de la notoria efectividad mostrada por la política económica llevada a cabo durante ese periodo, los vicios de la economía se acrecentaban; la protección bajo la cual se desarrollo la actividad económica mexicana creó una parasitaria actitud de parte de los empresarios nacionales debido a las altas tasas de ganancia aseguradas vía proteccionismo generador de oligopolios, que aparentemente no se encontraban en necesidad de aumentar su competitividad con miras al aumento de la tasa de ganancia.

Durante el periodo enunciado anteriormente las empresas lograban autofinanciarse y el estado presentaba bajos déficit fiscales. Con un tipo de cambio estable y un crecimiento sostenido la economía mexicana se muestra sólida ante su cercano futuro; sin embargo, es durante la década de los setentas que el modelo muestra su agotamiento debido a la poca vinculación hacia la exportación de las empresas mexicanas que comienzan a observar reducción del mercado con la consecuente baja en la tasa de ganancia y la inevitable caída en la tasa de crecimiento del producto. En esa misma época, las naciones asiáticas comenzaban a gestar una mayor apertura comercial y bajo una política de innovación tecnológica se preparaban para insertarse en el mercado mundial bajo un común denominador de alta productividad.

Ante la caída en la tasa de ganancia se plantean dos opciones a seguir: realizar la apertura económica con el fin de hacer eficiente el aparato productivo nacional y aumentar el mercado externo, o procurar el crecimiento económico vía intervención estatal; está por demás mencionar que la actitud paternalista del Estado mexicano guio la actividad económica a costa de una clase capitalista parasitaria y carente de una visión empresarial de mediano y largo plazo que permitiera al sector productivo mexicano insertarse de forma competitiva en el resto del mundo. El gobierno mexicano optó por el endeudamiento bajo garantía de la producción petrolera nacional con el fin de dirigir el rumbo económico del país.

Si bien a partir de la segunda mitad de los setentas se comienza la apertura económica (V. Infra), el descubrimiento de mantos petrolíferos en territorio nacional mostró que el crecimiento económico en base al gasto público sería una opción viable del crecimiento económico. Es a partir de 1976 cuando en México se comienza a financiar la actividad económica vía empréstitos internacionales que sustentaran el crecimiento económico de una forma estable y garantizada; sin embargo no se contaba con los vaivenes del mercado internacional. "En 1982, la exagerada expansión del gasto público, apoyada en préstamos externos a corto plazo, el debilitamiento del precio del petróleo de exportación, el alza en las tasas de interés en los mercados financieros mundiales y la drástica interrupción del acceso al capital

extranjero se combinaron para detonar una aguda crisis fiscal y de balanza de pagos¹.

Los años ochenta son conocidos como la década de crecimiento cero debido al severo problema de crecimiento económico experimentado por México, la necesidad de recursos económicos ocasionaron la recesión de la economía mexicana; el estado mexicano se encontraba en una crisis de pagos que minimizaban los recursos que en otras circunstancias se dirigirían a incentivar la economía mediante el gasto. El dilema era doble; el estado no poseía los recursos necesarios para financiar su gasto corriente, y por otro lado enfrentaba deuda con la comunidad financiera internacional al tiempo que los recursos vía venta de petróleo se veían mermados por la baja en el precio de este. Las políticas adoptadas durante la década de los ochentas fueron una lección de los vastos recursos de política económica que pueden ser utilizados con la finalidad de procurar el crecimiento económico de las naciones; sin embargo, las distintas políticas monetarias, de gasto público, de tipo de cambio, etc., no fueron suficientes para resarcir los agudos problemas económicos.

Es en el segundo lustro de los ochentas cuando se comienza con la política de las tres d^s que significan desprotección, desregulación y desestatización. Basado en "recetas" del decálogo de Washington con el fin de lograr el crecimiento económico perdido por México, los lineamientos de las 3d son los siguientes:

- Desprotección. La apertura unilateral del comercio exterior mexicano, así como la adhesión al GATT.
- Desregulación. El cambio experimentado en las diversas políticas y reglas de control manejadas por el estado mexicano.
- Desestatización. Básicamente se refiere a la reducción en el peso económico del estado mediante la privatización de empresas anteriormente estatales.

Todas las anteriores las podemos enmarcar en el contexto idóneo para la llamada globalización a través de las políticas neoliberales implantadas a nivel mundial; *"lassier*

¹ Moreno-Brid, Juan Carlos. México: crecimiento económico y restricción de la balanza de pagos. Página 478.

faire" enuncia que la búsqueda individual de beneficios conlleva al bienestar conjunto de una sociedad; por lo anterior las funciones económicas deben pasar a manos de particulares y reducirse la participación del estado en la economía. La desregulación se debe entender como la eliminación de restricciones al capital, sobre todo extranjero, en su función en la economía nacional; y por último, la desprotección se gesta a partir de la necesidad de corregir los errores estructurales que llevaron a México a ser uno más de los países tristemente protagonistas de la "década perdida de los ochenta".

La política económica de México se sustenta, desde ese momento, en la inversión extranjera y la apertura comercial. La desregulación y la desestatización se convirtieron en los pilares del crecimiento de la inversión extranjera directa (IED). La política de las tres d³ generaba la entrada de recursos frescos por medio de la IED destinada a nuevos proyectos y la dirigida a la adquisición de activos anteriormente estatales al tiempo que la subvaluación del peso procuraría una disminución en las importaciones a la vez estimularía las exportaciones mexicanas. La necesidad de hacer frente a las obligaciones financieras de nuestro país orilló a tomar medidas radicales, la desprotección comercial; bajo el argumento del incremento en la competitividad nacional, se esperaba lograr mayor beneficio para el consumidor, a la vez que el gradual aumento en las exportaciones basadas, en gran medida, a un peso subvaluado llevaría a un aumento en el ingreso de divisas vía comercio internacional. La desestatización generaría ingresos extraordinarios para el gobierno mexicano a través de la venta de activos nacionales al capital privado, tanto nacional como extranjero.

El proceso de apertura comercial se genera en tres etapas:²

- En 1985 se inician las negociaciones para adherirse al GATT³; la adhesión se logra en julio de 1986.
- Con el fin de reducir la inflación, se redujeron las restricciones arancelarias y no arancelarias a la importación.
- Se comenzaron a realizar negociaciones con los futuros socios comerciales; en 1990 comenzaron negociaciones para la firma del TLCAN.

² Cf., v Aspe Armella, Pedro. El camino mexicano de la transformación económica.

³ Anteriormente a 1985, México había estado en posibilidades de ingresar al GATT sin embargo optó por no hacerlo. El ingreso en 1986 debe entenderse como una consecuencia y no como causa de la apertura comercial.

2.2 1990 la década reciente

Bajo un esquema de apertura comercial y desregulación económica, México se inicia en una nueva etapa que rompe con las bases del crecimiento económico del pasado. El crecimiento del PIB en la pasada década se vió interrumpido por la caída experimentada en 1995. La caída del producto en una magnitud del 6.2% se debió al error de política económica implementada por el gobierno mexicano; con el fin de reducir la inflación hacia finales del último lustro de la década de los ochenta, se adoptaron las políticas de apertura comercial unilateral, de pactos y el uso del tipo de cambio como ancla antiinflacionaria, este último tenía el objetivo de frenar la inflación subyacente. Sin embargo, no se contó con el efecto que la sobrevaluación cambiaría tendría para la economía nacional.

Desde 1989 se generó un déficit en la balanza comercial⁴; no solamente las importaciones eran mayores a las exportaciones en 1989, sino que la tasa de crecimiento de las primeras fue superior al de las exportaciones. El tipo de cambio se sobrevaluó, además la industrialización trunca de la economía nacional conllevó a que el país se comenzará a envolver en un círculo vicioso de importaciones y en un fenómeno de restricción de balanza de pagos.

"En 1994 el déficit externo era muy elevado (8%) y superior al de 1981, como consecuencia de una apertura acelerada e ineficiente que no permitió que las exportaciones crecieran a un ritmo equilibrado respecto a las importaciones para lograr un déficit externo manejable, en el que faltó una política activa de fomento horizontal industrial, tanto para exportar como para producir y competir eficientemente con las importaciones ("la mejor política industrial es la que no existe" era el lema gubernamental). Esta apertura profundizó sus efectos negativos, no sólo por la ausencia de una política industrial, sino por la existencia de una política antidumping pasiva y, principalmente, por la sobrevaluación del tipo de cambio, que ya en 1992 era de 42 por ciento."⁵

⁴ La economía mexicana se caracteriza por tener superávit comercial en procesos de crecimiento negativo del PIB. Antes de 1989, las políticas contraccionistas, de fijación del tipo de cambio y apertura comercial procuraron un superávit comercial con el fin de hacer frente a las obligaciones financieras de este país.

⁵ Véase, Villarreal, René. Industrialización, deuda y desequilibrio externo. Un enfoque neoestructuralista (1929-1997).

La tasa inflacionaria presentó desde 1991 un descenso significativo al pasar de 18.8% a 7.1% en 1994; no obstante lo anterior, la crisis económica de 1995 llevó al INPC a una tasa de 52.1% en ese año. El esfuerzo para reducir la inflación no fue poco, el uso de las políticas antes enunciadas con el fin de reducir el alza generalizada de precios no es exageración, porque es bien sabido que es más fácil reducir una tasa de inflación de 100% a 20% que de 12% a 8%. Por ejemplo: entre más baja sea la inflación mayor será la razón de sacrificio para reducirla aún más⁶. La economía mexicana se ha visto envuelta en constantes fases de crisis y devaluaciones que merman el nivel de vida de la población, obviamente el crecimiento sostenido de la economía se finca en distintas bases; un sano saldo comercial es una de ellas.

Lo que desató la crisis económica de 1995 fue por un lado las erróneas políticas coyunturales que sobrevaloraron el peso mexicano, que promovieron el déficit comercial y el ajuste de la balanza de pagos mediante la entrada de flujos financieros externos "Durante el periodo 1988-1994 el déficit acumulado fue de 107 mmd y la entrada neta de capitales de 100 mmd, de los cuales 72 500 millones fueron de capital financiero y 27 500 millones de inversión extranjera directa. El proceso de endeudamiento se generó así:

- Liberalización de las cuentas externas de capitales: Se liberaliza o permite a no residentes la compra de títulos de gobierno, lo que generó en el periodo (1988-1994) entrada de capital extranjero a través de CETES por 18 mmd, y acciones por 28 mmd, y se facilita la venta de acciones mexicanas en los Estados Unidos, producto de las modificaciones a la legislación de dicho país.

- Se abrió al sector privado mexicano el acceso al financiamiento bancario internacional, lo que también significó "privatizar el incremento de la deuda externa mexicana en dicho periodo" (en 1994 del total de la deuda externa de México fue de 162 mdd).

Así, en 1991 y 1993 el sector privado contrató financiamiento bancario internacional por 22 mmd (solo en el periodo 1991-1993), de los cuales casi 66% fueron contratados mediante transacciones interbancarias que incluyeron

⁶ Sánchez, Oscar. Los costos asociados al proceso desinflacionario. Seminario La banca central y la política monetaria en México. FE-BANXICO, Noviembre de 2000. El coeficiente de sacrificio es el cociente entre las sumas de las pérdidas logarítmicas en el PIB y el descenso en la tasa de inflación; las pérdidas logarítmicas en el PIB es la desviación con respecto al logarítmico del PIB potencial.

depósitos denominados en dólares, por ejemplo certificados de depósitos a bancos mexicanos.

• Se crearon los Tesobonos (deuda pública interna dolarizada), títulos del gobierno mexicano nominados en dólares (CETES). Esto es, el gobierno tomó y eliminó el riesgo cambiario en dichos títulos: sólo en 1994, cuando creció el riesgo cambiario, los Tesobonos pasaron de 3 mmd a casi 30mmd." ⁷

La economía mexicana quedó determinada cada vez en mayor medida de los flujos económicos provenientes del extranjero, los cuales en el segundo lustro de la década continuaron aumentando; desde 1995 la inversión extranjera directa neta (IEDN)⁸ se ha mantenido por encima de los 9,000 mmd anuales. El flujo de IED hacia México se ha visto cada vez más concentrado, los estados Unidos de América han aumentado su participación en el total de IED hacia la república Mexicana; esto es normal si se considera que desde 1994 entró en vigor el TLC. El comercio Intraindustrial es cada vez más importante a nivel mundial, así mismo México emprendió una desregulación económica, y EUA es un mercado natural de nuestro país.

No es de extrañar que al mismo tiempo que aumenta la participación de EUA como economía proveedora de IED hacia México, también aumente su participación como socio comercial; es bien sabido que una de las características de la llamada globalización es una mayor movilidad de los factores de producción en busca de una más elevada tasa de ganancia, México presenta una fuerza de trabajo más barata que la estadounidense y una cercanía geográfica que estimulo la inversión norteamericana debido a que las empresas de EUA estaban fuertemente amenazadas por los baratos productos asiáticos que entraban en Estados Unidos y era necesario bajar costos a través de la mano de obra mexicana.

⁷ Cf., v. Villareal, René. Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque neoestructuralista (1929-1997).

⁸ Es la inversión directa en la economía declarante menos la inversión directa de los residentes de esa economía hacia el extranjero.

Cuadro No.2.1
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA: POR PAÍS DE ORIGEN
(participación relativa)

Año	Total a/	EUA	Reino Unido	Alemania	Japón	Suiza	Francia	España	Suecia	Canadá	Holand.	Italia	Otros
1994	10,639.8	46.6%	5.6%	2.9%	5.9%	0.5%	0.9%	1.4%	0.1%	7.0%	7.1%	0.0%	22.1%
1995	8,324.6	65.8%	2.6%	6.6%	1.9%	2.4%	1.5%	0.6%	0.7%	2.0%	8.9%	0.1%	6.8%
1996	7,702.1	67.3%	1.1%	2.6%	1.8%	1.1%	1.6%	1.0%	1.3%	6.7%	6.3%	0.2%	9.1%
1997	12,112.4	61.4%	15.1%	4.0%	2.9%	0.2%	0.5%	2.7%	0.1%	1.9%	2.8%	0.2%	8.1%
1998*	7,985.7	65.5%	2.3%	1.7%	1.2%	0.6%	1.6%	3.9%	0.7%	2.4%	13.2%	0.2%	6.6%
1999	12,787.3	53.9%	-1.5%	5.8%	9.7%	0.9%	1.3%	7.5%	5.4%	4.6%	7.2%	0.3%	4.9%
2000	15,317.7	74.0%	1.5%	2.2%	2.8%	0.7%	-16.8%	12.3%	-2.2%	3.7%	15.6%	0.2%	6.0%
2001	25,221.1	78.5%	0.4%	-0.8%	0.7%	0.4%	1.4%	2.2%	-0.6%	3.3%	10.5%	0.1%	4.0%

Fuente: INEGI. Elaboración propia con datos del Banco de Información económica del INEGI.

a/ Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al RNIE al 30 de junio del 2001 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera del capital social, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE.

* Desde 1998 son datos preliminares

El sector comercial de México como determinante del crecimiento atado a la economía norteamericana.

La economía mexicana está fuertemente relacionada con la estadounidense, lo anterior se constata en los datos enunciados sobre IED y su repercusión en las exportaciones. Estados Unidos se ha confirmado como el principal socio comercial mexicano con una presencia que podríamos decir que es casi el único, en proporción. El saldo que presenta la balanza comercial de México con Estados Unidos es positiva, y obviamente este saldo ha determinado la recuperación económica de México después de la crisis de 1995. Un factor adicional a desatacar es que con el aumento de la participación de las exportaciones manufactureras el de las petroleras disminuye; el depender de exportaciones más diversificadas representa una mayor capacidad de crecimiento y recuperación económica como ya ocurrió tras la crisis ante mencionada.

Los sectores que más inversión extranjera han recibido desde 1994 son los servicios financieros e industria manufacturera; el hecho de que la industria manufacturera sea quién más concentra la IED por sectores ha significado que sean, también, las exportaciones manufactureras las de mayor importancia para el país.

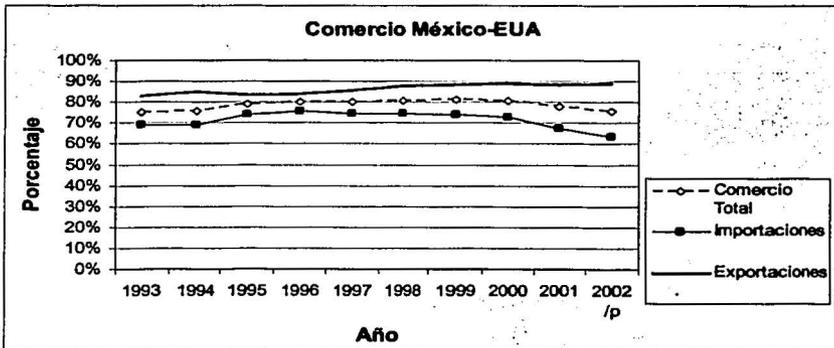
En estudio realizado por la CEPAL⁹ se señala que a partir de la apertura comercial de México, este se ha posicionado competitivamente en el mercado de la

⁹ Cf., v Mortimore, Michael, et al. México: Un CANálisis de su competitividad internacional.

OCDE mediante exportaciones manufactureras no basadas en recursos naturales. "Algunos especialistas, destacan la importancia del ingreso de México a la OCDE por la diversificación comercial que pudiera generar en los próximos años, cuando se supone que la economía mexicana disminuirá su dependencia con el mercado estadounidense y diversificará su comercio con terceros países"¹⁰. Un elemento adicional es que si bien las exportaciones manufactureras mexicanas se han vuelto muy dinámicas, estas descansan en pocas empresas, productos y mercados, lo que sin duda es consecuencia del errado proceso de industrialización de décadas atrás.

El hecho de depender de una sola economía en la forma en la que la mexicana se sustenta en la estadounidense tiene severas consecuencias, se dice que cuando a EUA le da gripe a México le da pulmonía; mientras que la relación comercial México-EUA, en 1999, representó para este último el 13.2%, para el primero este comercio representó alrededor del 81% del total. Una desaceleración económica de Estados Unidos afecta directamente el crecimiento de México por estar éste determinado por sus exportaciones, de las cuales alrededor del 90% se concentra en el vecino del Norte.

Gráfica No. 2.1



Fuente: SECRETARÍA DE ECONOMÍA. Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía. www.economia.gob.mx P/ Preliminar.

¹⁰ Cf., v. Montero Granados, Roberto José A. Op., cit.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

El uso de nuestra economía como mano de obra de los productos creados con capital extranjero ha ocasionado que las exportaciones manufactureras hayan presentado un ritmo de crecimiento sostenido y una participación de alrededor del 85% del total, mientras las exportaciones maquiladoras cada vez aumentan su participación y se muestran directamente relacionadas a las exportaciones manufactureras. La fuerte influencia de las exportaciones maquiladoras desde nuestro país obedece, sobre todo, a dos causas:

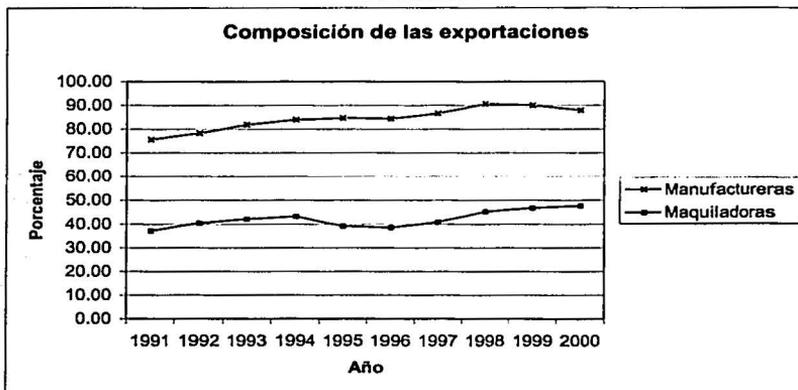
- La política estadounidense en la cual se contemplaba la baja de costos con el fin de hacer frente a los baratos productos asiáticos, así es como los inversionistas que están establecidos en Estados Unidos buscaron al otro lado de la frontera un mercado cercano y con una ventaja comparativa que ofrecer
- Mano de obra barata. Esta es la ventaja comparativa mencionada en el anterior párrafo, no por ello forzosamente competitiva.

La cuestión, al parecer, es crear empleo, sin embargo un empleo con baja remuneración, porque en esto se basa la espuria competitividad mexicana, de esta manera no se generan los elementos para aumentar el ahorro interno en base a la llamada clase trabajadora; la escasez de ahorro aumenta la tasa de interés con la consecuente desincentivación de las actividades productivas. La política económica se elabora con el objetivo no de generar solamente crecimiento económico, sino, sobre todo, crear condiciones que permitan mejorar el nivel de vida, es promover el desarrollo. Teóricamente se ha establecido que la exportación posee facultades para crear el desarrollo económico de las naciones, pero no cualquier tipo de exportación; en el capítulo I se estableció que el intercambio desigual puede traer aparejados decrecimiento en el nivel de vida o al menos, disminución en el ritmo de crecimiento de este cuando la explotación aumenta. Pero sobre todo, el posicionarse en sectores exportadores de baja productividad y por ende bajos salarios, no genera elevados beneficios.

En el aspecto macroeconómico México muestra cifras que lo hacen aparecer frente a otras economías como un gigante que emerge, pero la realidad es que existen grandes obstáculos estructurales a los cuales no se les ha tomado la atención

necesaria y se ha convertido a nuestro país en un exportador que se tiende a especializar en maquila. El especializarse en exportación de maquila no favorece una verdadera industrialización de la economía y no frena la elasticidad ingreso de las importaciones, la cuál ha aumentado desde inicios de los noventa.¹¹ Debido a que la apertura económica mexicana obedeció más a obligaciones con la comunidad financiera mundial que a condiciones internas¹², no se logró solucionar el problema que se ha tratado de salvar desde la década de los 40, y esta es la industrialización del país.

Gráfica 2.2



Fuente: INEGI. Elaboración propia con datos del Banco de Información económica del INEGI.

Las teorías del comercio internacional señalan que las economías tenderán a especializarse en la exportación del producto en la que posean ventaja comparativa¹³, esta ventaja se puede generar a través de la utilización del factor productivo abundante. El caso mexicano muestra la especialización en exportaciones manufactureras, y dentro de estas las de la industria maquiladora (durante la década de los noventa el porcentaje de exportaciones maquiladoras dentro de las

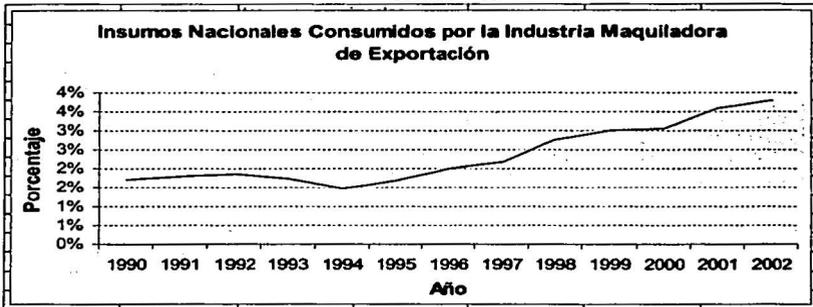
¹¹ Cf., v. Moreno-Brid, Juan Carlos. México: crecimiento económico y restricción de la balanza de pagos.

¹² Si bien la caída en la tasa de ganancia se puede entender como un aliciente interno a la apertura del mercado, no se puede asegurar que la estructura productiva mexicana estuviera preparada para competir externa e internamente con su contraparte foránea.

¹³ La teoría clásica, la reformulación neoclásica, y el modelo de comercio exterior Heckscher-Ohlin, se encuentran en esta perspectiva.

manufacturas oscilo en el 50%). Una desventaja en basar las exportaciones manufactureras en la industria maquiladora es la poca integración industrial interna que este tipo de comercio genera¹⁴. Durante la década de los noventas la industria maquiladora de exportación no aumento su interrelación la estructura productiva mexicana, lo que obviamente reduce el valor agregado de la exportaciones con el consecuente bajo impacto sobre el nivel de empleo; la gráfica No.2.3 muestra el consumo de insumos nacionales por parte de la maquila de exportación..

Gráfica 2.3



Fuente: INEGI. Elaboración propia con datos del Banco de Información económica del INEGI.

Déficit es lo que la economía mexicana presenta a lo largo de la década de los noventa en su balanza comercial¹⁵. Los creadores de política económica pueden objetar que una nación en desarrollo tiende a importar más de lo que exporta; en especial, importará más bienes manufacturados y exportará primarios o semielaborados. La lógica sobre la que descansa el enunciado anterior es el proceso de industrialización a la que se ve sometida una nación emergente en pro del pleno desarrollo económico. Lo anterior es muy cierto, o al menos así lo enuncia la lógica económica. Sin embargo, una nación que presenta déficit comercial recurrente se encontrará en una situación en la que muy difícilmente alcanzará el desarrollo y crecimiento económico sostenido.

¹⁴ El caso asiático bien puede ser distinto, y es que si bien esta región es altamente exportadora y maquiladora, también es cierto que desde mediados de la década de los setenta inició programas de innovación tecnológica que obviamente conllevan procesos de investigación y por ende desarrollo tecnológico y productivo.

¹⁵ Obviamente esto no es exclusivo de la década mencionada.

El déficit de balanza comercial se torno superavitario durante 1995 y 1996. Con la crisis económica declarada hacia finales de 1994, la variación del PIB en 1995 se torno decreciente lo que, aunado a la elasticidad ingreso de las importaciones, mayor a 1, provocó una caída en los flujos de mercancías importadas. El precio fue alto, con una tasa inflacionaria de más del 50% en 1995 que golpeó la economía mediante el encarecimiento de los productos nacionales e importados, debido a que ante la devaluación del peso mexicano, la inflación subyacente aumentó, disminuyendo con todo esto el nivel de vida de la población. Despidos masivos y fuga de capitales tuvieron que ser necesarios para tornar superavitaria la balanza comercial.

Pareciera ser que la única forma de saldar con superávit la balanza comercial es a través de crisis económicas, de ser así se cae en un círculo vicioso que impide un crecimiento sostenido de 6% que la CEPAL recomienda para dejar atrás rezagos sociales y reducir la distancia económica con los países de mejor nivel de vida. Sin embargo, es necesario reconocer que la economía nacional ha presentado una mejoría en cuanto a la composición de sus exportaciones en las cuales las exportaciones del sector petrolero han disminuido su participación, un elemento adicional es la forma en que la economía mexicana se ha insertado en el comercio dirigido a países de la OCDE; aún así esto no es suficiente.

"En síntesis, no obstante el enorme impulso de las exportaciones industriales, no ha cambiado el carácter tradicionalmente deficitario del comercio exterior manufacturero del país. La agricultura, que durante decenios hizo una contribución fundamentalmente para financiar el desequilibrio comercial manufacturero, ha tendido a transformarse en un demandante neto de divisas. Por ello, la tarea de financiar este desequilibrio continuó recayendo en la minería (básicamente petróleo) y, con creciente importancia, en las exportaciones de la industria maquiladora."¹⁶

¹⁶ Fuente: Fujii G., Gerardo, Op, cit., p. 1013.

Gráfica 2.4



Fuente: INEGI. Elaboración propia con datos del Banco de Información económica del INEGI.

Cuadro No. 2.2¹⁷
México: composición porcentual de las exportaciones, 1988-1997.

	Manufactureras			
	Petroleras	Agrícolas	No maquila	Maquila
1988	17.0	5.0	41.3	35.8
1989	15.9	5.0	40.8	37.6
1990	14.7	4.9	40.9	38.8
1991	14.8	5.0	41.2	38.3
1992	13.7	4.0	40.3	41.4
1993	12.5	4.2	40.4	42.4
1994	10.3	3.5	40.5	45.3
1995	8.0	3.7	45.6	42.2
1996	7.8	2.9	45.7	43.3
1997	6.9	2.3	49.5	40.4

Fuente: López del Castillo, José. Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

¹⁷ Los datos pueden diferir de los presentados en las gráficas debido a la diferencia de fuentes y a procesos de redondeo.

2.2 El comercio exterior mexicano más allá de la economía norteamericana.

Es México uno de los países que más tratados de libre comercio (TLC) ha celebrado; bajo la perspectiva de que una mayor diversificación traerá beneficios económicos para México, se ha profundizado en la labor de estrechar lazos comerciales con distintas economías del mundo.

Debido a cuestiones geográficas el comercio exterior de los países tiende a establecerse, en un principio, con sus mercados naturales; el caso de México no es la excepción, sus primeros acuerdos y tratados comerciales los estableció con países del continente americano para posteriormente realizar acuerdos con Europa y Asia.

Cuadro No. 2.3
Tratados y acuerdos comerciales

	TRATADO O ACUERDO	FECHA DE INICIO
1	Acuerdo de Complementación Económica México-Chile ACE-MCh	Enero 1992
2	Tratado de Libre Comercio de América del Norte TLC-AN	Enero 1994
3	Tratado de Libre Comercio del G3 (México, Colombia y Venezuela) TLC-G3	Enero 1995
4	Tratado de Libre Comercio México-Bolivia TLC-MB	Enero 1995
5	Tratado de Libre Comercio México-Costa Rica TLC-MCR	Enero 1995
6	Tratado de Libre Comercio México-Nicaragua TLC-MN	Julio 1998
7	Tratado de Libre Comercio México-Chile TLC-MCh	Agosto 1999
8	Tratado de Libre Comercio México- Unión Europea TLC-MUE	Julio 2000
9	Tratado de Libre Comercio México-Israel TLC-MI	Julio 2000
10	Tratado de Libre Comercio México- Triángulo del Norte (Honduras, Guatemala y El Salvador), TLC-MTNC	Enero 2001
11	Acuerdo de Complementación Económica México-Uruguay ACE-MU	Enero 2001

Fuente: Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Ya desde mediados del siglo XX, México estableció acuerdos con economías latinoamericanas, sin embargo el comercio que se ha realizado con esta región del mundo no ha tenido un peso significativo en el total comercializado por México. "En el año de 1960 se firma el tratado de Montevideo que da origen a la ALALC, integrada por los países fundadores Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México,

Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Veinte años más tarde, la ALALC se transforma en la ALADI mediante la firma del Tratado de Montevideo 1980 (...) Los resultados de los 40 años de esfuerzos integracionistas de los países fundadores de ALADI, son desalentadores en las estadísticas, por lo menos para México. Casi el 5% del comercio total del país se realiza con Latinoamérica, desde antes de la firma de los tratados de Libre Comercio."¹⁸

Es hasta cierto punto, normal el hecho de que se presente un bajo comercio de México con los países latinoamericanos debido a que todos ellos pertenecen al grupo de economías anteriormente conocidas como subdesarrolladas, las cuales tendían a exportar productos primarios, debido a que los factores de producción se concentraban en recursos naturales y mano de obra, pero no de capital. La teoría económica menciona que el comercio entre países de similares niveles de desarrollo se caracterizará por ser de carácter intraindustrial, pero en el caso de América Latina, con un aparato industrial tan raquítico y de hecho poco integrado hacia el interior de cada país, era difícil que se presentara ese tipo de comercio. Las economías de Latinoamérica se caracterizaron por ser cerradas en el periodo que fue de 1940 a 1980, factor adicional para frenar la integración comercial de la región.

Entre los distintos países que forman la ALADI, México es quien presenta una baja integración hacia la región (V. Infra., Cap. III). La relación comercial de México con Estados Unidos se fue estrechando a costa de la de México con América Latina, debido a la disimilitud entre nuestro país y EUA que permite un comercio de tipo interindustrial y ahora en estos momentos también fuertemente intraindustrial, a diferencia del AL. Es natural que México sesgara su comercio hacia el norte de América por ser esta una región económica más próspera y de mayor dinamismo que significaba un crecimiento de mercado mayor a comparación de Centro y Sudamérica.

Si bien en párrafos antes se afirmó que el comercio intraindustrial se tiende a generar entre economías de similar grado de desarrollo, esto no significa que el creciente comercio intraindustrial de México con EUA sea resultado del

¹⁸ Cf., v. Delgado Alarcón, Rafael. Los nuevos tratados de libre comercio celebrados por México. En Contaduría Pública. Op cit.

estrechamiento de la distancia económica entre estas dos naciones, que por el contrario han visto crecer la distancia económica que los separa¹⁹.

Es importante destacar el hecho de que una vez que existen los tratados comerciales estos deben ser realmente explotados con el fin de lograr un mayor beneficio económico para el país. Si bien el tratado más importante (TLC-AN) muestra saldos comerciales superavitarios no se deben olvidar:

- Que este comercio posee una gran importancia de productos maquilados el cual no genera una verdadera integración industrial con miras a lograr beneficios industriales y por tanto productivos de mediano y largo plazo por la baja interrelación al interior de la economía.
- El saldo positivo de la balanza comercial con América del Norte no ha logrado revertir (aunque sí disminuir) la tendencia deficitaria de la balanza comercial total. El presentar un saldo deficitario en la Balanza Comercial genera la necesidad de financiarse con capital externo con la finalidad de hacer frente a las obligaciones comerciales adquiridas por la economía nacional; esto es un fenómeno conocido como restricción de balanza de pagos.

Para el 2000, México presentó déficit comercial con las economías de América Latina (ALADI y Centroamérica). En estos momentos es aún muy prematuro para decir cuales son los rubros comerciales que han generado que el déficit comercial (principalmente con ALADI) se haya incrementado; sin embargo, será material del capítulo IV el conocer las debilidades económicas de México en el comercio internacional por ramas. Los mayores déficit se generan en las relaciones con Japón, los NICS asiáticos y con la Unión Europea, debido, a la baja integración industrial interna y a la mayor competitividad de estos grupos de países; la Unión Europea y Japón son economías caracterizadas por una elevada competitividad en base a productos de alta calidad y elevada tecnología, los NICS son economías fuertemente exportadoras en base a productos de alta tecnología y bajo costo de la mano de obra.

Es imperante que la economía mexicana rompa con ese vicio de déficit comercial recurrente, no financiados con IED, con el fin de no frenar el crecimiento y desarrollo económico de México a través de las restricciones que a esto pone la estructura

¹⁹ Cf., v. Moreno-Brid, Juan Carlos. . México: crecimiento económico y restricción de la balanza de pagos.

económica en la balanza de pagos. "(...) la balanza de pagos de un país afecta tanto directa como indirectamente su dinámica de crecimiento por dos vías:

Primero, si la debilidad de la balanza de pagos es generada por tendencias adversas de largo plazo en el comportamiento de las exportaciones e importaciones, esto tendrá implicaciones en el producto real y el empleo de los sectores de la economía que son afectados. Un ejemplo obvio es la penetración de importaciones, que empeoran la balanza de pagos y que al mismo tiempo, quitan compradores a los productos nacionales. En este sentido, la balanza de pagos tiene implicaciones en el funcionamiento de la economía real. Segundo, en términos agregados, es obvio que ningún país puede, en el largo plazo, crecer más rápido que lo que marca la tasa que es congruente con el equilibrio en la cuenta corriente de la balanza de pagos a menos que esté en condiciones de financiar déficit crecientes. Si esta tasa de crecimiento del producto congruente con el equilibrio en la balanza de pagos es inferior a la que podría alcanzar gracias a la disponibilidad de recursos internos en la forma de trabajo y de capital acumulado, la economía real estará deprimida. En el corto plazo, el déficit creciente en cuenta corriente puede financiarse mediante elevadas tasas de interés, pero eso conduce a la tercera razón por la cual los déficit en cuenta corriente son importantes. Tasas de interés elevadas favorecen la acumulación de activos monetarios y desalientan la inversión en activos productivos, tales como plantas, maquinaria y otros elementos del capital productivo, de los cuales depende, en término último, el crecimiento. En otras palabras, la situación de la balanza en cuenta corriente no es simplemente un asunto privado entre agentes contratantes sobre la asignación intertemporal de recursos para el consumo, sino que puede generar externalidades negativas para la sociedad"²⁰

2.3 El impacto del nuevo comercio exterior en la sociedad mexicana.

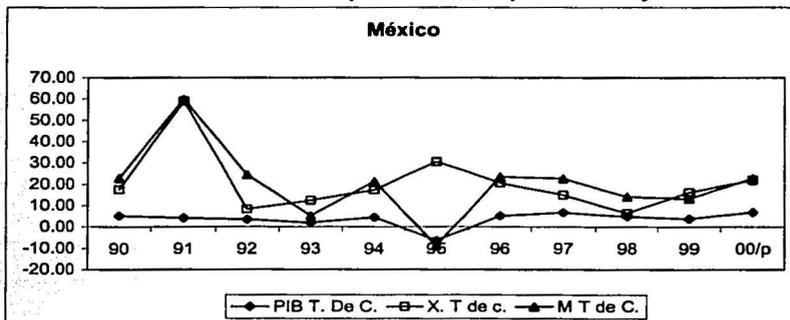
El descenso en la tasa de importación de la economía mexicana se basa en la caída del PIB, sin embargo esta es una receta poco sana que agrava el nivel de vida de la población en general. Cuando el PIB presenta tasas positivas, las importaciones

²⁰ Fujii G., Gerardo. El comercio exterior manufacturero y los límites al crecimiento económico de México. Pág. 1010.

las presenta aún mayores lo que crea el círculo vicioso, hasta el momento no superado, de crecimiento del PIB restringido por el nivel de importaciones que repercute en la Balanza de Pagos. Más allá de los datos macroeconómicos, la caída recurrente en el PIB ocasiona la caída en la demanda agregada a través del efecto que se crea por el cierre de empresas, el recorte laboral, el aumento en el precio de los productos tanto nacionales como importados, el aumento en la tasa de interés, etc. Así mismo, el proceso de deterioro en el nivel de vida repercute más allá de la recuperación en la tasa de crecimiento del producto (véase infra, lo relativo a las remuneraciones reales en América Latina; Cap., IV).

Con la caída en los ingresos reales de una familia, no solamente se reduce su consumo, sino, también, su poder de ahorro, lo que a nivel agregado afecta el ahorro nacional, la tasa de interés, y la economía en el mediano y largo plazo; una baja tasa de ahorro lleva a la necesidad de financiar los desequilibrios comerciales mediante recursos foráneos.

Gráfica 2.5
Tasa de crecimiento de exportaciones, importaciones y PIB de México



Fuente: INEGI, Elaboración propia con datos del Banco de Información económica del INEGI.

La caída en la remuneración real se ve fortalecida, aparte del efecto en el aumento en la tasa inflacionaria, por el aumento de la PEA, que engrosa el conocido "ejército industrial de reserva", el cual tiende a disminuir aún más las remuneraciones reales. Ante el cambio estructural que sufrió la economía y su repercusión en el ahorro mediante las siguientes relaciones:

- Adelgazamiento del estado y por lo tanto de las fuentes de trabajo en el sector público que anteriormente servía como “colchón” para frenar el desempleo en el país.
- El cierre de empresas poco competitivas ante la competencia externa.
- El cierre de empresas por las crisis económicas recurrentes.
- El crecimiento del PIB menor al de la PEA.
- La baja integración económica hacia el interior del país.
- Condiciones de vida cada vez más raquíticas en la población mexicana.

La tasa de desocupación en la economía mexicana es inferior a la presentada por algunos países desarrollados (Cuadro 2.4); no obstante, esta tasa no es estimulante debido a que las actividades realizadas por la población ocupada en México se tiende a inclinar hacia actividades terciarias e informales, las cuales proporcionan condiciones precarias de trabajo.

Entre 1980 y 1996 la economía mexicana creció en promedio a un ritmo de 1.7% anual, mientras la PEA lo hizo al 3.2%; así mismo se terciarizó el empleo al desplazarse este hacia el sector de los bienes no comercializables, aumentando la importancia absoluta y relativa del sector informal, el cual presenta una baja productividad.²¹ Lo anterior lleva a mostrar un poco la repercusión sobre una de las variables claves en la medición del desarrollo económico de una sociedad, el empleo. Los buenos resultados macroeconómicos no bastan cuando la población en general no ve los resultados en sus bolsillos, y no los ve porque los buenos resultados son coyunturales y no se basan en sustentos estructurales que garanticen el crecimiento no solo en el corto, sino también, en el mediano y largo plazo.

La apertura económica está dada, y no es momento de discutir si es buena o mala, sino de aprovechar las ventajas que esta pudiese generar es preciso que el valor agregado por la creación de nuevas actividades sea mayor al “desagregado” por la destrucción de ellas, lo que implica que el aumento de las exportaciones sea más significativo que la baja en la sustitución de importaciones; que las exportaciones arrastren positivamente al resto de la economía, lo que está asociado a la

²¹ Cf., v. Hernández Laos, Enrique. Op., Cit.

diversificación y valor agregado que ellas tengan, y que la competitividad internacional se logre con aumentos continuos de la productividad en vez de salarios bajos y subsidios o exenciones tributarias crecientes.

Cuadro 2.4
Tasas de desocupación

PERÍODO	México a/	Estados Unidos b/	Canadá c/	Reino Unido c/	Francia c/	Alemania d/	Japón e/
1990	2.80	5.62	8.15	5.73	8.87	7.15	2.10
1991	2.67	6.85	10.32	7.61	9.39	6.29	2.09
1992	2.79	7.49	11.18	9.22	10.28	7.73	2.15
1993	3.41	6.91	11.38	9.73	11.58	8.94	2.50
1994	3.64	6.10	10.34	8.84	12.08	9.60	2.89
1995 ^{p/}	6.28	5.59	9.44	7.62	11.46	9.46	3.15
1996	5.51	5.41	9.63	7.02	12.15	10.40	3.37
1997	3.69	4.93	9.09	5.33	12.26	11.49	3.40
1998	3.18	4.51	8.28	4.53	11.63	11.03	4.10
1999	2.50	4.23	7.56	4.16	10.97	10.50	4.68
2000	2.18	4.01	6.83	3.62	9.54	9.61	4.73
2001*	2.34	4.44	7.00	3.23	8.80	9.31	4.86

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco de Información económica del INEGI.

a/ Incluye a las personas de 12 años y más que en el periodo de referencia de la encuesta, no trabajaron ni una hora a la semana, pero realizaron acciones de búsqueda de un empleo asalariado o intentaron ejercer una actividad por su cuenta. Cifras desestacionalizadas.

b/ La tasa nacional es calculada como un porcentaje de la fuerza de trabajo civil.

c/ Porcentaje del total de la población económicamente activa, ajustado estacionalmente.

d/ La tasa nacional se refiere al desempleo registrado como un porcentaje de la fuerza de trabajo civil, excluyendo a los empleados por cuenta propia. A partir de 1994, las cifras se refieren a Alemania Federal.

p/ Cifras preliminares a partir de la fecha que se indica

*El promedio corresponde a los primeros ocho meses del año.

Por eso se hace indispensable que la apertura evite la destrucción indiscriminada de la capacidad instalada existente y que permita una efectiva reconversión productiva, que vaya acompañada de un cambio sostenido y creíble de los precios relativos a favor de la producción de bienes exportables, y que perfeccione o cree los mercados e instituciones requeridos para la mejora persistente de la productividad, a través de la capacitación laboral, el mejoramiento de la infraestructura, los incentivos a la innovación tecnológica, el desarrollo de un mercado de capitales de largo plazo o canalizado hacia la inversión productiva, y el fortalecimiento de la capacidad para negociar el acceso a mercados externos.²²

²² Villarreal, René. Op., cit., p. 650.

En base a las condiciones de empleo anteriormente mencionadas, puedo afirmar que no nos encontramos ante un óptimo de Pareto en el cual se ha maximizado el benéfico y cualquier decisión para querer maximizar aún más, afectará a cierto sector de la población. Existe mano de obra que se encuentra empleada en sectores, no comercializables, de baja productividad, además existe déficit comercial con las economías de AL, ante las cuales, según hipótesis del presente texto, México es más competitivo; por ello es necesario aprovechar los recursos existentes con miras a mejorar no solo el saldo comercial, sino lo más importante, el nivel de vida de la población mexicana. Por tanto, es preciso insistir aún más para avanzar y conquistar nuevos mercados.

“Ya que las divisas provienen de las exportaciones y las entradas de capital, la tasa de crecimiento económico se ajusta a la suma ponderada del aumento de las exportaciones y los flujos reales de capital dividida por la elasticidad ingreso de la demanda por importaciones”²³; por ello es necesario revertir los saldos de la balanza comercial, en este caso mediante la explotación de las ventajas comparativas y competitivas de México con el RM, en el presente texto nos ocupamos de la región de América Latina. Hasta el momento tan solo podemos suponer que México presenta condiciones de mayor competitividad que AL y que por ello es capaz de aprovechar los lazos comerciales tendidos hacia esta región con la finalidad de tornar positiva la balanza comercial con esta región. “El acceso a divisas marca un límite superior a la tasa de expansión de la demanda agregada y, por ende, a la tasa de expansión del producto interno bruto.”²⁴ La ID, requiere de flujos de inversión que no pongan en jaque a la economía mexicana en el mediano plazo, con una balanza comercial constantemente deficitaria, simplemente, un proyecto de crecimiento se torna más difícil debido a que este crecimiento se somete a las decisiones exógenas de la inversión foránea. La factibilidad de revertir el déficit recurrente en la Balanza Comercial con América Latina se estudiará más a fondo en el capítulo IV.

²³ Fujii G., Gerardo. Op, cit., p. 1011.

²⁴ Moreno-Brid, Juan Carlos. Op, cit., p. 480.

Capítulo III.

América Latina, Análisis Económico de la Región

El presente capítulo está destinado a mostrar las condiciones actuales del comercio latinoamericano.

No es la finalidad del presente capítulo el realizar un análisis exhaustivo de las ventajas y/o desventajas que presentan los países latinoamericanos en cuanto a comercio exterior, sino una introducción que permita ser atada a elementos que se abordarán en el capítulo IV del presente texto.

Determinantes del crecimiento económico en la región

Con la finalidad de lograr una apreciación más completa de América Latina, se maneja a lo largo del presente trabajo, en su mayoría, referencias hacia los países de ALADI con el fin de obtener una muestra fidedigna de las condiciones económicas de América Latina. La disponibilidad de estadísticas orilló al autor a manejar datos sobre ALADI y no sobre América Latina con el fin de lograr los propósitos deseados.

La condición externa de una economía no puede entenderse por completo si esta no es analizada de forma profunda, de forma que nos permita conocer la estructura económica de una nación y, por ende, comprender el origen de los saldos externos de un país. La década de los noventa se enmarca en dos periodos de crecimiento en el PIB de la región de la ALADI, de 1990 a 1994 y de 1996 a fines de 1998. Ambos periodos se vieron interrumpidos por dos crisis; la primera, la crisis de la economía mexicana experimentada en 1995, sin embargo, de las dos, ésta fue la menos significativa; y la segunda crisis, originada en las economías asiáticas afectando, también, a Rusia y, finalmente, a Brasil en 1999.

El PIB es el indicador por excelencia utilizado en el análisis económico y esto es básicamente por su uso como indicador de crecimiento económico, aunque no forzosamente de desarrollo; el crecimiento del PIB en ALADI en el primer quinquenio

de la década de los noventas fue superior,¹ al promedio mundial, aunque tras la primera crisis (1995), el dinamismo no fue igual; al final de la década el promedio del crecimiento regional fue inferior al crecimiento mundial. A pesar de lo anterior, el crecimiento en los noventas fue superior al experimentado una década antes por la misma región. Debido a la crisis de pagos iniciada por México en la década de los ochentas, al alza en las tasas de interés y la restricción en el financiamiento externo, América Latina experimentó la llamada "década de crecimiento cero".

El crecimiento económico de la ALADI se ha basado fundamentalmente en la inversión extranjera y en las exportaciones. Debido a la baja integración industrial de América Latina, el crecimiento en la demanda agregada origina un crecimiento más que proporcional de las importaciones; el crecimiento de las importaciones fue superior al de las exportaciones. Esto significa una debilidad estructural de estas economías; incapaces de suministrar así mismas los bienes necesarios para satisfacer sus necesidades, esto es un signo de economía apegada a un crecimiento con Restricción de Balanza de Pagos.

"Al interior de la región se pueden distinguir tres grupos de países que han presentado ritmos de crecimiento diferenciados: los de mayor dinamismo que han sido Chile (6.0%), Argentina (4.7%), Perú (4.7%) y Bolivia (3.9%); los de crecimiento moderado (similar al promedio de la región) que fueron Uruguay (3.2%) y México (3.1%); y los de menor crecimiento que son Brasil (2.5%), Colombia (2.5%), Paraguay (2.1%), Ecuador (1.9%) y Venezuela (1.9%)..."²

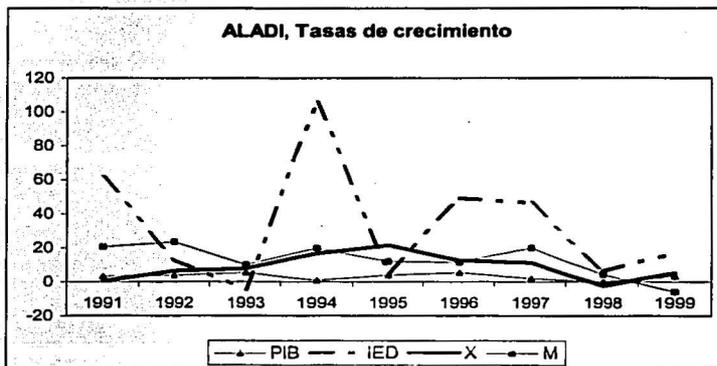
El continuado proceso de desregulación y desestatización ha promovido el crecimiento de la IED a una tasa superior a la del PIB y el comercio internacional de los países. Es destacarse el caso de Brasil el cual no había iniciado un programa de privatización como México, por ejemplo, y que ahora, a fines de los noventas lo ha iniciado La privatizaciones al interior de América Latina, en el año 2000, logró recaudar una cifra superior a los 15,000 millones de dólares, de los cuales 80% correspondieron en inversiones en Brasil dónde los capitales europeos, y sobre todo españoles fueron preponderantes. Lo anterior llega a poner muy en duda los logros de América Latina en cuanto a los efectos de la IED, debido a que el 26% de esta se

1 Cf., v ALADI, EL COMERCIO INTRARREGIONAL DE LA ALADI EN LOS AÑOS NOVENTA. Estudio 126.

2 ALADI. Op cit. Página 10.

destinó a la adquisición de bienes públicos sin generación, por lo tanto de nuevos activos, lo único nuevo son los dueños.

Gráfica 3.1



Fuente: ALADI. EL COMERCIO INTRARREGIONAL DE LA ALADI EN LOS AÑOS NOVENTA.

La gráfica 3.1 muestra el dinamismo de la IED hacia la región; de 1990 a 1999 el monto de IED se ha multiplicado por un coeficiente superior a 10; es decir, a una tasa de crecimiento compuesta superior a 26%. Los principales cambios en la distribución de la IED hacia la región se produjo en Brasil y México, los cuales invirtieron su papel en la IED hacia ALADI. Si bien el flujo de IED recibido por México se vio quintuplicado, la IED hacia Brasil pasó de ser menor de la mitad que México en 1990 a ser tres veces esta en 1999. El origen de este capital es, principalmente, estadounidense (50%) y 38% europeo.

Tendencias Integracionistas y Apertura Comercial

Tendencias Integracionistas

La comunidad andina

La Comunidad Andina (CAN) es la organización sucesora del llamado Grupo Andino y fue creada por cinco países miembros de ALALC mediante el acuerdo de Cartagena de 1969; dicho proceso de integración se aceleró a raíz del estancamiento de las

negociaciones al interior de ALALC. Las ventajas que posee la CAN es su gran homogeneidad en niveles y modelos de desarrollo al tiempo que tiene la desventaja de la escasa vinculación comercial y de infraestructura.

Bajo el principio de armonizar las políticas macroeconómicas y la liberización automática e irrevocable del comercio subregional, se concebía la unión aduanera bajo su modelo planificado de integración. No obstante lo anterior, la Comunidad Andina no arrojó resultados superiores a los mostrados por organizaciones tales como ALADI (Grupo sucesor de ALALC) debido al incumplimiento en acuerdos de desgravación a nivel subregional del arancel común externo y de las políticas "conjuntas" de atracción de inversión extranjera; el incumplimiento de las políticas de IED tuvo como consecuencia la renuncia de Chile al grupo en el año de 1976. Entre los avances logrados al interior del grupo figuran el desarrollo institucional de carácter supranacional tales como la Comisión y la Junta del Acuerdo de Cartagena.

"La desalineación de las políticas cambiarias y la proliferación de restricciones no arancelarias figuraron entre las causas más importantes del retroceso del comercio intrasubregional y el estancamiento en general del proceso de integración ocurridos en dicha década (80's). Se dejaron de aplicar los programas de desarrollo industrial conjunto como resultado del abandono de la planificación y los países comenzaron a aplicar en forma unilateral las políticas comunitarias con respecto a la inversión extranjera. Hacia finales de 1986 el comercio recíproco había caído a los niveles registrados en 1976 y, en los hechos, la programación sectorial y la regulación común de la inversión extranjera fueron gradualmente abandonadas."³

No obstante los problemas enfrentados en el ejercicio de los acuerdos logrados por los países de la Comunidad Andina, la conformación de una unión aduanera ha seguido adelante. "Bolivia, Colombia y Venezuela culminaron la apertura de sus mercados al comercio intrasubregional el 30 de septiembre de 1992, mediante la eliminación de los aranceles a aquellos productos que a esa fecha aún los mantenían en las transacciones con sus socios. Ecuador, a su vez, culminó dicho proceso el 31 de enero de 1993, mediante la apertura de su mercado a las importaciones provenientes de Venezuela. Ante la difícil situación económica y política que afectaba a Perú en

³ Barmann, Renato. Et al. LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN DE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE 2000-2001: AVANCES, RETROCESOS Y TEMAS PENDIENTES. Página 30.

1992, la Comisión del Acuerdo de Cartagena autorizó al país suspender su participación en la unión aduanera. Entre aquel año y 1997 el Perú reguló su intercambio con los demás países socios de la agrupación mediante un programa de desgravación que debe completarse a fines de 2005.⁴

La regulación de la unión aduanera se realiza mediante variados instrumentos tales como la Nomenclatura Comunitaria y la Valoración Aduanera, el Régimen de Origen, las Normas Técnicas y las normas comunitarias destinadas a contrarrestar el dumping. Con la finalidad de proteger productos agrícolas esenciales, existen diferenciales arancelarios aplicados por franjas.

En 1996, se inició la modificación al acuerdo de Cartagena; dicha modificación entró en vigor a partir de abril de 1997 y con ello el grupo andino pasó a denominarse "Comunidad Andina", las reformas se sustentan en nuevos organismos y reglas supranacionales con miras a fortalecer el régimen democrático de los países y participar como una sola voz en nuevos acuerdos comerciales y/o de integración con MERCOSUR y el ALCA.

El proyecto de la Comunidad Andina resulta ser ambicioso cuando se conoce que en el se contempla no solo la libre movilidad de bienes, sino también de servicios, capitales y personas. Se han logrado avances en los sectores de comunicaciones y transportes y la liberación de la circulación de personas, las negociaciones de estas últimas datan de la década de los ochenta.

A pesar de los enormes avances, la fragilidad económica de la región ha traído consigo una inconsistencia en los acuerdos político-económicos tales como el arancel común externo.

Mercado común centroamericano (MCCA)

El MCCA tiene su origen en el Tratado General de Integración Centroamericana que entró en vigor en junio de 1961. En dicho tratado los países Centroamericanos se comprometían a establecer un mercado común en cinco años a partir de su entrada en vigor de este tratado. El proyecto vislumbraba la integración regional, más allá de un solo acuerdo de libre comercio. Durante la década de los sesentas e inicios de los

⁴ Barmann, Renato. Op cit. Página 31.

setentas, conflictos sociales entre países y problemas económicos frenaron el proceso integracionista; de esta forma se puede decir que existieron factores internos y externos al grupo que frenaron la integración.

"A partir de la década de los noventas se inicia un nuevo proceso de integración monetaria, productiva, financiera y comercial en centroamericana. La unión económica vislumbrada no ha arrojado los resultados que se esperaban; la armonización y coordinación macroeconómica de las relaciones exteriores, así como la convergencia macroeconómica, no se han logrado aún."⁵

Dentro de los objetivos planteados en la "integración centroamericana" el acercamiento comercial es quien ha arrojado mejores resultados mediante acuerdos de arancel común orientado a la promoción productiva interna. En el MCCA no se aplica el mismo código aduanero lo que obviamente obstaculiza y entorpece los procedimientos y reglas comerciales; no obstante, la unificación de criterios se gesta actualmente. Entre los más destacables y recientes sucesos en el MCCA se encuentra la negociación hacia la unión aduanera entre 1996 y 2000 al tiempo que se profundiza la integración en servicios e inversión. La integración en relación al MCCA no se realiza solo al interior de esta ya que, por ejemplo en reuniones celebradas en los años 2000 y 2001 se acordó la necesidad de adoptar el Plan Puebla-Panamá que crearía un corredor logístico desde el sur de México hasta la frontera con Panamá. El Plan Puebla-Panamá podría ser una fuerza impulsora para el crecimiento económico de la región.

"Países integrantes del MCCA han firmado acuerdos de Libre Comercio, como el establecido con México en el 2000 y entró en vigor en el 2001 con la finalidad de liberar bienes y servicios. "En 1999, las importaciones procedentes del Triángulo del Norte representaban el 0.07% del total de las compras mexicanas. Por su parte, las exportaciones mexicanas al Triángulo del Norte son poco significativas representando sólo el 5% de las compras totales de dicho bloque comercial. En 1999 los principales productos de exportación del Triángulo del Norte comprenden productos primarios e industriales. Estos son caucho, grasas y aceites, bebidas y licores papel, cartón, cuero y pieles sin curtir (21%; 9.1%; 6.7%; 6.4%; y 4.7% del total respectivamente). Por su

⁵ Cf., v Barmann, Renato. Op cit.

parte, las exportaciones mexicanas son productos industriales; vehículos (13%), maquinaria y aparatos mecánicos (8.3%), plásticos y artículos (8.2%), artículos de hierro (6.2%), combustibles minerales (5%) y maquinaria eléctrica (4.2%).”⁶

Así mismo, el MCCA mantiene una concesión arancelaria otorgada por los Estados Unidos en el marco de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe. Dicha concesión entró en vigor a partir de octubre de 2000 hasta Septiembre de 2008 o hasta que el ALCA entre en vigor, año 2005. Centroamérica funciona como maquilador de productos textiles para EUA, al tener un arancel del 0% a dichas exportaciones centroamericanas hacia EUA siempre y cuando este producto contenga, al menos el hilo de origen estadounidense; esto se llama maquila y refleja un pobre proyecto de nación.

El mercado común del sur (MERCOSUR)

“El MERCOSUR acaba de cumplir once años de existencia tras la firma del Tratado de Asunción en marzo de 1991. Hasta hace poco, este proceso de integración registró avances notables, que inclusive fueron superiores a los esperados por muchos analistas. En efecto, diversas razones relacionadas con la bonanza internacional, así como otras derivadas de las profundas motivaciones nacionales y de las favorables condiciones económicas internas propias de los países miembros, hicieron posible la instauración de una unión aduanera entre los países miembros en un plazo breve, aunque ella seguía aquejada por varias imperfecciones. Los primeros antecedentes que permitieron la aproximación entre los países del Cono Sur datan de los años 70.”⁷

Los objetivos del Tratado de asunción son:

- a) Promover la inserción competitiva de las cuatro naciones en el mercado internacional.
- b) Estimular la eficiencia mediante economías de escala.
- c) Mediante la apertura subregional, estimular los flujos comerciales con el Resto del Mundo y atraer la Inversión Extranjera Directa
- d) Promover el sector privado como motor de proceso de integración

⁶ Barmann, Renato. Op cit. Página 4.

⁷ Barmann, Renato. Op cit. Página 19.

El proceso de formación del área de libre comercio tuvo su inicio en 1991, en tanto que la adopción de un arancel externo común comenzó en enero de 1995. La inversión recíproca entre Brasil y Argentina aumentó de manera significativa, de tal forma que la inversión Brasileña en Argentina pasó de 1993 a 1997 de un monto de 80 millones de dólares a 425 millones; al tiempo que la inversión Argentina en Brasil pasó del 1.1% hasta el 2.5% del total de IED captado por este último en el periodo antes enunciado; un aspecto aún más relevante de la nueva relación inversionista entre estas dos naciones es el sector destino de la inversión al pasar esta del sector servicios al sector industrial. Aspectos tales como la crisis de Argentina han traído como consecuencia frenos comerciales debido a las políticas de fomento de exportación y reducción de importaciones.

En la actualidad se han continuado con un proceso de ajuste a las reglas del MERCOSUR, con la finalidad de eliminar las medidas arancelarias unilaterales y las políticas antidumping en la región.

Hacia un Tratado de libre comercio continental. Acuerdo de libre comercio de las Americas (ALCA).

Dos Factores "superficiales" han llevado las negociaciones con miras a lograr el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas, estos factores son:

- Proceso de Regionalismo. Como forma de procurar el desarrollo de la economía de libre mercado, la eliminación de barreras entre países se vuelve una prioridad.
- La Culminación de la Guerra Fría. Ante la desintegración del antiguo régimen en las economías de Europa Occidental las prioridades norteamericanas cobraron nuevos intereses como son la democracia y el libre comercio.

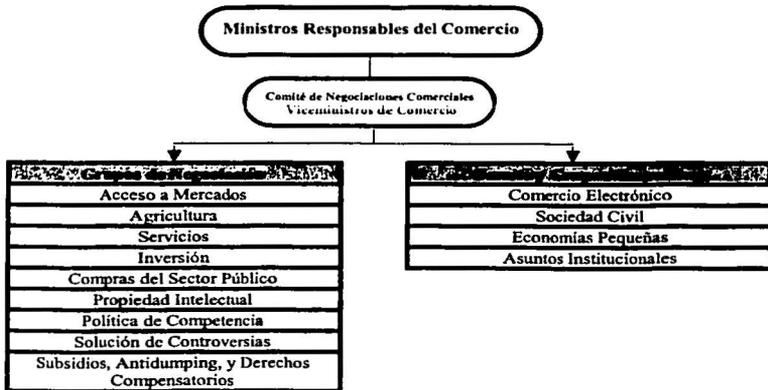
"El ALCA, por la presencia de grandes economías como la de Brasil, Canadá, Estados Unidos y México podrá constituirse en el área de libre comercio más grande del mundo con una población total de 800 millones de habitantes y un producto interno bruto de más de 10 billones de dólares. Sin embargo, es una empresa por demás compleja sobre todo dado las amplias diferencias de niveles de desarrollo y de tamaño de las

economías, y la necesidad de tomar en cuenta estas diferencias a fin de crear oportunidades para la plena participación de todos los países y la distribución equitativa de los beneficios.⁸

El objetivo va más allá del área de libre comercio, el atraer nuevas inversiones y reformar las políticas internas figuran entre los objetivos perseguidos por el ALCA. La mayor inversión y nuevas políticas económicas internas solo tendrían buen resultado si se logran reformular y estandarizar las medidas de protección como las medidas antidumping.

Las negociaciones dentro del marco del ALCA se configuran de la siguiente forma.

Diagrama 1



Fuente: Barmann, Renato. Op cit.

Las negociaciones dentro del ALCA se configuran bajo los siguientes temas:

- El tratamiento diferencial debido a las disimilitudes en tamaño y desarrollo de las economías. Se ha establecido, hasta el momento, que el trato diferencial debe ser resultado de negociaciones determinadas por país, sector o producto, y sólo durante un periodo de transición.

⁸ Barmann, Renato, Op cit. Página 73.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- Inclusión de temas laborales y ambientales en la negociación. Varias naciones se oponen a la vinculación laboral y ambiental con el comercio, ya que argumentan que las condiciones de los primeros pueden ser utilizadas como excusa para discriminar importaciones.
- Actuales acuerdos subregionales. Se ha establecido que los derechos y obligaciones subregionales actuales se mantendrán siempre y cuando no estén cubiertos por los acuerdos convenidos en el ALCA.

La década de los ochenta, como episodio crítico de la economía latinoamericana, orilló a que los países de América Latina adoptaran cambios en sus políticas económicas. El aspecto comercial no fue la excepción; con el fin de aumentar las exportaciones y disciplinar la economía se llevó una apertura unilateral de estas economías al alinearse a las reglas del GATT y posteriormente de la OMC.

Apertura comercial unilateral e integración regional

En la búsqueda de la corrección de los males económicos que afectaban a Latinoamérica,⁹ los países adoptaron una política de apertura comercial unilateral que se refleja en el cuadro No. 3.2, el cual muestra el grado de apertura comercial al descender la tasa arancelaria promedio de 22% en 1990 a 12.9% en el año 2000. Sobre todo Brasil, Chile y Uruguay fueron los países que experimentaron un mayor descenso en la tasa arancelaria.

Las bondades teóricas ofrecidas por el comercio internacional, fueron un aliciente que promovieron la apertura comercial con el fin de resarcir la raquítica situación económica en AL. Como medida comercial unilateral, el descenso en la tasas arancelaria significó el inicio de una política comercial de largo plazo.

⁹ Me refiero a la necesidad de disminuir el crecimiento de la inflación y eficientar el aparato productivo, con el fin de estimular el crecimiento que se había visto afectado por la inconsistencia del "modelo de sustitución de importaciones (MSI)"

CUADRO No. 3. 2
Niveles Arancelarios Promedio
En Porcentajes

	1990	1998	2000
Argentina	20.2	13.9	13.7
Bolivia	9.7	9.7	9.7
Brasil	30.2	14.6	14.1
Chile	33.6	11.6	9.0
Colombia	15.0	10.9	11.6
Ecuador	32.9	15.5	17.7
México	13.1	13.2	16.3
Paraguay	16.0	11.5	11.6
Perú	25.9	13.5	13.5
Uruguay	27.7	12.2	12.4
Venezuela	17.6	11.9	12.3
ALADI	22.0	12.6	12.9

Fuente: ALADI. EL COMERCIO INTRARREGIONAL EN LOS AÑOS NOVENTA. Op cit., pp 115.

El proceso globalizador es reflejado en el comportamiento de las economías perteneciente a la ALADI, en este caso mediante la apertura de sus economías al comercio internacional. Con la crisis de la deuda desencadenada en la década de los ochentas, las obligaciones financieras de los gobiernos latinoamericanos orillaron a estos a acceder a implementar las políticas del decálogo de Washington con el fin de obtener los beneficios del Plan Brady.

El resultado de la política de apertura comercial se ha reflejado en un mayor peso de las importaciones, en general en la región, en relación a las exportaciones debido a la industrialización trunca que logró AL con el (MSI).

Una mala estructura hacia el interior de las economías es la causa principal por la que la elasticidad-ingreso de las importaciones sea superior a uno. En base a los determinantes del comercio internacional analizados en el capítulo uno, sabemos que entre mayor productividad posean las empresas de cierta nación, más posibilidad existe de ser exportador que importador; esto permite observar que las economías latinoamericanas no poseen una productividad lo suficientemente competitiva para revertir la elasticidad-ingreso de las importaciones.

El descenso arancelario por sí mismo resulta ser una insuficiente para lograr la inserción dinámica de una nación al comercio internacional; es por ello que la zona de

ALADI suscribió acuerdos comerciales en pos de una mayor integración productiva y comercial.

En la década de los noventa, la región que comprende a la ALADI suscribió 11 zonas de libre comercio las cuales están compuestas por seis acuerdos de carácter regional y 51 de bi o plurilaterales, nueve acuerdos de carácter parcial que tratan temas no vinculados con el comercio y 28 que corresponden a algún país de la ALADI y otros países o áreas de integración. En 1998, 6 de las 11 zonas de libre comercio pactadas ya estaban liberadas ampliamente con más del 85% del arancel libre. El CAN, el MERCOSUR, Chile-Colombia, Chile-Ecuador, Chile-México y Chile-Venezuela; las otras zonas de libre comercio son Bolivia-México, Grupo de los tres (México, Venezuela y Colombia), MERCOSUR-Chile, MERCOSUR-Bolivia, y Chile-Perú, así mismo, se encuentran en proceso los dos acuerdos, que por tamaño comercial, son los más importantes, estos son CAN-MERCOSUR y México-MERCOSUR. En cuanto a comercio intrarregional se refiere, en el 2004 estará liberado el 78.3% y en el 2007 el 82.5%; para 1998 el 64.3% del comercio intrarregional ya estaba liberado¹⁰.

CUADRO No. 3.3

BASE DE LA INSERCIÓN COMERCIAL MUNDIAL DE ALADI

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Argentina	5.5	2.3	-1.0	-1.5	-2.2	0.9	0.0	-1.6	-1.7	-0.4
Bolivia	-1.1	-2.6	-7.6	-5.6	-2.8	-2.7	-5.1	-9.2	-11.0	-7.0
Brasil	3.9	3.4	4.2	3.9	2.4	-0.5	-0.8	-1.4	-1.4	-0.1
Chile	6.7	7.0	5.8	3.8	4.5	2.1	2.8	1.4	3.5	10.1
Colombia	4.1	5.2	3.6	-1.4	-3.8	-3.3	-3.1	-5.5	-4.5	1.9
Ecuador	1.8	1.0	4.4	2.9	1.6	2.0	4.4	0.2	-5.5	10.0
México	-2.0	-3.3	-5.6	-5.0	-5.6	2.0	1.1	-0.5	-1.8	-2.3
Paraguay	-0.6	-8.4	-8.4	-8.6	-4.7	-3.2	-8.9	-10.6	-7.7	-3.6
Perú	1.2	0.3	-1	-1.0	-1.7	-3.7	-3.0	-3.2	-3.0	1.1
Uruguay	2.4	0.4	-0.9	-1.2	-2.9	-3.3	-2.9	-3.1	-4.5	-4.5
Venezuela	9.1	2.6	-1.6	3.1	11.9	9.8	15.4	11.7	10.4	12.0
ALADI	2.9	1.4	0.4	0.3	-0.3	0.5	0.3	-0.9	-1.2	0.3

Fuente: Elaboración propia con datos de ALADI. EL COMERCIO INTRARREGIONAL EN LOS AÑOS NOVENTA. Op cit.

¹⁰ Cf., v. ALADI. El comercio intrarregional en los noventa. Op cit páginas 15 y 16.

El cuadro No. 3.3 muestra el mayor peso de las importaciones sobre el PIB que las exportaciones¹¹ en el comercio de la región. Chile, Ecuador, Venezuela, son los únicos tres países que presentan un mayor peso de las exportaciones en el coeficiente de inserción que las importaciones. México presenta una tendencia decreciente e inestable, solamente en 1995 y 1996 las exportaciones son mayores a las importaciones, esto debido a la crisis económica desencadenada en diciembre de 1994.

Durante la década de los noventa el dinamismo comercial de ALADI la llevó a ser, junto con China, la región más dinámica en el comercio internacional, el crecimiento comercial fue de 11.8% y 13.8% anual, respectivamente. Esto llevó a la región de la ALADI a pasar del 3.1% en 1990 a 4.9% en 1998 en la participación del comercio mundial. El crecimiento en la participación de las importaciones fue de 2.6% al 5.1% y en las exportaciones mundiales de 3.7% a 4.6%.

Más que por aumento de precios, el aumento en la participación de ALADI en el comercio internacional se debe al volumen importado y exportado; siendo el crecimiento de las importaciones mayor al de las exportaciones.

La región de ALADI, entre la que se encuentra México, experimentó en la década de los noventa un cambio en su estructura comercial global. América del norte y la misma región, se ubican como los dos mercados más importantes para ALADI; por un lado, la cada vez mayor importancia de América del Norte como mercado para ALADI se aceleró a raíz del TLCAN firmado con México, mientras que la creciente importancia de la misma región se debe a los procesos de integración y concentración comercial liderados por Argentina y Brasil. Europa, Asia y el Resto del Mundo sufrieron una menor importancia como mercado destino de las exportaciones de ALADI.

La apertura y recuperación económica de la región durante la década de los noventa produjo cambios que se reflejaron en la estructura comercial origen y destino de la región. Como ya se mencionó, la inserción comercial de la región fue más

11 En base a un coeficiente de inserción de las economías de ALADI (la suma de importaciones y exportaciones entre el PIB, a precios constantes de 1995) y un coeficiente de apertura (valor de las importaciones entre el PIB, a precios constantes de 1995) se obtiene, por diferencia (coeficiente de inserción menos coeficiente de apertura), el coeficiente de apertura en base a las exportaciones. La diferencia entre el coeficiente de apertura en base a las exportaciones y el coeficiente de apertura en base a las importaciones explican la base de la inserción de ALADI en el comercio internacional, es decir, en que radica la inserción comercial de la región (importaciones o exportaciones); un coeficiente negativo significa que en esa proporción del PIB (porcentaje) las importaciones son superiores a las exportaciones, y viceversa.

pronunciada, pero esto no fue todo, ya que se suscitó un cambio en la participación de las regiones que participan como socios comerciales de ALADI. Por el lado de las exportaciones, ALADI y América del Norte aumentaron su participación como mercado. El hecho de generarse una mayor integración entre las naciones pertenecientes a ALADI, y la puesta en marcha del TLCAN trajo como consecuencia un avance en la participación de éstas regiones en las exportaciones de ALADI; además es lógico que ante un aumento en el dinamismo comercial los países con los que más se comercie sea con los mercados naturales y no con regiones con las que geográficamente se está alejado, esto obedece al principio de generación de economías a escala a nivel regional.

El fortalecimiento de las políticas de integración intra ALADI permitieron aumentar la importancia porcentual de las importaciones intrarregionales, entonces pues, la recuperación económica, la integración productiva y la apertura comercial fueron determinantes del aumento de las importaciones subregionales.

Las importaciones provenientes de Asia también experimentaron un dinámico incremento resultado de la elevada productividad de estas naciones que les permiten insertarse con productos novedosos y baratos a los mercados.

Si se observa el cuadro No. 3.4, se puede notar que la participación de las exportaciones de ALADI hacia los países asiáticos descendieron, al tiempo que las importaciones aumentaron; esto se explica de la siguiente forma: el punto de inflexión en las exportaciones se localiza en 1996, año en el cual Japón muestra una variación negativa en su evolución comercial, debido a los problemas de su economía que terminó contagiando a otras naciones del continente, lo anterior se reflejó en una devaluación de su moneda que produce un aumento de sus exportaciones y una disminución en sus importaciones por el "efecto-renta". El saldo comercial de ALADI con Asia presentó, desde 1992, déficit comercial; solamente Chile se ubicó como país superavitario en su relación comercial en las economías Asiáticas.

En cuanto a la relación comercial de ALADI con América del Norte, ésta responde, fundamentalmente, del comercio que realiza México con los países norteamericanos debido a que México más que supera el 50% de las exportaciones e importaciones de la ALADI hacia Norteamérica. Ésto se debe, además, a la política de bloque comercial

que ejerce EUA sobre América; recuérdese que el 50% de IED destinado a ALADI en los 90 proviene de este país.

CUADRO No.3.4
Distribución Geográfica del Comercio
En Porcentajes

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
EXPORTACIONES									
Intra-ALADI	9.7	11.9	14.4	16.3	16.9	17.4	16.5	17.7	17.2
América del Norte	48.1	46.2	46.2	48.4	47.9	47.5	51.3	51.5	54.2
Unión Europea	21.2	21.0	19.8	17.0	17.1	16.0	14.0	13.3	13.6
Asia	9.4	10.2	9.3	8.8	9.0	9.9	8.9	8.2	6.0
Resto del Mundo	11.7	10.7	10.4	9.5	9.1	9.2	9.3	9.3	9.0
GLOBAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
IMPORTACIONES									
Intra-ALADI	13.2	13.9	14.5	15.0	15.6	17.1	17.2	16.9	15.7
América del Norte	48.5	49.9	49.0	47.1	46.6	45.2	47.0	47.4	48.9
Unión Europea	17.3	18.1	17.8	17.9	18.7	18.8	17.7	17.5	17.8
Asia	8.1	8.6	10.2	11.9	11.9	11.8	11.3	11.9	11.8
Resto del Mundo	12.9	9.5	8.4	8.1	7.2	7.1	6.8	6.3	5.9
GLOBAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: El comercio intrarregional en los años noventa. Op cit., pp 22.

El comercio intrarregional

Las cifras presentadas en el cuadro No. 3.5, muestran una contracción del comercio mundial en 1998; esto sirve al análisis para tomarlo en cuenta como punto de inflexión, se presenta un efecto coyuntural que da pauta para analizar el comercio latinoamericano, en los noventas, como tendencia, hasta 1997. Esto se reafirma con "... la crisis iniciada en 1997 repercutió en una caída del comercio intrarregional durante 1998 y 1999, que puso fin a un periodo de doce años de permanente expansión, y que fue más pronunciada que la reducción de los flujos extrarregionales, lo que implicó un retroceso importante del coeficiente de participación del comercio regional en el total". El comercio con América del Norte e intrarregional son los que aumentaron su importancia en el comercio total de ALADI.

El comercio mundial comenzó a sufrir contracciones a partir de 1997 desatado lo anterior a raíz de la crisis económica generada en los países asiáticos; hasta el año de

1997¹², las exportaciones e importaciones intra ALADI crecieron a una tasa compuesta anual, entre 1990 y 1997 de 20.8% mientras las exportaciones e importaciones totales de la ALADI crecieron a tasas de 10.75% y 16.61% anuales, respectivamente; debido a esto, el comercio intrarregional de ALADI, en relación a su comercio con el resto del mundo tendió a aumentar su participación.

México, debido a su dinámico comercio con Norteamérica, disminuyó su flujo comercial hacia ALADI como porcentaje de su propia estructura comercial. Es consecuencia del tamaño de las economías y el TLC que la relación México-Norteamérica se ha tornado más dinámica; la geografía y el desarrollo capitalista norteamericano basado, en cierta medida, en la subdesarrollada economía mexicana ha originado que el resto del comercio de esta nación se presente cada vez, proporcionalmente, inferior.

De tal forma podemos decir que estructuralmente hablando, la participación comercial intra ALADI posee una tendencia creciente. Es normal que México se relacione más con Estados Unidos que con AL, ya que el primero es un mercado más grande y, geográficamente, más cercano; lo anterior no significa que se deba restar importancia al mercado latinoamericano, ya que esto puede concebirse como una oportunidad perdida.

CUADRO No 3.5
Evolución del Comercio Mundial por Regiones

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	Prom. 90-98
América del Norte	1.7	7.1	6.8	12.6	12.7	6.3	9.8	2.2	7.3
Europa Occidental	-0.2	5.4	-8.8	13.0	22.4	3.4	-0.9	3.9	4.4
Unión Europea	0.2	5.4	-9.1	13.4	22.4	3.1	-1.0	4.3	4.5
A. L. Y el Caribe	5.9	12.4	7.4	17.3	16.6	10.8	14.7	2.0	10.8
ALADI	9.0	14.4	8.9	18.3	16.5	12.0	15.6	1.0	11.8
África	-3.1	1.6	-4.1	5.5	17.5	7.1	3.9	-6.2	2.5
Medio Oriente	-1.2	11.5	-5.1	-0.2	13.0	12.3	6.0	-14.1	2.4
Asia	10.3	9.6	8.9	15.9	19.9	3.1	3.0	-11.3	7.0
Japón	5.5	3.9	5.4	11.3	15.9	-2.4	-0.0	-12.0	3.1
China	17.6	22.0	18.2	20.9	18.7	3.2	12.2	-0.4	13.8
PRI's	16.0	12.0	10.7	18.3	23.0	3.9	2.3	-14.6	8.4
Economías en transición	-13.1	5.0	7.9	13.4	28.6	40.9	5.7	-2.8	9.6
Total mundial	2.2	7.0	-0.5	13.3	19.5	5.6	3.3	-1.6	5.9

Fuente: El comercio intrarregional en los años noventa. Op cit., página 67.

12 El cual utilizamos como año final de análisis para evitar datos coyunturales que tiendan a distorsionar la tendencia.

Los circuitos del comercio

El comercio intra-ALADI no presentó, a lo largo del decenio grandes cambios en su estructura. El comercio intra-MERCOSUR continuó siendo el eje principal en el comercio de la región. Aunque, a pesar de que la liberación amplia del comercio de la región se produjo en 1995, fue en los primeros cinco años del decenio en el que la tasa de crecimiento compuesta del comercio fue mayor; entre 1990 y 1995, creció al 28.5% acumulativo anual y en los tres años siguientes al 11.8%.¹³ El MERCOSUR es una región que obedece no solo al simple principio de comercio interindustrial, sino que mucha de su razón de ser obedece a la maximización de beneficios vía "economías de escala". El comercio intra-CAN fue, también, un eje dinámico del comercio intrarregional y, de hecho, su participación en el comercio total intra-región aumentó.

La mayoría de los demás circuitos comerciales tendieron a disminuir su participación, a excepción del comercio Chile-México, el cual en 1997 representa más de 9 veces el flujo comercial de 1990; sin embargo, a pesar del crecimiento de este flujo comercial, su participación en el comercio intrarregional total no mejoró mucho debido, fundamentalmente a que la base inicial de comercio es muy pequeña y por ende, a pesar de una alta tasa de crecimiento, el volumen no es tan impresionante a comparación del resto de los flujos comerciales de la región.

Es una concentración comercial lo que actualmente se presenta en la región, con una fuerte participación del CAN y el MERCOSUR (aunque no entre estos dos), debido a la cercanía geográfica y a acuerdos comerciales que les permite crear economías a escala. La baja integración de ALADI queda reflejada ahí, mostrando los severos límites a los saldos positivos de una incompleta incorporación de los países integrantes como un verdadero bloque y evidenciando una enorme dependencia para con economías extrarregionales.

13 ALADI. El comercio intrarregional en la ALADI en los años noventa; Pág. 26

Cuadro No. 3.6
Exportaciones Intrarregionales en ALADI
1990-1997

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999 ^a
	(millones de dólares)									
Intra-CAN	1 265	1 768	2 214	2 889	3 759	4 895	4 702	5 634	5 442	4 006
Intra-MERCOSUR	4 127	5 103	7 216	10 028	12 049	14 453	17 042	20 585	20 027	15 169
CAN-MERCOSUR	2 306	2 909	3 149	3 436	3 976	5 925	4 789	5 952	5 436	4 580
CAN-Chile	776	967	1 000	996	1 272	1 727	1 787	1 895	1 855	1 672
CAN-México	629	718	951	1 085	1 507	1 723	1 822	2 524	2 148	1 682
MERCOSUR-Chile	1 649	2 030	2 589	2 902	3 434	4 537	4 659	5 099	4 494	4 252
MERCOSUR-México	1 270	1 449	2 049	2 026	2 098	1 926	2 607	2 618	2 590	2 092
Chile-México	1 48	171	242	324	463	662	902	1 340	1 239	938
ALADI	12 169	15 114	19 411	23 689	28 557	35 812	38 311	45 647	43 231	34 391
	(porcentajes)									
Intra-CAN	10.4	11.7	11.4	12.2	13.2	13.6	12.3	12.3	12.6	11.6
Intra-MERCOSUR	33.9	33.8	37.2	42.3	42.2	40.4	44.5	45.1	46.3	44.1
CAN-MERCOSUR	18.9	19.2	16.2	14.5	13.9	16.5	12.5	13.0	12.6	13.3
CAN-Chile	6.4	6.4	5.2	4.2	4.5	4.8	4.7	4.2	4.3	4.9
CAN-México	5.2	4.7	4.9	4.6	5.3	4.8	4.8	5.5	5.0	4.9
MERCOSUR-Chile	13.5	13.4	13.3	12.3	12.0	12.7	12.2	11.2	10.4	12.4
MERCOSUR-México	10.4	9.6	10.6	8.6	7.3	5.4	6.8	5.7	6.0	6.1
Chile-México	1.2	1.1	1.2	1.4	1.6	1.8	2.4	2.9	2.9	2.7
ALADI	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: ALADI. EL COMERCIO INTRARREGIONAL DE LA ALADI EN LOS AÑOS NOVENTA. Página 27.

"La mayor parte del comercio intrarregional se concentra en un número reducido de relaciones bilaterales. La red comercial que se establece entre los once países está compuesta por 110 vínculos comerciales, los cuales algo menos de veinte se pueden considerar significativos. (...) Casi todas las relaciones relevantes tienen como coparticipa a Argentina y/o Brasil, siendo la excepción el intercambio entre Colombia y Venezuela y las ventas de México a Chile; las cuales figuran recién a partir de 1995".¹⁴ La estructura porcentual del comercio bilateral intra-ALADI se muestra en los cuadros 3.7 y 3.8.

El comercio intrarregional en ALADI ha mantenido una estructura casi estática; el comercio que se realiza al interior del MERCOSUR y CAN-MERCOSUR se han mantenido como los dos principales flujos intrarregionales de comercio. El comercio del MERCOSUR no solo es el principal flujo comercial, sino, también, ha aumentado su participación en dicho comercio. Lo anterior es un reflejo del sub-regionalismo existente en ALADI y la forma como este estimula el comercio de forma más acelerada; esto se verifica al observar que el comercio que posee México y Chile con

¹⁴ ALADI. El comercio intrarregional de la ALADI en los años noventa. Página 27.

las diferentes subregiones si bien ha aumentado en volumen, ha disminuido en participación. Solamente el comercio México-Chile (en el caso de estos dos países) ha aumentado en volumen y participación.

Son Argentina y Brasil los países con mayor presencia comercial en la región, sobre todo como exportadores, no obstante esto se genera en pocas relaciones comerciales; es decir se presenta al interior de la ALADI una concentración de comercio intrarregional. La proporción de exportaciones de Argentina en ALADI solo aumentó con Brasil y Bolivia, decreciendo en el resto de las relaciones y manteniéndose constante con Paraguay; Brasil, por su parte, sólo muestra un incremento porcentual en su comercio con Argentina, el resto de sus relaciones comerciales tiende a decrecer. Esto es reflejo del grado de concentración existente en las subregiones comerciales de ALADI. El principal eje comercial de la región durante la década de los noventa ha sido el de Argentina-Brasil, destacando en segundo término algunos como Brasil-Chile, Brasil-México, Colombia-Venezuela y Chile-Argentina.

CUADRO 3.7

ALADI Exportaciones Intrarregionales Según Países de Destino
1990, 1993, 1995 Y 1998 (Porcentajes)

	Arg.	Bra.	Par.	Uru.	Total	Bol.	Col.	Ecu.	Perú	Ven.	Total	Chi.	Méx.
MERCOSUR													
Argentina	1990	45.5	4.7	8.4	58.6	2.1	2.3	1.4	6.0	4.6	16.4	14.8	10.3
	1993	53.2	6.8	9.7	69.7	3.4	2.1	0.9	4.2	4.3	15.0	11.2	4.1
	1995	57.0	6.6	6.9	70.4	2.6	2.4	0.9	2.9	3.9	12.7	15.3	1.5
	1998	61.8	4.8	6.6	73.3	3.3	1.5	1.0	2.5	2.8	11.1	13.5	2.1
Brasil	1990	20.2	11.9	9.2	41.3	5.7	5.1	3.9	4.6	8.4	27.7	15.1	15.8
	1993	40.0	10.5	8.5	59.0	4.7	4.1	1.9	3.0	4.3	18.0	12.1	10.9
	1995	40.5	13.0	8.1	61.7	5.3	4.6	2.1	4.4	4.8	21.2	12.1	5.0
	1998	50.6	9.4	6.6	66.6	5.1	3.5	1.5	2.8	5.3	18.2	7.7	7.5
Paraguay	1990	13.0	73.3	2.7	89.1	1.0	0.3	0.0	0.9	1.4	3.6	7.0	0.3
	1993	18.9	62.7	2.1	83.8	0.8	0.3	0.1	1.5	0.1	2.9	12.3	1.0
	1995	14.6	68.9	5.7	88.6	0.6	1.2	0.2	0.5	3.6	6.1	5.2	0.2
	1998	25.6	58.4	4.8	88.8	0.8	0.5	0.0	1.5	1.5	4.3	6.7	0.2
Uruguay	1990	12.3	75.6	1.0	88.8	0.3	1.8	0.1	1.3	0.2	3.8	2.5	4.9
	1993	25.7	60.6	1.6	87.9	0.5	1.3	0.2	1.4	0.8	4.1	3.5	4.5
	1995	23.9	62.7	2.2	88.9	0.2	1.6	0.1	3.3	1.0	6.2	3.6	1.3
	1998	29.8	54.2	4.9	88.8	0.2	0.8	0.9	1.9	1.6	5.4	4.3	1.5
COMUNIDAD ANDINA													
Bolivia	1990	57.2	18.9	0.3	0.8	77.1	1.0	0.0	12.8	0.7	14.5	8.2	0.2
	1993	42.0	7.4	1.2	0.5	51.1	12.2	2.3	26.2	0.6	41.4	4.9	2.6
	1995	33.8	5.6	1.2	0.5	41.0	15.2	1.7	34.2	1.3	52.5	6.1	0.3
	1998	24.3	5.2	0.3	8.6	38.4	14.8	13.8	24.1	2.0	54.6	5.9	1.1
Colombia	1990	4.2	4.6	0.0	2.5	11.4	0.8	11.4	13.7	31.2	57.2	25.2	6.3
	1993	4.2	4.1	0.2	0.1	8.6	1.3	15.1	14.3	48.6	79.2	6.5	5.7
	1995	2.5	4.4	0.1	0.4	7.4	1.1	17.9	23.7	40.4	83.0	5.8	3.7
	1998	3.3	3.9	0.2	0.3	7.7	1.8	22.1	14.0	43.5	81.4	6.1	4.9
Ecuador	1990	3.3	2.2	0.1	0.0	5.6	0.1	11.0	47.1	6.0	64.2	26.4	3.7
	1993	10.3	4.1	0.2	0.0	14.6	0.3	27.3	25.2	1.9	54.7	22.5	8.2
	1995	11.8	7.1	0.2	1.1	20.2	0.5	33.1	9.1	4.5	47.2	25.5	7.1
	1998	8.7	3.8	0.2	3.5	16.2	0.8	32.2	22.7	6.8	62.5	15.9	5.4
Perú	1990	2.7	24.5	0.1	0.7	28.0	8.0	21.8	6.5	13.3	49.6	13.2	9.2
	1993	3.3	21.4	0.6	0.4	25.6	10.8	15.0	7.4	13.0	46.2	12.5	15.7
	1995	3.5	22.5	0.1	0.4	26.5	8.7	13.3	5.3	18.4	45.6	17.1	10.8
	1998	3.0	18.7	0.2	0.5	22.3	12.0	14.9	11.0	11.2	49.1	14.4	14.2
Venezuela	1990	2.7	28.3	0.1	0.4	31.5	0.1	33.8	2.7	3.4	39.9	12.9	15.7
	1993	1.7	20.7	0.4	0.5	23.3	0.1	49.9	2.4	4.9	57.3	7.0	12.3
	1995	0.9	42.7	0.0	0.4	44.1	0.2	36.1	5.5	6.1	47.9	3.5	4.5
	1998	1.8	21.3	0.2	0.6	23.8	0.2	46.2	7.1	9.6	63.1	6.2	7.0
CHILE Y MÉXICO													
Chile	1990	11.1	48.3	2.4	2.6	64.4	7.2	7.9	4.1	7.3	3.5	29.9	5.7
	1993	32.7	23.6	2.7	2.5	61.5	9.0	4.0	3.0	11.5	4.1	31.6	6.9
	1995	19.6	35.6	2.5	1.9	59.7	6.6	6.3	4.2	14.5	4.5	36.1	4.3
	1998	21.7	24.5	1.8	1.7	49.7	7.3	6.2	5.8	10.7	5.2	35.2	15.0
México	1990	12.8	19.1	11.2	4.1	47.2	0.4	12.6	6.5	7.4	15.6	42.5	10.3
	1993	17.7	18.2	0.8	11.2	47.9	1.1	14.9	3.5	5.9	14.2	39.6	12.5
	1995	11.2	27.5	0.7	1.5	40.8	0.8	15.4	4.9	6.7	14.2	41.9	17.2
	1998	13.1	20.2	0.4	2.0	35.8	1.0	14.5	4.5	6.2	18.0	44.2	20.1

Fuente: ALADI. EL COMERCIO INTRARREGIONAL EN LOS AÑOS NOVENTA. Página 73.

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

CUADRO 3.8
ALADI Importaciones Intrarregionales Según Países De Destino
1990, 1993, 1995 Y 1998 (Porcentajes)

	Arg.	Bra.	Par.	Uru.	Total	Bol.	Col.	Ecu.	Perú	Ven.	Total	Chi.	Méx.
MERCOSUR													
Argentina	1990	53.1	3.0	5.8	61.9	17.5	2.0	1.3	0.9	0.6	22.4	7.1	8.7
	1993	65.7	1.3	10.5	77.5	2.0	0.8	1.2	0.4	0.7	5.1	13.0	4.4
	1995	71.3	2.4	4.9	78.5	2.3	0.9	1.7	0.6	0.8	6.3	8.8	6.4
	1998	73.1	3.6	5.4	82.1	1.2	1.1	1.1	0.3	0.6	4.4	7.3	6.3
Brasil	1990	40.0	8.8	15.7	64.6	1.0	0.9	0.2	3.7	10.5	16.2	13.9	5.3
	1993	56.5	5.7	8.8	71.0	0.4	1.3	0.6	2.7	8.1	13.0	9.4	6.6
	1995	54.2	5.0	9.4	68.6	0.2	1.1	0.5	2.1	8.4	12.3	11.2	7.9
	1998	64.6	2.7	8.3	75.6	0.2	0.9	0.3	1.6	6.7	9.7	6.7	8.0
Paraguay	1990	38.7	50.0	2.3	91.0	0.2	0.2	0.0	0.2	0.2	0.9	6.5	1.6
	1993	34.2	52.3	3.0	89.5	0.3	0.1	0.1	0.3	0.7	1.6	6.8	2.1
	1995	38.4	50.3	2.7	91.4	0.1	0.4	0.1	0.1	0.1	0.8	6.3	1.5
	1998	34.0	57.1	5.6	96.8	0.0	0.2	0.1	0.1	0.2	0.7	1.5	1.1
Uruguay	1990	31.8	47.9	1.6	81.3	0.0	6.8	0.0	0.6	1.2	8.6	2.9	7.3
	1993	36.2	49.7	1.5	87.4	0.1	0.1	0.0	0.4	4.7	5.3	3.5	3.9
	1995	41.5	47.5	1.0	89.9	0.1	0.6	1.2	0.2	1.7	3.9	3.3	2.9
	1998	45.5	43.0	0.9	89.4	0.0	0.6	2.2	0.2	2.1	5.1	3.2	2.4
COMUNIDAD ANDINA													
Bolivia	1990	22.9	36.5	1.5	0.3	61.3	1.5	0.3	6.8	0.6	9.3	27.2	2.2
	1993	25.6	33.4	0.7	0.7	60.4	3.6	0.2	12.0	1.3	17.1	19.6	2.9
	1995	23.0	31.8	0.2	0.9	55.9	4.2	0.7	14.0	2.2	21.1	19.4	3.6
	1998	29.1	29.2	0.2	0.8	59.3	5.3	1.0	11.1	2.7	20.0	16.2	4.4
Colombia	1990	13.2	18.2	0.2	1.8	33.3	0.6	4.5	9.7	31.3	46.1	9.1	11.5
	1993	10.0	19.7	0.1	0.7	30.6	2.1	8.0	3.9	40.8	54.8	3.2	11.4
	1995	7.4	13.8	0.2	0.7	22.1	2.0	8.3	3.8	42.2	56.3	6.1	15.4
	1998	6.7	14.3	0.2	1.3	22.5	2.0	8.8	4.3	38.6	53.9	6.6	17.1
Ecuador	1990	8.6	36.4	0.0	0.3	45.2	0.0	15.5	7.8	8.3	31.6	9.1	14.2
	1993	9.4	22.9	0.0	1.4	33.7	0.0	22.9	8.0	10.8	41.7	11.0	13.5
	1995	6.1	15.1	0.2	0.6	21.9	0.2	32.1	3.2	21.1	56.6	8.9	12.7
	1998	8.0	11.6	0.1	1.8	21.6	1.0	34.8	5.8	15.8	57.4	11.8	9.2
Perú	1990	24.8	17.9	0.1	0.7	43.6	4.7	10.8	14.9	6.0	36.3	9.5	10.6
	1993	20.0	18.6	1.5	2.6	42.7	3.3	16.8	9.2	8.6	37.9	11.3	8.1
	1995	13.7	16.9	0.6	0.9	32.2	4.9	24.2	2.8	15.2	47.0	11.2	9.6
	1998	14.4	14.8	0.8	1.6	31.6	5.0	17.1	8.0	15.7	45.8	11.1	11.6
Venezuela	1990	17.1	35.7	0.3	0.4	53.4	0.4	20.2	0.5	7.9	29.1	4.0	13.5
	1993	14.4	27.0	0.2	0.3	42.0	0.1	31.9	0.5	5.6	38.1	5.0	14.9
	1995	12.8	18.1	3.6	0.5	35.1	0.6	35.7	1.3	6.8	44.3	5.2	15.4
	1998	11.8	22.6	0.8	1.2	36.4	0.6	28.9	1.9	3.7	35.1	6.3	22.2
CHILE Y MÉXICO													
Chile	1990	29.1	32.6	2.3	0.9	64.9	1.3	9.5	4.6	2.9	11.0	29.3	5.8
	1993	23.9	4.7	2.8	2.1	72.6	0.5	4.0	5.3	3.0	5.9	18.7	8.7
	1995	34.3	29.6	1.4	1.0	66.3	0.6	3.7	5.2	3.6	5.6	18.8	14.9
	1998	40.4	23.2	1.3	1.6	66.3	0.8	3.7	3.2	2.6	5.0	15.3	18.1
México	1990	31.6	36.0	0.1	3.6	71.3	0.5	3.2	1.1	6.0	14.1	24.9	3.7
	1993	11.6	55.4	0.2	2.0	69.3	0.7	3.9	1.8	7.8	10.5	24.7	6.0
	1995	10.9	32.2	0.2	1.0	44.2	0.3	5.5	3.9	5.6	12.2	27.5	28.3
	1998	10.3	40.5	0.1	1.2	52.1	0.3	5.9	2.7	5.6	11.9	26.4	21.6

Fuente: ALADI. EL COMERCIO INTRARREGIONAL EN LOS AÑOS NOVENTA. Página 74.

Sesgo geográfico en la región

La cercanía geográfica, los bajos costos en transporte, la identificación cultural y las economías de escala son factores que contribuyen al sesgo del comercio internacional. El sesgo comercial se constituye en factor determinante de zonas de comercio y tratados comerciales que logran crear subregionalismo.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CUADRO No. 3.9
ALADI, América del Sur y CAN; Comercio Intrarregional Y Sesgo Geográfico

	Índice de intensidad del comercio**	Exp. Intrarreg./Exp. Totales.	Participación en las importaciones mundiales		
			Total	Apertura relativa	Participación en el PIB mundial
			(3) = (4)*(5)	(4)	(5)
(1) = (2)/(3)	(2)	(3) = (4)*(5)	(4)	(5)	
ALADI					
1990	3.7	9.7	2.64	0.59	4.45
1993	4.1	16.3	3.85	0.83	4.63
1995	4.4	17.4	4.02	0.88	4.57
1998	3.3	17.2	5.05	1.10	4.60
MERCOSUR					
1990	10.7	8.9	0.77	0.31	2.50
1993	14.8	18.6	1.26	0.49	2.59
1995	13.4	20.5	1.59	0.61	2.61
1998	13.6	24.8	1.72	0.67	2.59
CAN					
1990	8.4	4.1	0.49	0.77	0.64
1993	12.8	9.7	0.76	1.15	0.67
1995	16.6	12.1	0.78	1.14	0.68
1998	16.5	14.1	0.85	1.29	0.66

** El Índice de intensidad del comercio, $I_{ij} = X_{ij}/M_{ij} = (X_{ij}/X_i) / (M_{ij}/M_m)$, es un indicador que permite apreciar el nivel de sesgo comercial que un país posee con un grupo de países en especial. Se obtiene a partir de la participación de las exportaciones hacia un país j de las exportaciones totales de un socio i , el cual es dividido por el coeficiente de las importaciones del país j en las importaciones totales; Cuando el coeficiente resulta ser mayor a 1, se puede hablar de sesgo comercial hacia cierta región o hacia cierto país

Fuente: El comercio intrarregional en los años noventa.

El comercio de los países integrantes de ALADI tiende a mostrar un sesgo hacia su comercio regional el cual se acelera entre 1990 y 1995; posiblemente debido a la firma de diversos acuerdos comerciales, aunque, lo anterior lo minimiza México debido a que éste tiende a concentrar su comercio internacional con EUA, lo que obviamente reduce el promedio de comercio intrarregional de ALADI. Este índice se reduce hacia el final de la década debido al aumento de las importaciones regionales en el total mundial al pasar de 2.6% a 5% en dicho periodo; lo anterior debido, fundamentalmente, a la apertura comercial más que al aumento en el ingreso.

“El crecimiento en la participación comercial de la ALADI en mercados extrarregionales ha tenido un comportamiento mediocre, el país que se ha insertado al comercio internacional de forma más dinámica ha sido México. En un estudio de la CEPAL se evidencia el aumento en la participación de importaciones de ALADI por parte de la OCDE; es en las exportaciones manufactureras de ALADI hacia la OCDE en que México casi duplica su participación en el periodo que va de 1980 a 1996 pasando de representar del 38% al 71.5%. La competitividad de México sobre ALADI en el mercado de la OCDE radica en las exportaciones manufactureras no basadas en

recursos naturales sobre las exportaciones de carácter primario por parte del resto de ALADI.¹⁵

El sesgo geográfico esta más fuertemente marcado por las economías que tienden a concentrarse, MERCOSUR y CAN, son estas dos subregiones en las que realmente se presenta el sesgo geográfico, afectando con ello el resultado del resto de ALADI. Sin embargo, es necesario precisar que las economías integrantes de ALADI, a pesar de las relaciones históricamente realizadas, no han podido conjuntarse como un verdadero bloque que les permita emerger de la precaria situación económica en que se encuentran.

Sin una política industrial activa, son estrechos los límites al desarrollo económico de una región comercial a pesar de su integración. En el caso de América Latina este ha sido el caso, y la verdadera integración se comenzó a gestar hace pocos años debido al anterior proteccionismo que caracterizaba a las economías; no debe olvidarse que aún las exportaciones de AL presentan un alto peso de recursos naturales lo que las hace exportaciones de baja manufacturación y por ende bajo valor agregado. La industrialización se ha dejado a manos del capital proveniente de inversiones extranjeras evidenciando así la incapacidad de las economías de esta parte del continente para desarrollar una política industrial endógena acorde a las necesidades del país.

El comercio intraindustrial (CII) en el intercambio regional

En el primer capítulo se enunciaron diversas posiciones del debate teórico del comercio internacional. La tesis generalmente aceptada es la de corte neoclásico que enuncia que el comercio internacional se basará en las ventajas comparativas de los países; la dotación de los factores productivos será la pauta sobre la que se sustentará el comercio internacional, siendo este, por ende, de carácter interindustrial con maximización de ganancias para todas partes por medio de la especialización.

La década de los sesenta reveló un nuevo tipo de comercio internacional, aquel que se caracteriza por ser de corte intraindustrial. Si bien este tipo de comercio intraindustrial es tal que se presenta, en mayor medida, en economías de desarrollo

¹⁵ Cfr., v. Mortimore, Michael., et al. MÉXICO: UN CANALISIS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL.

similar, el fenómeno globalizador ha incitado que este tipo de comercio abarque, también, economías disímiles.

El comercio intraindustrial se sustenta sobre las bases de economías de escala, diferenciación de productos y competencia imperfecta, elementos destacados por la teoría de las ventajas competitivas ilustrado en el presente texto por Porter (V.supra). En la actualidad, la teoría explica que el comercio interindustrial radica en las ventajas comparativas y el comercio intraindustrial en las economías a escala, la competencia imperfecta y la diversificación de productos.

Es importante destacar que el CIIV se basa en la diferenciación de los productos, éste está determinado por la especialización y por ende por la intensidad en la utilización de los factores productivos.

"(...) se ha planteado que el CII está directamente relacionado con el crecimiento del ingreso per cápita de los países, el cual tiende a incrementar y diversificar la demanda, lo que a su vez, genera procesos de adecuación y diversificación por el lado de la estructura de producción.

Paralelamente, se ha mostrado que el creciente CII está positivamente correlacionado con los procesos de apertura comercial y la participación de los países en proceso de integración económica. También se ha argumentado que el CII está directamente relacionado con una mayor proximidad geográfica entre los países participantes.

En las hipótesis acerca de los países participantes en el CII, la teoría dice que este tipo de intercambio será más relevante en el caso de países cuya estructura de demanda y de producción es similar. En cuanto al tipo de industrias involucradas, esto es a la composición del CII, se ha planteado que éste es creciente a medida que aumenta la diferenciación de productos y las economías de escala en un sector de producción."¹⁶

Los países que integran ALADI presentan un bajo CII con el resto del mundo, el único que presenta un CII significativo es México. Al interior de la región el CII cobra mayor importancia, excepto con México el cual presenta un CII inferior que con el resto del mundo. En base a lo dicho dos párrafos antes, el hecho de que México se presente

¹⁶ ALADI. EL COMERCIO INTRAININDUSTRIAL EN EL INTERCAMBIO REGIONAL. Pág. 10.

un CII bajo con los países de la región y significativo con el resto del mundo me permite pensar que la estructura productiva de México se ha distanciado, económicamente hablando, de la estructura de la región. México se ha insertado de forma más competitiva en el mercado mundial que sus vecinos países de AL, esto lleva a una conclusión preeliminar; la estructura productiva mexicana tiende a ser más competitiva que la latinoamericana, en promedio, con el consecuente beneficio en el comercio internacional de México con los países restantes de AL; no obstante, según datos del capítulo II, el saldo comercial de México con América Latina se muestra deficitario, es por ello que existe la imperante necesidad de analizar el comercio exterior mexicano con dicha región en busca de aprovechar posibles mercados actualmente desperdiciados por la producción nacional mexicana.

"De este modo, el CII en la región tiende a ser un fenómeno creciente y generalizado, más que triplicando los indicadores que se verificaban a mediados de la década de los ochenta. Creciente, puesto que la proporción del CII se mueve en ese sentido para el conjunto de los países, y generalizado, porque cada vez involucra a un mayor número de países en los cuales el CII es relevante."¹⁷

"En estos tiempos la región continua presentando superavit en bienes primarios y déficit en los bienes secundarios. Esta característica del patrón de comercio ha tenido consecuencias negativas para el desarrollo de la región. Generalmente se ha señalado que los países con exportaciones altamente concentradas en un conjunto limitado de bienes primarios están más expuestos a las fluctuaciones de los precios o derivadas de los cambios climáticos.

Por otra parte, los países con exportaciones más diversificadas están en mejor situación para aprovechar el avance tecnológico, y a su vez, para profundizar los encadenamientos hacia el resto de la economía. Por último, se ha argumentado que, dada la volatilidad de las exportaciones primarias y las fallas en el funcionamiento de los mercados de capitales internacionales. Esta característica del patrón comercial tiene una influencia negativa en la volatilidad macroeconómica de la región, lo que a su vez perjudica el crecimiento.

¹⁷ ALADI. EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL EN EL INTERCAMBIO REGIONAL. Pág. 14.

CUADRO No. 3.10
Evolución del Comercio Intraindustrial Global*

País	1985	1990	1995	1998	1999
Argentina	3.6	7.3	14.0	16.3	15.8
Bolivia	0.1	0.4	3.1	4.7	nd
Brasil	5.6	9.9	13.4	16.1	15.0
Chile	1.5	2.5	3.6	5.9	nd
Colombia	2.7	2.9	6.8	7.7	7.2
Cuba	nd	nd	Nd	Nd	nd
Ecuador	0.3	1.1	4.0	5.2	5.5
México	18.3	21.1	37.9	42.7	41.4
Paraguay	0.4	0.8	2.0	2.8	2.8
Perú	1.4	1.6	2.8	3.5	3.9
Uruguay	2.4	6.1	11.8	11.4	11.5
Venezuela	2.5	5.0	5.8	7.5	4.7
A. del Sur	3.6	6.3	9.7	12.0	-
ALADI	7.8	10.6	20.1	25.9	-

*Los datos aquí mostrados fueron obtenidos mediante al Índice de Grubel y Lloyd (GyL), en el cual se desagrega el comercio total de una industria: (CT), siendo este la suma de exportaciones más importaciones, y en comercio intraindustrial o de dos vías (CI) y el llamado comercio neto o de una vía (Interindustrial, CN).

$$CT = CN + CI$$

$$CT = (X^i + M^i) \text{ y } CN^i = |X^i - M^i|$$

$$CI = CT - CN$$

Siendo X^i y M^i las exportaciones e importaciones del producto i por parte del país analizado.

$$ICI = (CI / CT) 100 = (1 - (|X^i - M^i| / (X^i + M^i))) 100$$

Para obtener el ICI de toda la economía solamente se realiza la sumatoria de todas las ponderaciones.

Fuente: ALADI. Estudio 130; El comercio intraindustrial en el intercambio regional.

En este contexto, la integración regional aparece como una alternativa para mejorar la "calidad del comercio" y desarrollar nuevas ventajas comparativas, que permitan superar este patrón de especialización de la región.¹⁸

Al igual que el resto del mundo, los países analizados se han visto envueltos en un comercio intraindustrial creciente, fomentado a raíz de economías de escala que se sustentan en distintos elementos generadores de competitividad. Estos son algunos de los enunciados en el capítulo I. Un aspecto importante en el fortalecimiento del comercio, en este caso el CII, es el marco jurídico del comercio, la apertura unilateral y el posterior efecto de integración de ALADI, ha permitido que la importancia del CII aumente, en promedio de 10.6% en 1990 a 25.9 para 1998.

¹⁸ ALADI. EL COMERCIO INTRAININDUSTRIAL EN EL INTERCAMBIO REGIONAL. Pág. 15

CUADRO No.3.11
Evolución del Comercio Intraindustrial (CII) Según Zona Copartícipe

Zona copartícipe	Índice de Grubel y Lloyd ¹				Participación en el CII			
	1985	1990	1995	1998	1985	1990	1995	1998
	A. del Sur							
A. del Sur	4.6	9.0	18.3	23.1	17.2	23.6	48.4	53.9
EEUU-Canadá	5.8	9.5	11.3	12.1	52.1	46.0	30.5	26.3
UE	2.7	6.0	6.6	7.5	18.2	24.4	16.1	14.7
Resto del Mundo	1.5	1.4	2.0	2.7	12.5	6.0	5.0	5.0
	ALADI							
ALADI	4.6	9.2	17.8	22.7	6.3	10.4	13.5	14.6
EEUU-Canadá	14.8	18.2	32.8	39.2	81.4	73.5	78.3	77.8
UE	2.8	6.1	7.7	8.9	7.7	12.9	6.2	5.5
Resto del mundo	1.4	1.7	2.5	3.4	4.6	3.1	2.0	2.2

Fuente: ALADI. EL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL EN EL INTERCAMBIO REGIONAL.

¹ Índice de Grubel y Lloyd para el total del comercio en base a CUCI Rev. 2 a 4 dígitos.

Brasil y Argentina, los principales ejes del comercio de América del Sur, han reflejado su peso económico a través del impresionante aumento de CII subregional; el cuadro 3.11 es muestra fehaciente de una verdadera integración económica y la creación de economías a escala en las naciones sudamericanas las cuales no solamente han incrementado su CII subregional, sino que se han convertido en el principal mercado de su CII total; la similitud y la cercanía geográfica sin duda han contribuido, además de su proceso de apertura, a la mayor concentración de su CII.

Capítulo IV. América Latina como potencial mercado de las exportaciones mexicanas.

Se han revisado las teorías económicas del comercio internacional, la estructura comercial de México y Latinoamérica.

La finalidad del presente texto es identificar posibles rubros en los que México pueda aumentar su participación exportadora hacia el mercado latinoamericano.

Hasta el momento, la descripción realizada muestra los siguientes elementos:

- La base de una verdadera competitividad radica en el crecimiento y sostenimiento de la productividad.
- La competitividad determina el rol que las economías juegan en el comercio internacional.
- Son diversos factores los que pueden promover el nacimiento de la productividad.
- La base de la inserción comercial de América Latina en la OCDE es, fundamentalmente, en base a productos de baja manufacturación.
- México se encuentra estrechamente ligado a la economía de Estados Unidos de América, minimizando su relación para con otras economías.
- A pesar de los saldos favorables en el comercio de México con EUA, el saldo total de la balanza comercial mexicana presenta cifras negativas.
- La estructura exportadora mexicana se ha transformado de forma tal que las manufacturas son las de mayor relevancia.
- México presenta un crecimiento económico con restricción de balanza de pagos.
- América Latina ha aumentado su integración comercial desde inicios de la década de los noventa; no obstante, esta integración presenta una fuerte concentración del comercio con una estructura subregional.

- El comercio de México-América Latina, ha perdido importancia con respecto al comercio total del primero.
- El saldo en la balanza de pagos está directamente relacionado al potencial crecimiento de una economía.

4.1 Indicadores de la competitividad mexicana

La economía mexicana se encuentra caracterizada por su cointegración para con la economía de Estados Unidos de América, a partir de la entrada en vigor del TLCAN la relación comercial entre estos dos países se ha estrechado. Textos relacionados al comercio internacional contemporáneo enuncian que la estrategia comercial correcta a seguir por las naciones es adherirse al comercio con los países integrantes de la denominada triada (América del Norte, Japón y la Comunidad Europea)¹. Debido a que las naciones pertenecientes a la triada son quienes lideran la economía, tecnología y productividad internacional, el comercio con estos países se traducirá en un beneficio para sus socios comerciales.

La integración de México con EUA hace al primero directamente dependiente de la situación económica del segundo; obviamente no es concebible el hecho de modificar las ligas comerciales de México en el corto plazo, esto económicamente no es factible, es necesario utilizar a favor propio las características inherentes del proceso globalizador. Las ventajas que genera el sostener relaciones económicas tan estrechas con EUA son: un gran mercado, una fuente de tecnología y empleo; lamentablemente esto no es suficiente, no para un economista que sabe que no basta el crecimiento económico de un país si este no genera un incremento en el nivel general de vida.

El mercado de América Latina no puede ser comparado con el de América del Norte simplemente porque no existen los mismos recursos económicos que le den al primero un potencial de comercio tan grande como lo es Estados Unidos, de hecho en 1999 el valor de las importaciones de mercancías de América Latina, sin contar a México, fue a penas superior al 12% del total de importaciones de mercancías por

¹ Un ejemplo de este tipo de textos es Rugman, Alan y Hodgetts, Richard. Negocios Internacionales. Un enfoque de administración estratégica.

parte de Estados Unidos en ese año. No obstante lo anterior, es de destacar el hecho que la tasa de crecimiento de importación de mercancías por parte de América Latina, sin contar a México, creció un 8% entre 1990 y 1999, tasa superior a la presentada por importación total de mercancías en el mundo. Esto se debe, principalmente, al bajo desarrollo que poseen las economías latinoamericanas al interior de sus fronteras. Una baja integración industrial aunada a un bajo nivel de vida pueden conducir a una elasticidad-ingreso de la demanda de importaciones a una cifra superior a uno.

**Cuadro 4.1 Importaciones mundiales de mercancías
(Miles de millones de dólares)**

Región o país	Valor 1999	Porcentaje		Variación porcentual			
		1990	1999	1990-1999	1997	1998	1999
Total	5729	100.0	100.0	6	4	-1	4
A. del Norte	1280	18.4	22.3	8	10	5	11
E. U. A.	1059	14.8	18.5	8	9	5	12
A. Latina	335	3.7	5.8	11	18	5	3
México	149	1.2	2.6	15	23	14	14

Fuente: WTO. Elaborado con datos de la Organización Mundial de Comercio. Página electrónica.

El poseer bastos tratados comerciales no es suficiente si estos no son correctamente explotados; las empresas que suelen aprovechar de forma óptima la apertura de mercados son las grandes corporaciones transnacionales; pero, las mpymes son empresas que poco utilizan los canales internacionales de comercio ya sea por un apoyo insuficiente a estas empresas, por limitaciones de producción propias de las condiciones de las mpymes o por una carente falta de visión. Lo anterior no es un tema desdeñable ni de poca importancia ya que, las mpymes son la estructura productiva sobre la cual descansa una enorme cantidad de mano de obra.

La tasa de desempleo y el empleo en sectores de baja productividad y por ende, de baja remuneración puede ser mermado mediante la canalización inteligente de los factores productivos. Como páginas atrás se mencionó, no es de esperarse que la situación productiva mexicana se encuentra en un óptimo de Pareto, y ahí radica la importancia de realizar una revisión con los fines del presente texto.

La competitividad es un término ambiguo; Porter logró ilustrar algunos elementos generadores de la tan ansiada competitividad. Un elemento que influye, en el corto plazo, sobre el índice de precios, la tasa de interés real, la demanda agregada y la balanza de pagos es la situación financiera del sector público. Las políticas públicas,

entre las cuales se encuentra la cantidad y destino de los egresos estatales influye en la maduración o no de los elementos generadores de competitividad. Mostramos en el primer capítulo que el comercio internacional no es, a nivel agregado, perjudicial para ningún país, y menos aún si la competencia es un a nación de competencia inferior.

Considero que la verdadera competitividad es aquella que genera mejores niveles de vida para la población y no el tener indicadores económicos fríos que no reflejan la realidad social. En el capítulo I se mencionaron algunos de los elementos esenciales para lograr el nacimiento y mantenimiento, a lo largo del tiempo de la competitividad; será bajo un nivel de interés, un bajo déficit fiscal, una alta tasa de ahorro, de inversión en ID, un creciente y sostenido gasto en infraestructura, un creciente nivel de educación, un bajo nivel de inflación y un incremento sostenido en flujos de inversión y en productividad lo que permitirá la competitividad de las empresas establecidas en una nación en específico, así como el tipo de producción a exportar².

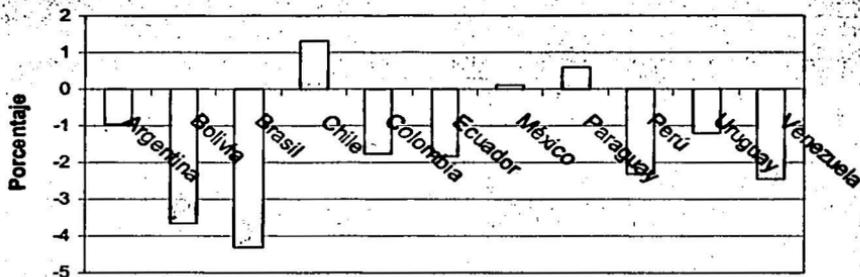
Si bien el gasto público, a corto plazo posee influencia sobre las variables económicas reales, a largo su influencia es más difícil de cuantificar. La situación financiera del gobierno mexicano se muestra saludable a comparación de los países de la ALADI. Esto con un resultado que se espera sea de bajas tasas de inflación y tasas de interés reales, lo que se puede traducir en confianza sobre los inversionistas nacionales y extranjeros si estas son políticas consistentes. El caso chileno es destacable, ya que es el país que presenta una mejor situación financiera del sector público, seguido por Paraguay y México. El saldo positivo en el balance mexicano obedece al reiterado objetivo de reducir la inflación y a la reducción del papel estatal en la economía desde la década de los ochenta. El grafico 4.1 ilustra los saldos del sector público de ALADI.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

² Ver diagrama 1 del primer capítulo.

Gráfico 4.1

Resultado Promedio del Sector Público como Porcentaje del PIB 1991-2000



Fuente: CEPAL. Elaboración con datos del Balance Preliminar de las Economías de América Latina y El Caribe. Op Cit. Anexo estadístico.

Nota: Los datos de Argentina pertenecen al Sector público no financiero nacional (excluye provincias y municipios); Bolivia, Brasil, Ecuador, México, Paraguay, Uruguay y Venezuela se refiere al Sector público no financiero, y; Chile y Perú se refiere al gobierno central.

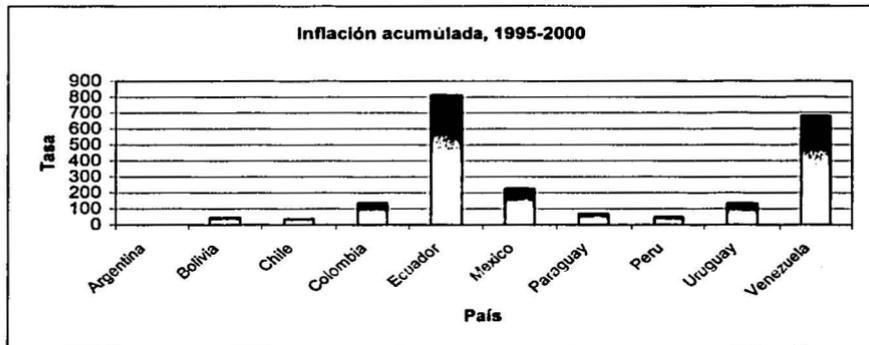
Observando los gráficos No. 4.2.1 y 4.2.2. es posible percibir que la política monetaria y la austeridad en el gasto público de México lo han situado a este con un índice inflacionario competitivo y descendente en el último lustro de los años noventa. Los beneficios y perjuicios de la inflación son bastos, de hecho este es un tema muy analizado por los economistas debido a que tiene efecto en prácticamente todas las variables económicas de un país como son salarios, inversión, recaudación impositiva, importación, exportación; en fin, la inflación merma la confianza de los nacionales y extranjeros en una economía en particular.

Una baja tasa de inflación permite tener menores tasas de interés con el consecuente aumento en el deseo de invertir, es muy importante destacar el hecho de que la tasa de interés pasiva debe ser lo suficientemente atractiva para estimular el ahorro, por ello el controlar la inflación se gesta como un objetivo prioritario de la política económica. Una comparativamente baja tasa de inflación de México para con los países de ALADI se convierte en un elemento generador de competitividad para el primero. No obstante, debe lanzarse una advertencia de no entender a la baja tasa de inflación como un elemento de competitividad, sino como un elemento cuya

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

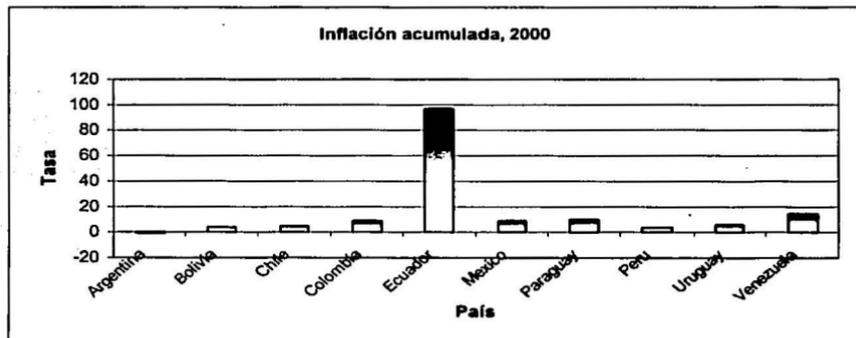
consistencia influye en el precio de los factores de la producción y por ende la utilización de estos, las economías de escala, la modernización de la planta productiva, la mejora logística, la modernización y mejoramiento de los factores productivos escapan a los alcances de una baja inflación.

Gráfico 4.2.1



Fuente: CEPAL. Elaborado en Base al International Financial Statistics, International Monetary Fund, año 2001. Página electrónica.

Gráfico 4.2.2

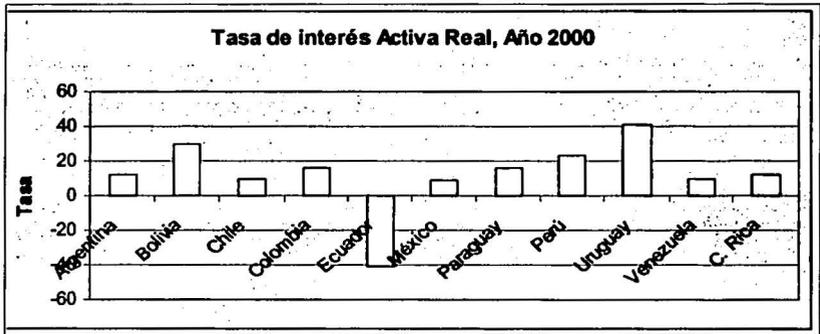


Fuente: CEPAL. Elaborado en Base al International Financial Statistics, International Monetary Fund, año 2001. Página electrónica.

Factor Capital

Uno de los tantos frutos de una baja tasa inflacionaria son las moderadas tasas de interés real, esto se cumple para el caso de México, el cual en el año 2000 presentó la tasa de interés real más competitiva, nótese que mencione tasa de interés real y no tasa de interés activa real. La importancia del último enunciado es que ante una tasa de interés activa real negativa, los agentes económicos poseen un enorme interés en invertir, sin embargo no es lógico que alguien desee mantener ahorros en el sistema financiero, ya que por simple lógica de utilidades la tasa de interés pasiva real siempre será menor a la activa. Ante la situación antes descrita, solamente el flujo financiero proveniente del extranjero proveería los recursos para invertir en la economía, aunque, como se verá más adelante, en el caso de Ecuador la IED no parece ser significativa.

Gráfico 4.3



Fuente: IMF. Elaborado en Base al International Financial Statistics, International Monetary Found, año 2001. Página electrónica

La nación brasileña inició en la década de los noventas su proceso de privatización, este hecho trajo como consecuencia que el país se convirtiera en el principal receptor de IED de la región. Es importante destacar que si bien la captación de IED de Brasil ha aumentado considerablemente, los efectos no son significativos, al menos en el corto plazo, debido a que una parte de la IED se destina a la compra de activos

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

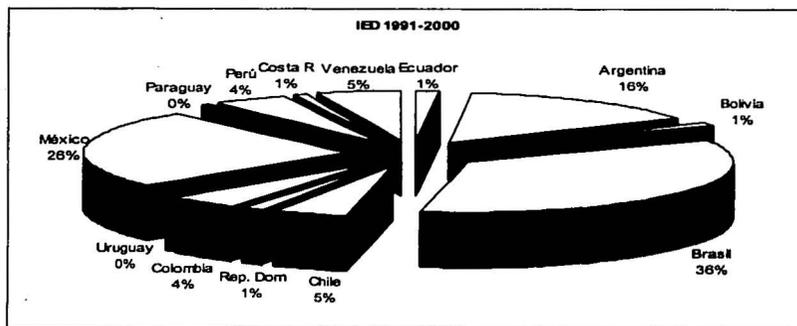
anteriormente públicos en lugar de destinarse a la creación de acervo productivo; la compra de activos públicos es básicamente un proceso "crowding out". El caso de México es distinto al brasileño debido a que el proceso de privatización ya no ha representado el punto de atracción de la IED. Es el papel económico internacional de México como socio de EUA y las políticas tendientes a mantener la estabilidad económica las que han logrado mantener un buen nivel de captación de la IED hacia el país.

Cuadro 4.2

	Tasa de interés activa real anual									
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Argentina				5.93	15.99	10.40	8.91	9.87	13.08	11.87
Bolivia	23.28	31.68	40.79	43.38	34.12	44.55	40.63	33.53	31.30	29.67
Chile	8.30	9.96	10.78	10.51	9.21	10.10	9.12	14.78	10.09	9.88
Colombia	16.03	9.74	10.77	14.58	19.43	16.77	14.04	21.89	19.42	16.14
Ecuador	-1.56	-0.02	12.85	14.82	26.77	23.01	9.51	4.29	2.07	-40.86
México			13.00	12.40	4.27	7.20	7.65	8.52	12.08	8.57
Paraguay	20.70	8.62	8.62	14.51	21.21	21.89	20.33	13.87	23.54	15.88
Perú	255.99	74.73	41.48	33.07	15.39	12.76	22.03	23.40	26.12	22.99
Uruguay	39.48	38.96	29.06	35.38	47.05	54.08	48.91	45.42	47.10	40.88
Venezuela	4.70	7.15	9.60	-9.45	-10.77	-31.39	-10.11	12.66	10.11	9.83
C. Rica								9.6	14.3	12.5

Fuente: IMF. Elaborado en Base al International Financial Statistics, International Monetary Found, año 2001. Página electrónica

Gráfico 4.4



Fuente: CEPAL. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2000. Op cit., Anexo estadístico.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

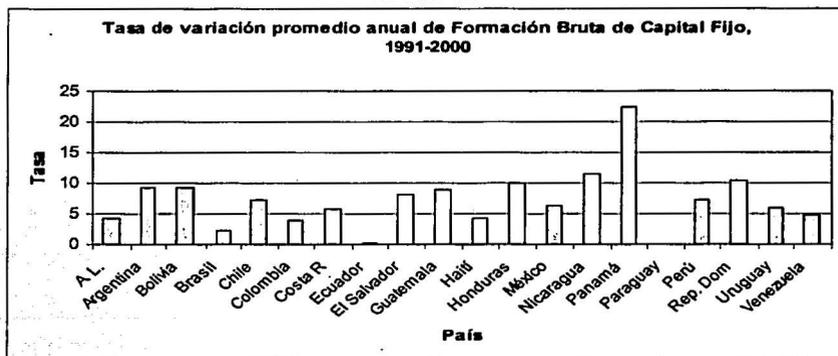
La aseveración de que el efecto de la IED a Brasil sería inferior a México puede ser contrastado en el gráfico 4.5, esto es esperable por las razones anteriormente mencionadas. Nuevamente la tasa de formación bruta de capital fijo muestra el dinamismo que posee México al estar por encima de la tasa media de América Latina; así mismo, se encuentra arriba del promedio de ALADI. Como páginas antes se enunció, es el capital proveniente de EUA el que predomina en la economía mexicana como resultados de esquemas de economías a escala que permitan la realización del capital bajo una más alta tasa de ganancia. Si bien es importante aprovechar la IED proveniente de EUA, no es sano depender tanto de las decisiones y condiciones económicas del capital de esa nación, ya que crisis como las que actualmente afectan al vecino del norte se transforman en severos daños al aparato productivo mexicano al ser este tan dependiente de Estados Unidos.

No obstante lo anterior, las cifras de tasas de variación anuales de formación de capital no son del todo comparables; si bien las cantidades son expresadas en las mismas unidades, las bases sobre las que se genera la variación no son iguales, ya que como se ha mencionado en el presente trabajo, la región latinoamericana es un contraste de diferencias subregionales resultado de flujos y relaciones con la economía extraregional e intraregional. Teniendo en cuenta este anterior punto, es importante revisar las condiciones bajo las que opera la industria manufacturera en los diversos países. Puede uno preguntarse el por qué de la revisión de la industria manufacturera y no del sector primario o terciario de la economía, la respuesta es que las exportaciones manufactureras de México cada vez cobra mayor importancia en la exportación total de productos, y debido a que el presente texto obedece a las características, eficiencias y deficiencias de las exportaciones mexicanas, se revisa solo el rubro manufacturero.

Posterior a la crisis económica iniciada a fines de 1994, el crecimiento de la industria manufacturera mexicana simplemente no tiene comparación con América Latina, y eso contrasta con la base de la inserción de las exportaciones de México hacia la OCDE, las cuales como anteriormente se observó son predominantemente industriales sobre las exportaciones de carácter primario del resto de América Latina. Es de esperarse que las exportaciones de México hacia América latina puedan ser explotadas en el rubro de comercio interindustrial debido a los diferenciales

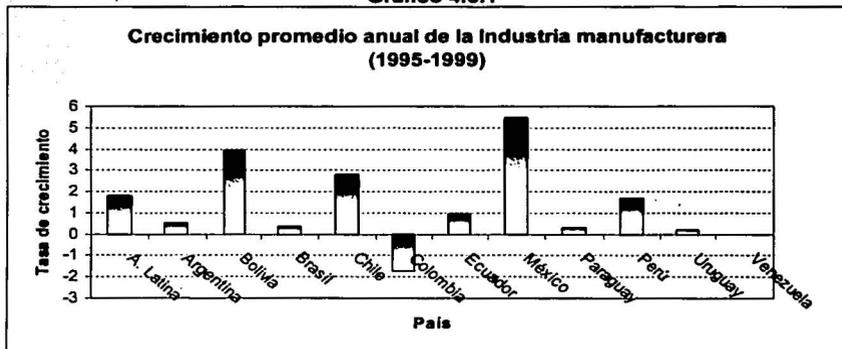
productivos que se han exhibido ya la baja integración económica de México para con esas naciones; si no se explotan los canales comerciales menos aún las economías a escala.

Gráfico 4.5



Fuente: CEPAL. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2000. Op cit., Anexo estadístico.

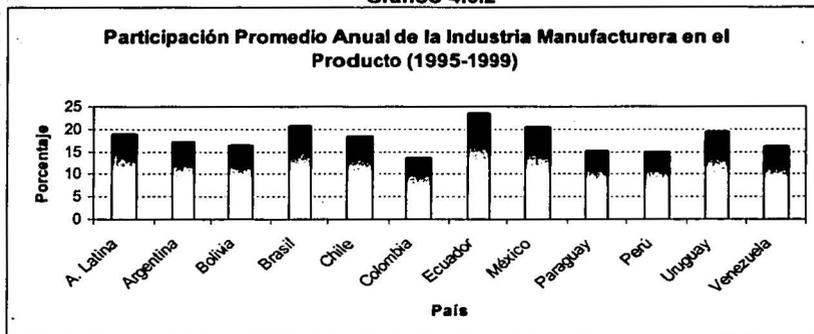
Gráfico 4.6.1



Fuente: CEPAL. Elaboración con datos del Balance Preliminar de las Economías de América Latina y El Caribe. Op cit., Anexo estadístico.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Gráfico 4.6.2



Fuente: CEPAL. Elaboración con datos del Balance Preliminar de las Economías de América Latina y El Caribe. Op cit., Anexo estadístico.

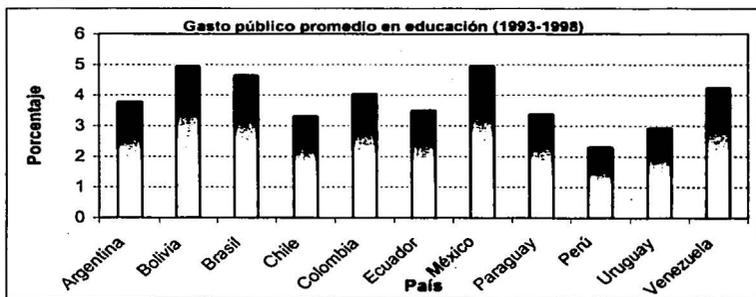
Factor trabajo

La productividad total de los factores es el crecimiento del producto que no puede ser contabilizado como los incrementos en los factores capital y trabajo y sus respectivas productividades marginales, esto puede ser explicado como los avances tecnológicos de la producción. Son la inversión y la educación los elementos que contribuyen al avance tecnológico; aunque, es importante tener presente que la IED no tiene un efecto directo sobre la generación de tecnología debido a que si bien suele incorporar equipo moderno en la producción, la investigación y desarrollo no suele generarse hacia el interior de las naciones receptoras de capital, esto debido a las políticas empresariales de las transnacionales y en otros casos a la baja calificación de la mano de obra del receptor de capital. La innovación no solo se da en productos, sino también en procesos y es justamente este rubro el que resulta estar al alcance de la fuerza de trabajo de los países en los cuales ingresa la IED, el conocimiento puede ser generador de creatividad logística que facilita el aumento de la productividad de los factores de la producción. Lo anterior hace necesario conocer las condiciones de la fuerza laboral de México con respecto a Latinoamérica.

El balance público de México presenta un ligero superávit para los años analizados, el papel del estado en la economía es fundamental, y aunque algunos

opinan que su accionar debe ser reducido, es innegable que gastos como el rubro educación representa no solo una sociedad más culta, sino, a mediano plazo, sistemas de gobiernos mejor estructurados, fuerza de trabajo más capacitada y por ende una mayor productividad que puede lograr generar ventajas competitivas. La educación es un aliciente a la investigación e innovación en productos y en procesos, el desarrollo tecnológico debe ser considerado como un elemento prioritario de las naciones, ya que este permite involucrarse en las pautas del desarrollo económico internacional no solo como un espectador o receptor de las circunstancias, sino como un elemento generador y de participación real en la generación del avance técnico y social. México presenta el porcentaje más elevado en gasto en educación en los países integrantes de ALADI, seguido por Bolivia el cual es un país que se ha mostrado como un país con excelentes indicadores macroeconómicos de las variables analizadas en el presente capítulo, puede esperarse que si Bolivia es consistente en sus políticas, puede generar ventajas competitivas que lo pueden llevar a diferenciarse estructuralmente de la media latinoamericana. Pensar que por el simple hecho de invertir más en educación se convertirá en fuente de competitividad es irreal y fantasioso, este es solo un elemento que debe conjuntarse con factores que eleven la calidad de educación a todos los niveles y en todas las regiones del país, obviamente este no es un proceso sencillo.

Gráfico 4.7

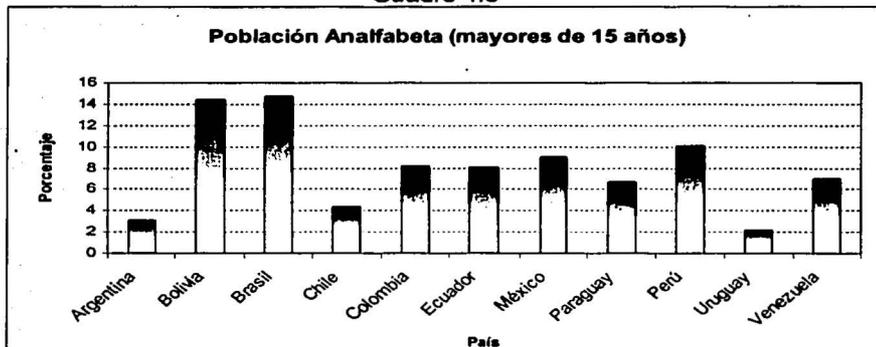


Fuente: CEPAL. Elaboración con datos del Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. Op cit., Anexo estadístico.

Nota: El gasto es la proporción con respecto al PIB corriente. El promedio se realizó en el periodo señalado, sin embargo no todos los países presentan datos en todos los años, por ello se optó por obtener la media aritmética de los datos existentes en el periodo por país.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro 4.8



Fuente: CEPAL. Elaboración con datos del Balance Preliminar de las Economías de América Latina y El Caribe. Op. cit., Anexo estadístico.

Como el cuadro 4.8 lo muestra, el nivel de analfabetización en México no es estimulante, es importante reconocer que las políticas educativas destinadas a este grupo de edad de la población son las de menor alcance, más aún cuando la analfabetización se concentra en entidades rurales.

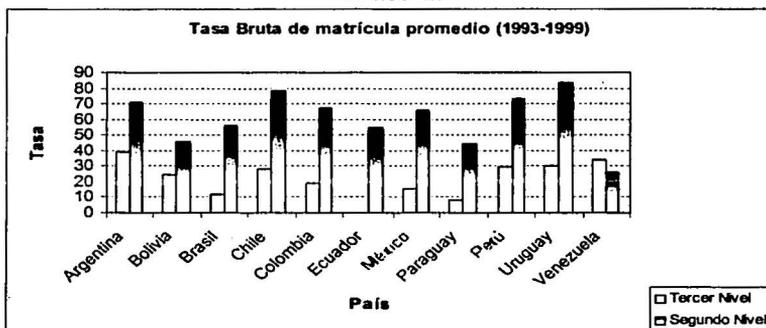
Lo importante de conocer este desalentador indicador es precisamente reforzar el sistema educativo hacia los grupos de edad "alcanzables", detener la inercia de una mala educación es una prioridad económica y social desde cualquier óptica.

El nivel de analfabetismo en México es uno de los más elevados de la región, lo que puede tener como consecuencia una baja productividad y remuneración del factor trabajo. Un elemento a tener en cuenta es la baja matrícula de estudiantes en el tercer nivel de estudios³, esto como anteriormente mencioné influye sobre el nivel de productividad de la fuerza de trabajo y por lo tanto de la remuneración de esta, la baja en la remuneración salarial puede ser observada en el cuadro No. 4.3. Es importante darle la importancia que requieren estos indicadores, por un lado los datos macroeconómicos relacionados a la inversión y el posicionamiento de las exportaciones mexicanas son alentadores, pero escudriñando más en las cifras nos damos cuenta de la creciente y enorme importancia de la exportación de maquila por

³ Véase la definición de niveles en las notas del gráfico 4.9.

parte de México y la baja calificación y remuneración del factor trabajo; esto es muy grave, la competitividad de México aparece como una competitividad espuria, sin sustento, basada en los bajos costos laborales, y es aquí donde uno se cuestiona si el objetivo de la política económica es el crecimiento o el desarrollo económico, y es en este punto donde se presenta un fenómeno conocido como "crecimiento empobrecedor" en el cual el crecimiento en el producto como resultado del comercio internacional tiende a afectar el nivel de vida de la población.

Gráfico 4.7



Fuente: CEPAL. Elaboración con datos del Balance Preliminar de las Economías de América Latina y El Caribe. Op cit., Anexo estadístico.

Notas:

- El tercer nivel se refiere a grupos de edad de entre 20 y 24 años.
- El segundo nivel se refiere a los grupos de edad de entre 13 y 18 años aproximadamente
- El promedio se realizó sobre los datos existentes del periodo seleccionado, así la carencia de barra para el tercer nivel de enseñanza en Ecuador se debe a la carencia de datos.
- La lógica es que la tasa sea mayor en el segundo nivel que en el tercero, sin embargo esto, extrañamente, no es así en el caso de Venezuela, el autor desconoce el motivo de esto.

Los resultados del comercio internacional mexicano se deben en gran medida a la manera en que México se ha insertado en la dinámica economía global como un elemento más en la cadena de producción de las economías a escala de empresas predominantemente estadounidenses; la incorporación de la economía no obedece a una política de estado sana y de visión de mediano plazo. Se puede decir que México, a comparación del Resto de América Latina se presenta como una economía superior en elementos generadores de competitividad en cuanto al factor capital se refiere;

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

aunque, en cuanto al factor trabajo se presenta una competitividad espuria basada en bajos salarios y no una capacitación a buen nivel que permita el surgimiento de la verdadera "ventaja competitiva".

Cuadro 4.3

América latina y el caribe: Evolución de las remuneraciones medias reales										
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Argentina ^a	100.4	101.7	100.4	101.1	100	99.9	99.3	99	99.3	100.8 ^c
Bolivia ^a	82.1	85.5	91.2	98.5	100	100.4	107.3	111.5	118.5	
Brasil ^a	89	87	95.6	96.3	100	107.9	110.8	110.8	105.9	104.5 ^f
Chile ^a	84.9	88.7	91.8	96.1	100	104.1	106.6	109.5	112.1	113.8 ^h
Colombia ^l	92.4	93.5	97.9	98.8	100	101.5	104.2	102.8	105.9	109.2 ^f
Costa Rica ^l	85.8	89.2	98.3	102	100	97.9	98.7	104.3	109.2	110 ^f
México ^b	93.8	100.7	109.7	114.9	100	90.1	89.1	91.5	92.4	98 ^f
Nicaragua	84.5	100.5	93.3	98.2	100	97.9	97.7	104.9	109.4	111.1 ^h
Paraguay ^l	91.8	90.9	91.7	93	100	103.1	102.6	100.7	98.6	100.7 ^c
Perú ^m	98.7	95.2	94.4	109.2	100	95.2	94.5	92.7	90.7	90.1 ⁿ
Uruguay	95.2	97.3	102	102.9	100	100.6	100.8	102.7	104.3	103.1 ^h

Fuente: CRPAL. Elaboración con datos del Balance Preliminar de las Economías de América Latina y El Caribe. Op cit., Anexo estadístico.

La medición de la competitividad se ha convertido en un hecho ambiguo debido a la existencia de diversos criterios acerca de lo que es la competitividad y de los factores que la determinan, sobre este tema las opiniones aún se encuentran muy divididas. Existen a nivel internacional diversos indicadores para medir la competitividad; el índice de los tipos de cambio real efectivo publicado por la revista The Economist, el World Competitiveness Yearbook del Instituto Internacional para el Desarrollo de la Capacidad de Gestión, el Global Competitiveness Report del World Economic Forum y el CAN. El índice de tipos de cambio reales se basa en el índice del tipo de cambio el cual se supone refleja las condiciones de la economía, pero existe la subjetividad del año base así como el hecho de que la fortaleza de las monedas puede anteceder crisis o bien generar falta de competitividad de los productos exportados por una economía con moneda fuerte. El World Competitiveness Yearbook se basa en 230 criterios agrupados en ocho factores, y el Global Competitiveness Report, el cual se presenta en un índice compuesto que determinan el crecimiento económico en el sentido del aumento promedio en el Producto Interno Bruto per cápita, este se basa en 155 variables contenidas en ocho grupos. Tanto el World Competitiveness Yearbook como el Global Competitiveness Report poseen un análisis

subjetivo debido a que algunas variables son cuantitativas, mientras otras son obtenidas en base a cuestionarios realizados a empresarios.

Ya se ilustró la condición de indicadores que permiten el surgimiento de la competitividad, sin embargo, y con el fin de ser más objetivo sobre el nivel de competitividad de México con respecto a América Latina, se presentan dos rankings mundiales de organismos encargados de medir la competitividad de las naciones.

Cuadro 4.4

Latin American Competitiveness Report	Ranking	World Competitiveness Scoreboard 2001	Ranking
Chile	28	Chile	20
México	43	Brasil	35
Uruguay	46	México	41
Brasil	49	Colombia	44
Argentina	54	Venezuela	48
Venezuela	61	Argentina	49

Fuente: The Latin American Competitiveness Report y World Competitiveness Scoreboard 2001. El Latin American es proporcionado por el WEF en base al Global Competitiveness Yearbook y el World Competitiveness Scoreboard es proporcionado por el Instituto Internacional para el Desarrollo de la Capacidad y Gestión. Ambas fuentes fueron consultadas en sus respectivas direcciones electrónicas

El cuadro 4.4 muestra, solamente, los países latinoamericanos mejor ubicados en el ranking competitivo internacional; para ambas publicaciones Chile es considerado como el país más competitivo en el 2002 (con el lugar 28 y 20, a nivel internacional), y es solamente este país el que aparece más competitivo que México en ambas clasificaciones, por ello podemos enunciar que un común denominador es la mayor competitividad de México para con el resto de América Latina, obviamente la excepción es la nación chilena. Los niveles de competitividad de México para con las naciones latinoamericanas ilustrado en el cuadro 4.4, concuerda con la imagen que proyectaban los indicadores anteriormente revisados.

No debe entenderse como una obsesión de quien escribe el obtener forzosamente superávits comerciales, lo que si es una obsesión es el aprovechar los mercados existentes con la finalidad de mejorar el saldo en la balanza comercial y poder coadyuvar a superar el esquema de crecimiento económico con restricción de balanza de pagos. México presenta saldos comerciales deficitarios para con los países integrantes de ALADI durante la década de los noventa, solamente se torna positivo el saldo comercial en el periodo coyuntural de devaluación del peso mexicano tras la

crisis financiera iniciada en diciembre de 1994. Lo peor del caso es que el porcentaje del déficit comercial con ALADI con respecto al saldo comercial total, tiende a aumentar; este porcentaje pasó de 4.17% en 1993 a 16.25% y 18.16% en los años 2000 y 2001, respectivamente⁴. Como se puede observar, el crecimiento porcentual del déficit comercial con ALADI ha sido muy dinámico, es por ello que existe la necesidad de evaluar los rasgos fundamentales del comercio mexicano con América en desarrollo con la finalidad de disminuir el déficit comercial con esta región.

No se puede esperar que la inserción de México a otros mercados bajo una visión de desarrollo de la economía nacional, me refiero a la inserción en mercados latinoamericanos, se presente como una panacea inmediata de desarrollo, pero sí como una de tantas políticas necesarias a implementarse para lograr saciar a un México sediento de desarrollo. México puede utilizar su ventaja en factor capital y su <<ventaja>> en factor trabajo⁵ para insertarse promisoriamente en el mercado latinoamericano.

Para comprender la forma en que México puede utilizar las condiciones comerciales de América Latina, se revisarán en el siguiente capítulo los resultados obtenidos a través del programa CAN-CEPAL.

4.2 El posicionamiento comercial de México en América en desarrollo.

En el capítulo III se mencionó que la inserción de México en el mercado latinoamericano no ha sido similar al del resto de los países analizados de la ALADI. Esto se debe básicamente a que México ha dirigido su comercio hacia el mercado de América del Norte como consecuencia propia del proceso de apertura y desregulación económica generado en México, especialmente desde la década de los ochenta. Las consecuencias naturales de sesgar los canales de comercio radican en el desaprovechamiento de oportunidades reales; lo anterior contrasta con la teoría de las ventajas comparativas en el sentido de que se tienden a exportar ciertos productos a expensas de la exportación de otros bienes, esto es determinado por la productividad relativa interna en un país en ciertos bienes. Pero, no podemos considerar que este

⁴ Según datos de la Secretaría de Economía; el dato para el año 2001 es preliminar.

⁵ La cual obviamente se basaría en bajos salarios para lograr menores costos.

sea un óptimo de Pareto debido a que en México existe desempleo y no se trata de trasladar fuerza de trabajo y capital de una industria a otra, sino, aprovechar los posibles nichos de mercados existente en busca de un mejor saldo comercial, en principio, mayores tasas de ahorro y un pequeña contribución al desarrollo económico del país.

Es natural que el sesgo comercial de México con EUA obedece al principio de la ventaja comparativa, aunque sobre este punto debe tenerse en cuenta hasta que punto el sesgo comercial obedece a la estructura económica mexicana y hasta que punto obedece a la estructura de economías de escala procedente de industrias estadounidenses: recuerde que la mayor parte de IED en México procede de EUA y que una gran cantidad de exportaciones manufactureras de México a EUA, pertenecen a la producción de la industria maquiladora.

En general, el posicionamiento comercial que tiene México para con el resto de América Latina no es bueno; solamente el 32% de las exportaciones mexicanas se encuentran en el grupo de las estrellas nacientes, mientras un 40% está en las manguantes o declinantes⁶. El hecho de encontrarse en el sector de las estrellas nacientes refleja una competitividad "inteligente" por el lado de nuestro país, ya que su participación en el mercado importador en cuestión está aumentando, y aumenta en ramas que también crecen en importancia económica. Por otro lado, una estrella declinante muestra un aumento de participación en rubros que no poseen potencial real de crecimiento.

El basar el comercio en estrellas declinantes pone en duda el sano futuro económico de las empresas que exportan dentro de este rubro comercial, ante un caso de estrella declinante lo único que resta por hacer es innovar no en proceso, sino en producto con la finalidad de tratar de girar hacia la exportación de productos sustitutos, si los hubiese, que sean una estrella naciente. Obviamente la afirmación anterior es válida a nivel general, pero es necesario analizar rama por rama con la

⁶ Las clasificaciones sobre la competitividad comercial de las exportaciones de un país en un mercado específico son: Estrellas nacientes, en las cuales aumenta la importancia del país exportador en el rubro y mercado destino al mismo tiempo que las importaciones del rubro en el mercado va en aumento; estrellas declinantes, en las cuales aumenta la importancia del país exportador en el rubro y mercado destino al mismo tiempo que las importaciones del rubro en el mercado va en decremento; retiradas, es el caso en el que la participación del país exportador en el mercado importador decrece al tiempo que la importación del rubro específico en el mercado destino tiende a disminuir; oportunidades perdidas, se presenta cuando ante un aumento en las importaciones del mercado destino de un rubro comercial específico, el país exportador examinado pierde cuota de mercado en dicho rubro.

finalidad de evaluar alternativas factibles que promuevan salud económica en las empresas exportadoras.

Es natural que todo país se encuentre en situación de estrella menguante, no obstante este caso es especial debido a que es precisamente este rubro el que ocupa mayor porcentaje en el comercio total de México en los países de América en desarrollo⁷, lo cual hasta cierto punto muestra la poca importancia que este mercado representa para México, ya que de no ser así se implementarían políticas que lograrán reducir el porcentaje de rubros de exportación mexicanos que se encuentran en este caso, de hecho el encontrar las exportaciones mexicanas hacia América Latina en el rubro de estrellas declinantes puede ser uno de los factores que explican la nota de pie número 3 del presente capítulo. Si bien el saldo de la balanza comercial de México con América Latina es negativo, este puede agravarse en un futuro, ya que el posicionamiento de las exportaciones mexicanas en ese mercado se finca en rubros de importancia decreciente, lo que significa que el mercado tiende a estrecharse y no posee potencial de crecimiento; con la lógica consecuencia de la reducción de ventas e ingresos para México.

Las retiradas y estrellas nacientes son casos que muestran salud comercial, por parte de las empresas que comercian en estos rubros, ya que son empresas que se muestran ágiles en cuanto al comportamiento estructural del mercado, lo cual les permite aumentar participación en mercados promisorios, y reducirlo en mercados con tendencia a la baja.

Un caso que muestra la falta de visión por parte de algunas empresas exportadoras establecidas en nuestro país es la existencia de oportunidades perdidas. La mayoría de los estudios realizados sobre la situación competitiva de las exportaciones originarias de México se enfoca al mercado de América del Norte, y esto es normal si se considera que este es el principal mercado, pero se debe tener en cuenta que no es el único, además la existencia de tratados comerciales poco explotados no tiene sentido para ningún país. El gráfico 4.8 muestra la competitividad de las exportaciones mexicanas en el mercado de América en desarrollo.

⁷ La lista de rubros comerciales que se encuentran en este caso se muestran en el anexo de este capítulo.

Con la finalidad de conocer la condición comercial de México en América Latina, se utilizó el software creado por La Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL) llamado CAN 2000⁸. En este caso la matriz que interesa es la referente a las oportunidades perdidas. Estudiando el lapso de 1990 a 1998 se obtuvieron los siguientes resultados.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Gráfico 4.8⁹



Fuente: CEPAL. Elaboración con datos del CAN 2000.

México muestra oportunidades perdidas en su comercio con América Latina, llamada por CAN como América en Desarrollo (vea nota técnica del capítulo). No existe un patrón en las oportunidades perdidas de México, así los rubros en los cuales se presenta oportunidades perdidas son en la agricultura; minería; fundición hierro y acero; hilados; Ind. papel; juguetes; joyería; aceites y grasas vegetales y animales; discos; peletería; químicos; textiles; reactores nucleares, calderas, maquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas maquinas o aparatos y; otros, con una participación de 8.3%, 6.7%, 8.3%, 3.3%, 1.7%, 1.7%, 3.3%, 3.3%, 1.7%, 1.7%, 13.33%, 3.3%, 30%, y 13.3 %, respectivamente.

⁸ Véase nota técnica al final del capítulo, los rubros comerciales incluidos en CAN 2000 se enlistan en el anexo 1 de este capítulo.

⁹ Los países incluidos en el grupo de América en desarrollo se enuncian en las notas técnicas del capítulo

La pérdida de mercado por parte de México se puede deber, entre otras cosas, por la profundización de la integración entre las economías de América Latina, el sesgo comercial mexicano hacia Estados Unidos y la escasa vinculación estructural entre México y el resto de las economías latinoamericanas.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Cuadro No. 4.5
Oportunidades perdidas de México en el mercado de América en desarrollo

Código	Rubro	Var. Cuota	Código	Rubro	Var. Cuota
5155	Otros compuestos organominerales	-99.4	1211	Tabaco, sin desnervar	-55.2
6674	Piedras sintéticas o piedras preciosas	-98.9	5824	Poliamidas	-52.7
6852	Plomo y sus aleaciones, labrados	-98.5	6851	Plomo y sus aleaciones, en bruto	-51.4
8991	Artículos y manufacturas tallados o moldeados	-98.4	6822	Cobre y sus aleaciones, labrados	-49.9
6712	Arrabio, hierro colado y fundición especular en lingotes, bloques	-97.4	7919	Accesorios p/vías férreas y de tranvía, partes p/vehículos gru. 7	-48.9
9710	Oro no monetario (excepto minerales y concentrados de oro)	-96.5	5837	Acetato de polivinilo	-44.2
7762	Otras válvulas y tubos electrónicos	-92.7	5332	Tinta de imprenta	-40.2
7187	Reactores nucleares y sus partes	-91.5	8928	Impresos, n.e.p.	-39.7
2733	Arenas naturales	-90.5	5335	Preparados colorantes p/ cerámica, vidrio y pintura artística	-38.9
5233	Sales de ácidos metálicos	-82.9	4311	Aceites de orig. anim. o veg. cocidos, oxid., deshidr.	-37.5
7528	Equipo de procesamiento no acoplado al sistema	-80.8	6632	Abrasivos naturales o artificiales	-36.9
7722	Circuitos impresos y sus partes, n.e.p. Prod. s/manuf. y art. de tungsteno/molibdeno/tántalo/magnesio	-80.2	7741	Aparatos electromédicos	-35.5
8999	Diodos, transistores, células fotoeléctricas	-79.4	8471	Accesorios de vestir, de tejidos	-33.2
7763		-77.5	7764	Microcircuitos electrónicos	-33.1
7441	Carretillas automóviles	-76.5	8983	Discos de fonógrafo y otras grabaciones	-33.1
0412	Otro trigo sin moler	-75.1	8941	Cochechitos para niños y sus partes, n.e.p.	-31.9
7768	Cristales piezoeléctricos montados; y partes y piezas del gru. 77	-74.8	8443	Ropa interior p/ mujeres, niñas y bebés, de tejidos	-29.3
0575	Uvas	-73.7	7723	Resistencias (incluso potenciómetros)	-27.8
6649	Vidrios, n.e.p.	-73.7	6412	Papeles de imprenta (exc.p/ periódico) y de escribir	-27.8
7423	Bombas rotativas (excepto partida 74281)	-73.7	7761	Tubos de televisión de rayos catódicos	-26.4
0722	Cacao en polvo sin azucarar	-73.3	6512	Hilados de lana o de pelo animal	-26.4
7732	Equipo aislante eléctrico	-72.1	7853	Sillones de ruedas p/ inválidos, motorizados o no	-18.9
6745	Planchas/chapas, s/más elab. que laminación, 3 a 4.75 mm de espes	-71.1	7212	Maquinaria cosechadora y trilladora	-17.7

7754	Afeitadoras y de cortadoras de pelo, eléctricas	-69.7	7849	Otras partes y accesorios, n.e.p.	-15.9
6611	Cal	-63.2	8998	Pequeñas manufacturas y artículos de tocador, n.e.p.	-13.5
6673	Otr. piedras preciosas/semipreciosas en bruto, talladas s/engarze	-61.3	6289	Otros artículos de caucho, n.e.p.	-11.3
0619	Otros azúcares en forma sólida (jarabes, caramelo)	-60.8	6993	Acces. de metales comunes empleados en confección y art. de viaje	-10.9
4245	Aceite de ricino	-59.7	5839	Otros productos de polimerización y copolimerización	-8.9
6112	Cueros artificiales o regenerados	-57.3	5416	Glucósidos, glándulas u otros órganos y sus extractos	-5.3
6514	Hilados de fibras sintéticas	-56.6	5912	Fungicidas p/ venta al por menor	-0.1

Fuente: CAN 2000

En base a los anteriores resultados es difícil afirmar que estos rubros comerciales se centralicen en algún tipo de empresa (en este caso entiéndase tipo de empresa por pequeñas, medianas o grandes empresas), ya que la variedad de productos es el común denominador aunque proliferen las de la industria pesada que concentran cerca del 30% de los rubros considerados como oportunidades perdidas

Son sesenta rubros comerciales en los cuales México presenta oportunidades perdidas. Como puede observarse, no existe un común denominador que indique si este tipo de rubros pertenecen al grupo de productos agrícolas o industriales, y si este último es el caso, no se muestra, tampoco, que la mayoría sean productos manufacturados con alto contenido en recursos naturales o no. Sin duda, algunos de estos productos pertenecerán a industrias que se han visto en la necesidad de trasladarse muy cerca del país importador con la finalidad de crear economía a escala; en este punto resulta necesario un análisis por rubros para conocer la condición particular de estos y así determinar políticas factibles que promuevan la exportación de dichos productos a los mercados que los demandan.

Al mismo tiempo que estos rubros comerciales se han convertido en oportunidades perdidas para México, para países como Costa Rica, Argentina, Colombia, Chile, Venezuela y Brasil estos se han convertido en estrellas nacientes. Solamente los rubros 6674, 7187, 7722, 7761 y 7762 no se han constituido en estrellas nacientes para países de América Latina. El cuadro No. 4.6 muestra solamente a países latinoamericanos que se han posicionado competitivamente en más de 20 de estos rubros.

TESIS CON
 FALLA DE ORIGEN

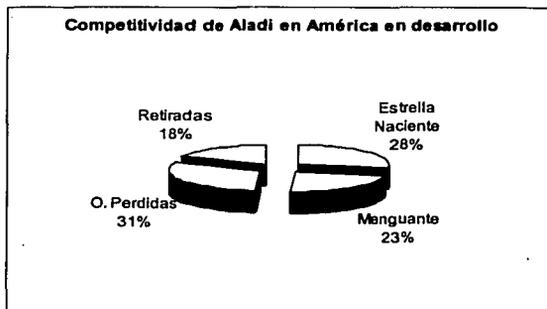
Cuadro 4.6

Número de estrellas naciéntes por país en el mercado de América en desarrollo.	
Costa Rica	28
Argentina	25
Colombia	24
Chile	23
Venezuela	23
Brasil	22

Fuente: CEPAL. Datos obtenido mediante CAN 2000.

El hecho de que algunos países de América Latina se muestren más competitivos que México en los mencionados rubros se puede deber a diferentes factores tales como: la cercanía geográfica, la formación de economías a escala, la diferenciación del producto, condiciones económicas (generales y específicas) más favorables, mejor logística, bajos aranceles mejor servicio post venta, etc. El objetivo del presente trabajo no es constituir una análisis de factibilidad de mercado, es solamente el recordar, porque parece olvidado, que el Mercado Norteamericano no es el único destino factible de las exportaciones mexicanas; existen mercados adicionales y es obligación de los interesados en el estudio de la economía mostrar estas opciones con el objetivo de mejorar las condiciones económicas del país.

Gráfico 4.9*



*Los países considerados como América en Desarrollo se enuncian en las notas técnicas del capítulo.
Fuente: CEPAL. CAN 2000.

El Can 2000 es usualmente utilizado como generador de datos que permitan realizar un análisis comparativo de la competitividad de los países en ciertos

mercados. El capítulo pasado mencionaba la integración económica gestada en América Latina en la década de los noventa; sin embargo, mediante resultados obtenidos del CAN 2000 acerca del comercio de los países integrantes de la ALADI (sin contar a México) en las importaciones de América en desarrollo se encontró que más del 50% de rubros comerciales de productos exportados por ALADI a la región anteriormente citada se encuentran en los grupos que demuestran deficiencias comerciales de los países exportadores (oportunidades perdidas y estrellas menguantes), casi una tercera parte de los rubros comerciales en los que exporta ALADI se encuentran en oportunidades perdidas, mostrando así una característica de subdesarrollo en la visión económica. Es importante destacar que los porcentajes mostrados en las matrices de competitividad son en base a rubros comerciales y no a volumen o valor comercial exportado.

En base a una comparativa de proporciones, se puede afirmar que México se ha insertado de forma más competitiva en las importaciones que el reto de los países de ALADI, pero no se debe olvidar que los rubros en los cuales México presenta oportunidades perdidas, son para ALADI estrellas naciescentes. Obviamente el análisis rubro por rubro queda fuera del alcance de este texto, no obstante, a grandes rasgos, no existen impedimentos reales para que México explote estos sectores en busca de mayor beneficio económico.

De hecho, al analizar los tratados comerciales de México con Bolivia, Colombia, Costa Rica, Nicaragua y Venezuela se puede notar que 51% de las oportunidades perdidas de México se encuentran ya libres de arancel, el 12.96% no se incluyeron en los tratados y reciben un trato respecto a ciertas normas del GATT, y el 36% presenta todavía tasas arancelarias, aproximadamente la mitad de estos últimos quedarán libres de arancel en el transcurso del 2002, en el caso del Tratado firmado con Chile solamente las uvas poseen restricciones, el reto se encuentra libre de arancel. El cuadro No.4.7. muestra el gravamen arancelario a las exportaciones mexicanas por tratado comercial. En el cuadro mencionado se presentan las principales oportunidades perdidas de las exportaciones mexicanas, se contemplaron los rubros más específicos.

El proteccionismo comercial es un fenómeno que entorpece el libre flujo de mercancías, es por ello que el presente trabajo encontró una imperiosa necesidad de

conocer la posición arancelaria de las oportunidades perdidas de México con la finalidad de escudriñar sobre las posibles causas de este posicionamiento. En realidad la tasa arancelaria *ad-valorem* conseguida mediante los tratados comerciales firmados por México son muy promisorias debido a su gradual transformación a cero y con ello mayor movilidad de mercancía; una de las condiciones primarias para invertir es la certidumbre, ésta certidumbre es generada a través de reglas claras que en este caso son los Tratados Comerciales; hasta el momento se puede destacar la dinámica tasa de crecimiento experimentada por las importaciones latinoamericanas, la existencia de nichos comerciales poco explotados por nuestro país en este mercado; por último, una desgravación arancelaria, con nuestros socios comerciales latinoamericanos, que en breves años no presentarán restricciones arancelarias para las exportaciones mexicanas a esos países.

No existe evidencia, agregada, de que existan barreras reales a la explotación del mercado importador latinoamericano, se poseen elementos suficientes para insertarse de manera competitiva en el mercado mencionado. Se ha abusado del TLCAN a costa de otros tratados comerciales, se han perdido oportunidades comerciales y el saldo de la balanza comercial con ALADI se mantiene negativo y México se encuentra con la necesidad de políticas tendientes a mejorar las condiciones de vida.

Cuadro No. 4.7

Tasas arancelarias a las exportaciones mexicanas según mercado importador

Rubro comercial	Bolivia**	Chile	Colombia*	C. Rica	Uruguay	Nicaragua	El Salvador	Guatemala	Honduras	Venezuela*
Piedras		0	0	3.04	0	0	0			2.64
Sintéticas y piedras preciosas	y									
Plomo y sus aleaciones labrados		4.6	0	Excl.	0	0	0			1.32
Arrabio, hierro colado y fundación		0	0	1.32	0	0	0			1.32
especular en lingotes, bloques.	en									
Reactores nucleares y sus partes	y	0	0	3.00	0	0	0			3.00
Arenas naturales		0	0	1.32	0	0	0			1.32
Sales de ácidos metálicos	de	0	0	2.62	0	0	0			Variable
Circuitos impresos		0	0	2.64	0	0	0			3.96
Prod. Manuf. De tungsteno, molibdeno, tantalio y magnesio		0	0	3.00	0	0	0			Variable
Diodos, transistores, células fotoeléctricas		0	0	3.00	0	0	0			3.00
Carretilas automótiles		0	0	1.32	0	0	0			1.85

*Las tasas arancelarias serán cero al primero de julio de 2004.

**El arancel que aparece para el plomo en este país será de cero a partir del primero de enero del 2006.

Excl. Se puede adoptar una tasa arancelaria de acuerdo a los derechos y obligaciones derivados del GATT, sobre los bienes comprendidos en una fracción arancelaria, esto hasta el momento en que se acuerde lo contrario entre las Partes conforme al Tratado.

Variable. En algunos casos tuve que promediar las tasas arancelarias con el fin de ser más claro y sencillo en la explicación, sin embargo en estos rubros y en el caso de este país, las tasas arancelarias variaban demasiado entre los diversos productos del rubro que decidí no promediar.

Fuente: www.economia.gob.mx; Sección relacionada a los tratados comerciales establecidos por México según texto oficial.

Nota Técnica.

CAN 2000 es un software desarrollado por la CEPAL con la finalidad de evaluar la competitividad de los países en el comercio exterior mediante la matriz de competitividad, la cual consta de cuatro sectores: estrellas nacientes, menguantes, retiradas y oportunidades perdidas.

En el presente texto se utilizó un nivel de agregación del Clasificación Uniforme del Comercio Internacional (CUCI) a cuatro dígitos, el cual constituye la base más desagregada posible mediante el uso de este software. El origen de los datos de CAN2000 es COMTRADE, la base de datos de comercio que mantiene la Oficina de Estadísticas de las Naciones Unidas. Los datos en bruto extractados de COMTRADE son el valor de las importaciones en dólares corrientes, por producto y país de origen según informado por los países importadores. El número de países informantes es 85 los cuales informan sobre 193 países de origen desde donde provienen sus importaciones.

El uso de CAN 2000 en este caso fue en base al mercado importador denominado América en desarrollo el cual está formado por las siguientes naciones:

Argentina	Brasil	Nicaragua	Ecuador	Trinidad y Tobago
Guatemala	Martinica	Costa Rica	Perú	Granada
Barbados	Chile	Panamá	El Salvador	Uruguay
Honduras	México	República Dominicana	Santa Lucía	Guadalupe
Bolivia	Colombia	Paraguay	Guyana Francesa	Venezuela
Jamaica				

Anexo 1, Capítulo IV.

	Oxidos metálicos de zinc/cromo/manganeso/hierro/cobalto/tita	Telas metálicas, enrejadas, rejillas, tejidos para refuerzos
Bovinos	nio/p	Herramientas de mano
Porcinos	Otras bases inorgánicas	Otras herramientas de uso manual
Equinos	Sales y persales metálicas de ácidos inorgánicos	Aparatos domésticos, no eléctricos, de calefacción y cocina
Carne bovina	Otros sales y persales metálicas de ácidos inorgánicos	Utensilios domésticos, y sus partes, de metales comunes.
Extractos y jugos de carne; extractos de pescado	Productos químicos inorgánicos, n.e.p.	Artículos ornamentales, marcos, espejos, de met.comunes, n.e.p.
Saichichas y otros preparados de carne entallados	Elementos químicos e isótopos,	Cadenas y sus partes, de hierro o acero
Otros conservas de carnes	Otras materias radiactivas y conexas	Aparatos auxiliares para calderas del subgrupo 7111
Leche y crema frescas	Materias tintóreas orgánicas y sintéticas	Partes y piezas sueltas, n.e.p., p/ subgrupos 7111 & 7112
Leche y crema, conserv. concentr. o edulcoradas	Luminóforos orgánicos sintéticos; Indigo natural; lacas colorante	Partes y piezas sueltas p/ subgrupo 7126
Manlequilla	Extractos currientes de origen vegetal	

Queso y cuajada	Sustancias curtientes orgánicas	Motores náuticos
Huevos de aves con cáscara	Otras materias colorantes	Motores de combustión interna, de émbolo, n.e.p.
Huevos de aves sin cáscara	Provitaminas y vitaminas, naturales	Convertidores rotativos
Pescado congelado	Antibióticos	Máq. y motores n.e.p. (mot.viento, ruedas hidráulicas, turb.hidra
Pescado preparado o en conserva, n.e.p.	Hormonas, naturales	Máq. aparat. y arrief. agrícolas y hortícolas p/ trabajar suelos
Crustáceos y moluscos en conserva, n.e.p.	Aceites esenciales	Tractores de ruedas (excepto partida 74411 y subgrupo 7832)
Trigo duro, sin moler	Mezclas entre sí de dos o más	Apisonadoras de propulsión mecánica
Arroz molido o pulido	Abonos minerales o químicos nitrogenados	Maquinaria de construcción y minería, n.e.p.
Maíz sin moler	Abonos minerales o químicos fosfatados	Telares y máquinas para tejer
Avena sin moler	Abonos minerales o químicos potásicos	Máquinas y aparatos auxiliares p/ maq.textil
Sémola y harina de trigo	Detonadores, mechas y cápsulas fulminantes	Máquinas y aparatos para el lavado
Granos de cereales, ("preparados alimenticios para el desayuno")	Fenoplastos	Máq. y ap. p/ fabricar pulpa celulósica y papel o cartón
Malta, tostado o no	Polipropileno	Máq. y ap. p/ trabajar pasta de papel, papel y cartón
Leguminosas secas	Intercambiadores iónicos del tipo de polimerización o copolimer.	Partes y piezas sueltas p/ máq. grupo 725
Productos vegetales n.e.p., frescos o secos	Acetatos de celulosa	Máquinas para fundir y componer
Frutas cítricas	Otros derivados químicos de la celulosa	Otras máq. de imprimir y máq. y ap. auxiliares de imprenta
Manzanas	Insecticidas p/venta al por menor	Part. y piezas, n.e.p., de máq.inc.part. 72631 y subg. 7264 y 726
Nueces comestibles	Interfaciantes, raticidas p/venta al por menor	Máq. p/molería y p/tratamiento de cereales y legumbres secas
Frutas, n.e.p.	Almidones y féculas, inulina y gluten de trigo	Máq. de otro tipo p/ elaborar alimentos; y sus partes, n.e.p.
Frutas o partes confitadas	Productos químicos orgánicos, n.e.p.	Máq. y herramientas especiales p/determinadas Industrias; y parte
Jugos de frutas y de legumbres	Productos y preparados químicos, n.e.p.	Otr. máq.-herramientas p/trab. metales o carburos metálicos, n.e.
Frutas conservadas temporalmente	Cueros de becerro (excepto los del subgrupo 6118)	Laminadores, sus cilindros, partes, n.e.p.
Azúcar sólida, sin refinar	Cueros de bovinos y equinos	Gasógenos y generadores de gas de agua o gas pobre
Azúcar refinada	Cueros de otras pieles	Quemadores
Miel natural	Peletería curtida	Hornos industriales y de laboratorio, etc., y sus partes, n.e.p.
Café sin tostar o tostado, con o sin cafeína	Otros bandajes y cámaras de aire	Bombas centrífugas (excepto partida 74281)
Té	Artículos p/ usos higiénicos y farmacéuticos	Partes y piezas sueltas del grupo 742
Tortas de semillas oleaginosas	Papel y cartón kraft	Ventiladores, sopladores y otr. ap. similares y sus partes, n.e.p
Bebidas no alcohólicas, n.e.p.	Papel y cartón, en rollos o en hojas, n.e.p.	Centrifugadoras
Vino de uvas (incluido el mosto)	Papel y cartón convertidos, n.e.p.	Partes y piezas de los subgrupos 7435 & 7436
Cerveza	Papeles y cartones cortados en forma determinada, n.e.p.	Máquinas y aparatos de elevación
Alcohol etílico	Hilados de fibras textiles, n.e.p.	Rodamientos de todas clases
Tabaco desnervado	Tejidos de algodón sin blanquear ni mercerizar	Arboles de transmisión, cigueñales
Cueros y pieles, n.e.p.	Tejidos de fibras sintéticas continuas	Otras partes y accesorios de maquinaria, no eléctricos, n.e.p.
Semillas de sésamo	Tejidos de fibras sintéticas discontinuas contenido >85%	Máq. de escribir y máq. para autenticar cheques
Linaza	Tejidos de fibras regeneradas, discontinuas, contenido > 85%	Máq. de calcular/contabilidad/franquear/emitir billetes y caj.reg
Caucho regenerado	Tejidos de fibras regeneradas, discontinuas, contenido < 85%	Computadores digitales

Madera para pulpa	Tejidos de lino o de ramio	Receptores de televisión en colores
Madera de coníferas aserrada, cepillada	Tejidos de yute	Receptores de televisión en monocromo
Madera no de coníferas, aserrada, cepillada	Tejidos de fibra de vidrio	Radio-receptores portátiles
Desperdicios de papel y cartón	Bramantes, cordeles, cuerdas y cordajes y sus manufacturas	Otros radioreceptores
Desperdicios de algodón, sin cardar ni peinar	Artículos textiles p/ máquinas y fábricas	Fonógrafos y tocadiscos eléctricos
Yute y otras textiles de liber, n.e.p., en rama o elaboradas pero s	Bolsas y sacos p/ envasar mercancías	Otr. grabadores y reproductores de sonido y aparatos de vídeo
Lino y ramio	Líndoleos y similares para suelos	Equipo de telecomunicaciones, n.e.p.
Fibras sintéticas para hilados	Alfombras y tapices de punto	Aparatos de rayos X
Cables para discontinuos de fibras sintéticas	Alfombras de tejidos Kelim, Soumak y Karamanie	Refrigeradores y congeladores de alimentos
Ropa vieja y trapos	Alfombras, esteras de lana o de pelos finos de animal	Aparatos electromecánicos de uso doméstico
Nitrato sódico natural	Trenzas y artículos similares	Vehículos automotores especiales
Fosfatos de calcio naturales	Ladrillos refractarios y otr. mat. refractarios	Chasis equipados con motores
Piedras de construcción y de talla	Manufacturas de materias minerales, n.e.p. (excepto cerámicas)	Bicicletas
Azufre	Productos refractarios (p.e. crisol, tobera, pipeta, etc)	Remolques y contenedores
Abrasivos naturales, n.e.p.	Manufacturas de asbesto	Aeronaves, n.e.p., (incluso dirigibles, globos, planeadores, etc.
Sal común	Vidrio estirado o soplado, sin labrar	Partes p/ aeronaves del grupo 792
Asbesto	Vidrio colado/laminado chapado, sin labrar, en hojas rectangulare	Art. sanit. de cerámicas:
Cuarzo, mica, feldespató, espato flúor, crisolia y quiolita	Obj. de vidrio p/servicios de mesa, cocina, escritorio, arfomos	lavados/inodoros/bañeras o artef. simil
Chatarra de hierro y acero	Artículos hechos de vidrio, n.e.p.	Sobretodos y otros abrigos p/ hombres y niños, de tejidos
Minerales de aluminio y sus concentrados	Art. de uso doméstico o de tocador, vajillas de porcelana o loza	Trajes sastré y conjuntos, p/ mujeres, niñas y bebés, de tejidos
Minerales de otros metales comunes no ferrosos y sus concentrados	Vajilla y otr.art. uso doméstico o de tocador, de otr.mat. cerámil	Ropa interior (excepto camisas) p/ hombres y niños, de tejidos
Otras materias de origen animal, n.e.p.	Obj. fantasía p/ornamentación de loza, porcelana u otr.mat.cerámi	Prendas de vestir de peletería
Fibras vegetales empleadas en cestería o espartería	Polvos, granallas o esponja	Instrumentos y aparatos de medicina, n.e.p.
Semillas y esporas p/ siembra	Barras empaquetadas, lingotes, bloques, masas	Inst. topografía/hidro./navegación/meteorolof
Bulbos, tubérculos y rizomas de plantas floríferas o de follaje	Desbastes cuadrados o rectang. y líntan	Inst. y apar. científicos no mecánicos ni eléctricos
Otras materias de origen vegetal, n.e.p.	Desbastes en rollos	Inst. y apar. de medición, de control y científicos, n.e.p.
Coque y semicooke	Vanillas para trefilar de hierro o acero	Inst. y apar. eléc./electrónicos de medida/verif./análi./control a
Gasolina y prod. ligeros	Barras y vanillas (excepto para trefilar)	Cámaras fotográficas; flash; sus partes y accesorios
Vaselina y ceras minerales	Ángulos, perfiles y secciones (excepto camiles)	Productos químicos y accesor. p/ flash al por menor
Betón, coque de petróleo y mezclas bituminosas, n.e.p.	Planchas y chapas, sin más elab. que laminación espesor > 4.75mm	Películas cinematográficas impresionadas y reveladas
Gases de petróleo en estado gaseoso	Planchas y chapas, s/más elab. que laminación, espesor < 3 mm	Relojes de bolsillo y de pulsera y sus mecanismos y cajas
Aceite de soya	Planchas y chapas de acero estañado	Relojes de mesa o de pared y sus mecanismos y partes
Aceite de semilla de algodón	Otras planchas y chapas de hierro	Libros, folletos, mapas y esferas impresos
Otros aceites fijos de origen vegetal, líquidos	Camiles y elementos para vías férreas	Diarios, revistas y publicaciones periódicas, ilustradas o no
Aceites fijos de origen vegetal, n.e.p.	Alambre, revestido o no, no aislado	Artículos sanitarios y de tocador de materias plásticas
Aceites y grasas de orig. anim. o veg. hidrogen.	Tubos "sin soldadura"	Art. de adorno y objetos p/ el arreglo personal en mat. plásticas
Ácidos grasos	Accesorios de tubería	Armas no militares y municiones para las mismas
		Obras de arte, piezas de colección y antigüedades

Hidrocarburos cíclicos	Manufacturas en bruto de hierro o acero colado	Joyas de fantasía
Derivados halogenados	Níquel y sus aleaciones, en bruto	Instrumentos musicales de otro tipo
Derivados sulfonados o nitrosados	Estructuras y partes de estructuras de hierro y acero	Partes y accesorios para instrumentos musicales
Compuestos aminados	Estructuras y partes de estructuras de aluminio	Velas/tóforos/aleac.pirofóricas/prod.co
Compuestos sulfuro- orgánicos	Depósitos, sistemas, cubas y otros	mbustibles/prod.p/fumador
Eteres, peróxidos de alcoholes y de éteres	Alambre retorcido, cables, cordajes, cordones, trenzas, eslingas	Paraguas, bastones y artículos similares y sus partes
Ácidos inorgánicos		Vehíc.blindados de combate/armas guerra/municiones/part.amas, n.

Fuente: CAN 2000.

Conclusiones

La teoría del comercio internacional encuentra su marco conceptual en diversos modelos, los cuales

contemplan desde diversas perspectivas las razones de la forma y el porque del comercio internacional. Decir que alguna de ellas es errónea sería muy arriesgado, es necesario recordar que los modelos son abstracciones de la realidad, realidad que a nivel internacional es contrastante de nación a nación.

Un común denominador de los modelos analizados en el presente trabajo es la presencia de la productividad como determinante de las características del comercio internacional. Sin embargo, se mostró que no solamente importa la productividad interna, ya que existen fenómenos de economías de escala que involucran a más de una nación; por ello si bien lo fundamental es la productividad interna, la de los competidores o socios no es un asunto al que deba restársele importancia.

Los modelos son esquemas analíticos que deben ser entendidos como tal, es que en su mayoría presentan un análisis de estática comparativa muy limitado para apegarse a sus resultados con la exclusión del análisis e imaginación propia. Además se destacó que lo importante no son las condiciones de los indicadores económicos en un momento específico, sino su evolución y las políticas necesarias para moldearlos a forma tal que permitan lo que Porter llama una "ventaja competitiva sostenible".

Los indicadores de la economía mexicana muestran a esta como una nación que se ha logrado insertar con éxito al mercado de la OCDE, sobre todo a través del comercio con los Estados Unidos de América, nación con la cual mantiene aproximadamente el 90% de su comercio. Se evidenció que la estructura comercial mexicana se ha debido más a condiciones de economía de escala de las industrias estadounidenses que a condiciones internas de la economía mexicana, lo anterior se mostró en base al peso de la industria maquiladora en las exportaciones, el origen de la IED que ingresa a México así como a los niveles de calificación y remuneración de la mano de obra de este país.

La diferenciación estructural de la economía mexicana con respecto a la media latinoamericana radica en la exportación de productos manufacturados al mercado de la OCDE por parte del primero a diferencia de las exportaciones de carácter más primario por parte de la región de América Latina. Esto se debe al papel que México ha significado para la producción Norteamericana; aunque ese tipo de comercio no ha sido capaz de revertir los saldos deficitarios de la balanza comercial.

En general podemos decir que México es un país con mejores indicadores de competitividad comparado con América latina, sin embargo este diferencial no ha sido explotado y de hecho se han dejado escapar oportunidades de negocios por parte de nuestro país, el saldo comercial negativo para con ALADI es creciente y constante no importando que existan mercados específicos de importación por parte de Latinoamérica que están aumentando; mientras ciertos mercados crecen, México pierde participación en ellos a pesar de no existir verdaderas barreras comerciales y productivas, a nivel agregado, arancelaria, en términos específicos.

México se ha insertado al comercio internacional de forma tal que la exportación de manufacturas representa la mayor parte de ventas hacia el extranjero. Una característica adicional de México es que su comercio internacional se concentra con los estados Unidos de América; no obstante, dicha concentración va más allá del comercio, involucra también la Inversión extranjera directa la cual tiende a ser enviada desde dicha nación.

Como mencioné en el escrito, algunos estudiosos de la economía recomiendan la adhesión comercial a las economías más grandes del mundo (para el caso de México, es referirse a los Estados Unidos de América), sin embargo la consecuencia del sesgo comercial implica el desaprovechamiento de mercados y el no consecuente no logro de un óptimo de Pareto en el interior de la economía.

América latina se concibió como el posible mercado para incrementar las exportaciones de México debido a una inferencia a priori: México posee diferenciales competitivos capaces de lograr insertarse a este de forma favorable al mercado latinoamericano.

América latina, en general, se encuentra en una situación de menor competitividad que México, así mismo, la primera no presenta barreras arancelarias a las exportaciones de este último. Las barreras son básicamente, la integración hacia el

interior de la región, la poca vinculación estructural entre éstos mercados, y la inestabilidad económica de América latina. Este último punto es de trascendental importancia ya que la inestabilidad económica de la región distorsiona la elasticidad-ingreso de las importaciones con ascenso y descenso los montos importados por dicha región.

Como páginas atrás se mencionó, en la década de los noventa, América Latina experimentó una fuerte concentración hacia el interior de la región, con la característica de subconcentración regional; la concentración regional se presentó alrededor de Argentina y Brasil. MERCOSUR se ha mostrado como la zona económica más importante de la región, concentrando cada vez más el comercio intra-AL. México ha mantenido desde hace varias décadas un bajo comercio con esta zona no obstante la firma de tratados comerciales con la región.

La poca vinculación se ve fortalecida por la concentración comercial de México con Estados Unidos. Un elemento que influye en la carencia de atractivo de la zona es su inestabilidad económica, lo que obviamente reduce su potencial de mercado al impactar a través de la baja de demanda de importaciones. No obstante lo anterior, a nivel estructural existen mercados reales de exportación los cuales se han desaprovechado con la consecuente pérdida de la cuota de mercado en sesenta rubros comerciales; no existe evidencia de ineficacia comercial agrupada por sectores.

Actualmente existen diversos tratados comerciales que no son enteramente explotados por la carencia de políticas eficaces de promoción de exportaciones hacia regiones que no sean Norteamérica. La diversificación de mercados con productos de alta calidad, acompañados por excelentes servicios post-venta y políticas económicas encaminadas a mantener la estabilidad de México serán los factores que permitan iniciar un camino de competitividad sustentable que no se apoye solamente en salarios de miseria con la consecuente degradación del nivel de vida de la población.

Analizar las causas precisas que han frenado el desarrollo exportador de los productos anteriormente mencionados es un trabajo extenso que no se trató en este documento; sin embargo este representa, considero, un punto de partida para lograr mejores saldos comerciales y mejores salarios aunque sea en 60 rubros comerciales más.

Es de esperarse que los rubros en los que México se podría insertar mejor en el mercado latinoamericano son aquellos que corresponden al sector industrial porque es precisamente este sector el que ha marcado la diferencia en cuanto al tipo de productos exportados a las naciones desarrolladas por nuestro país.

México puede insertarse de forma más competitiva en el mercado latinoamericano mediante el aprovechamiento de oportunidades no contempladas actualmente, pero lo que es más importante es la necesidad de mostrar que existen mercados adicionales al norteamericano y que pueden representar el desarrollo económico y social de ciertas regiones e impactar en el bienestar de familias mexicanas mediante la creación de empleos y nuevas oportunidades de ingresos económicos.

La hipótesis inferida a priori en el presente trabajo se revela cierta, México posee diferenciales estructurales que lo muestran como una nación económicamente más competitiva y mejor insertada en el comercio global, que el resto de América Latina. Así también, se han desaprovechado nichos comerciales existentes en América latina y que se sabe, son productos que si se elaboran en México.

Como principal conclusión, puedo mencionar que el comercio es fuente de desarrollo o carencias según se inserte cada nación en el contexto global. No existe comercio dañino, existen políticas erróneas incapaces de procurar el nacimiento y consistencia de la competitividad. En mi opinión no existe debate entre si se debe generar apertura o no al comercio, el debate debe consistir en idear los métodos y estrategias que procuren el beneficio del comercio internacional en post de generar desarrollo económico para el país

Recomendaciones

Desde mi perspectiva, concibo la carencia de desarrollo de la economía mexicana como una consecuencia de las erradas políticas que han devenido en una debilidad estructural de Instituciones, organismos, centros de estudios, empresas y sociedad en general.

Se deben establecer programas conjuntos entre institutos de investigación económica y organismos gubernamentales, o bien, crear organismos intersecretariales que tengan por objeto:

- Identificar posibles mercados importadores que no sean solamente el TLCAN.
- Una vez identificados los rubros comerciales, realizar estudios de mercado macroeconómicos para conocer:
 - La estructura productiva mexicana en los sectores dónde se encuentren ubicados los nichos de mercado; identificar capacidad de producción, calidad, debilidades y fortalezas por parte de los productores mexicanos.
- Establecer "trajes a la medida" en financiamiento y asesoría según sectores productivos que posean posibilidades reales de exportación.
- Realizar de forma consistente encuentros productivos al interior del país, con la finalidad de facilitar las asociaciones entre productores nacionales en miras de generar economías de escala.
- Por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, establecer un IVA del 10%, como sucede en la franja fronteriza, a sectores con posibilidades de exportación hacia mercados que no sean el norteamericano. Con la finalidad de no favorecer la evasión fiscal, sería necesario requerir una cantidad mínima de agregado nacional así como el establecimiento de dicho período de gracia a sectores, no a empresas.

- Gestionar y apoyar a través de los consulados mexicanos y organismos públicos federales de México en el extranjero la comercialización de marcas mexicanas.
- Es necesario favorecer el acercamiento, en encuentros productivos, entre empresas y universidades, con la finalidad de apoyar tecnológica y logísticamente a las primeras.

En estos momentos se torna imperante que instituciones como la Secretaría de Economía y BANCOMEXT apoyen, difundan y promuevan la exportación de bienes y servicios a mercados distintos al norteamericano; es necesario un mayor impulso a la investigación de mercados estructuralmente consistentes que garanticen la inversión y promuevan la competitividad de la economía mexicana.

No puede desdeñarse la importancia de los centros de investigación y de estudios en el sentido de no concentrar las investigaciones económicas alrededor del mercado de América del Norte. Es de vital importancia la búsqueda de nuevos mercados y las estrategias que permitan la competitiva inserción de los productos mexicanos en ellos.

El nivel educativo nacional es un factor que no se debe olvidar si se quiere dejar atrás la experiencia de la competitividad espuria; un mejor nivel educativo que promueva la productividad y calidad en la creación de bienes y servicios con miras a lograr la tan ansiada productividad.

Es de destacar la necesidad de mantener políticas consistentes que promuevan la confianza del inversionista bajo un marco de legalidad y certidumbre, los cuales influyen favorablemente en aspectos de inflación, tipo de cambio, IED, salarios, ahorro, tasa de interés y demás elementos capaces de engendrar competitividad sostenible que mejore el nivel de vida de la nación.

La hipótesis inferida a priori y citada en la introducción de éste documento se revela cierta al ser América Latina un mercado poco explotado por México, no obstante la existencia de tratados comerciales y acuerdos de complementación económica entre la región latinoamericana y México. De la misma forma, es importante recalcar que México presenta, en general, mejores indicadores

económicos que lo señalan como un país capaz de generar competitividad no espuria a través de de la correcta planeación económica y la consistencia de sus políticas.

Es importante entender que el comercio internacional es una consecuencia natural del modelo capitalista de producción y como tal debe entendersele; no se puede vivir en su negación al tiempo que no se puede prescindir de él; sin embargo es importante no caer en la necesidad de pensar que existe un sólo mercado capaz de adquirir nuestros productos.

Este trabajo pretende traer a discusión la importancia del mercado latinoamericano para las exportaciones mexicanas, no obstante existen otros mercados como el asiático, el europeo y, tal vez, regiones en África y Oceanía. No debe continuarse con la filosofía del país exportador repleto de millones de muertos de hambre.

Bibliografía

ALADI. *El comercio intraindustrial en el intercambio regional*. Estudio 130, 30 de diciembre de 2000. 44 páginas.

Azpe Armella, Pedro. *El camino mexicano de la transformación económica. Fondo de Cultura económica*. 2ª Edición. México 1993; 215 páginas.

Bajo, Oscar. *Teorías del Comercio Internacional*. A. Bosch. Barcelona 1991; 160 páginas.

Baumann, Renato. Et al. *Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes*. CEPAL. Santiago de Chile, Septiembre de 2002. 84 páginas.

Bettelheim, Charles. *Intercambio internacional y desarrollo regional. En Imperialismo y Comercio internacional*. Ed. Pasado y presente. México 1978; 192 páginas.

Briceño Ruíz, José. *El MERCOSUR, México y el Caribe frente al área de Libre Comercio de las Américas*. En el Mercado de Valores, Vol. 51, Núm. 5, Mayo de 2001.

Carmona, Fernando. *México: la integración con América Latina, ¿alternativa viable? En La reestructuración mundial y América Latina. Perspectivas de Integración*, Tomo III. Morales Josefina (Coordinadora). Cuadernos de economía IIEC, UNAM. 1ª edición 1994. México 161 páginas.

Casares, Enrique. *El sector exportador y la teoría del crecimiento endógeno*. En Comercio Exterior, Vol. 49, Núm. 5, Mayo de 1999.

Castañeda, Alejandro. Et al. *Apertura y crecimiento en México: apuntes para una política económica de Estado*. En Comercio Exterior, Vol. 49, Núm. 5, Mayo de 1999.

CEPAL *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe, 2002*; Santiago de Chile, 2002. 125 páginas.

CEPAL. *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe 2001*, Santiago de Chile, 2000.

CEPAL. *Software CAN 2002*.

CEPAL. **Balance Preliminar de las economías de América latina y el caribe 2000**. Santiago de Chile, 2000. 96 páginas.

CEPAL. **Indicadores económicos**. Santiago de Chile, 2001. 112 páginas.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores. **Acuerdos y tratados comerciales de México; una descripción de los puntos relevantes**. México Septiembre del 2002. 32 páginas.

Corona Treviño, Leonel; (Coordinador). **Teorías económicas de la tecnología**. Editorial JUS. 1ª Edición. México 1999; 288 páginas.

Devlín, Roberto y Ffrench-Davis, Ricardo. **Hacia una evaluación de la integración regional en América Latina**. En Comercio Exterior, Vol. 49, Núm. 11, Noviembre de 1999.

Emmanuel, Arghiri. **El intercambio desigual. En Imperialismo y Comercio internacional**. Ed. Pasado y presente. México 1978; 192 páginas.

Ferrer, Aldo. **La Globalización, la crisis financiera y América Latina**. En Comercio Exterior, Vol. 49, Núm. 6, Junio de 1999.

Fujji, Gerardo. **El comercio exterior manufacturero y los límites al crecimiento económico de México**. El mercado de valores, México 2000.

Guillén Romo, Arturo. **Flujos comerciales en el marco del tratado de Libre Comercio de América del Norte**. En el Mercado de Valores, Vol. 51, Núm. 6, Junio de 2001.

Guillén Romo, Héctor. **La globalización del Concenso de Washington**. En Comercio Exterior, Vol. 50, Núm. 2, Febrero del 2000.

Hernandez Laos, Enrique. **Productividad y empleo en la apertura económica de México**. En el Trimestre Económico Vol. LXVII (I) México, enero-marzo 2000. Número 265 Fondo de Cultura económica.

Krugman, Paul y Obstfeld. **Economía internacional. Teoría y Política**. McGraw Hill. 3ª edición. España 1995; 962 páginas.

Lee, Thea. **Comercio y desigualdad. En estándares laborales después del TLCAN**. Graciela Bensunsan (Compiladora). FLACSO 1ª edición. México 1999. 238 páginas

Lerman Alperstein, Aída. **Comercio e integración en América Latina y el Caribe**. En Comercio Exterior, Vol. 48, Núm. 11, noviembre de 1998.

Lerman Alperstein, Aída. **MERCOSUR, Estados Unidos y el ALCA**. En Comercio Exterior, Vol. 49, Núm. 11, Noviembre de 1999.

López del Castillo, José. **Resultados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte**. En Contaduría Pública. Enero de 2001, año 29, No. 341. IMCP. Director: Mario F. Pacheco.

Loría Díaz, Eduardo. **La fisiología de la apertura comercial**. En Comercio Exterior, Vol. 49, Núm. 5, Mayo de 1999.

Montero Granados, Roberto J. A. **El mercado de México: fénix recurrente**. En Comercio Exterior, Vol. 49, Núm. 11, Noviembre de 1999.

Moreno-Brid, Juan Carlos y Pérez, Esteban. **Balanza de pagos y crecimiento en América Central, 1950-1996**. En Comercio Exterior, Vol. 50, Núm. 1, Enero de 2000.

Moreno-Brid, Juan Carlos. **México: crecimiento económico y restricción de la balanza de pagos**. En Comercio Exterior, Vol. 48, Núm. 6, Junio de 1998.

Mortimore, Michael. Et al. **México: Un análisis de su competitividad internacional**. CEPAL. Santiago de Chile, marzo de 2000. 72 páginas.

Padilla Pérez, Ramón. **El comercio intraindustrial en el mercado común centroamericano**. En Comercio Exterior, Vol. 48, Núm. 11, Noviembre de 1998.

Porter, Michael. **La ventaja competitiva de las naciones**. Ed. Plaza y Janes; Barcelona 1991; 1025 páginas.

Ramírez, Carlos. **Los efectos del TLCAN sobre el comercio y la industria en México**. CIDE. Documento de trabajo número 176. México 1999.

Rugán, Alan y Hodgetts, Richard. **Negocios internacionales. Un enfoque de administración estratégica**. McGraw Hill. 1ª edición. México 1996; 707 páginas.

Salama, Pierre. **¿Nuevas paradojas de la liberalización en América Latina?** En Comercio Exterior, Vol. 52, Núm. 9, Septiembre de 2002

Trigueros, Ignacio. **El tratado de libre comercio de América del Norte y la situación macroeconómica de México. En estándares laborales después del TLCAN**. Graciela Bensunsan (Compiladora). FLACSO 1ª edición. México 1999. 238 páginas.

Villareal, René. **Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque neoestructuralista (1929-1997)**. Fondo de Cultura Económica. 3ª Edición. México 1997; 691 páginas.