



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO.**

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES

“ACATLAN”

“LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS EN MÉXICO COMO
MOTOR DE CRECIMIENTO DURANTE EL SEXENIO DE “MIGUEL
DE LA MADRID HURTADO A CARLOS SALINAS DE GORTARI”

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A

LILIANA ISABEL SALINAS PAREDES

ASESOR: LIC. CHRISTIAN R. SALAZAR MONTIEL.

ACATLAN, ESTADO DE MEXICO, SEPTIEMBRE 2010.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Sobre todo quiero agradecer a los catedráticos

Lic. Román Vidal Tamayo

Maestro: Augusto Olguín Romero

A quien agradezco haber brindado su apoyo y enseñanza en las ciencias Económicas y por su apoyo para la realización del presente trabajo.

A mi asesor

Lic. Christian R. Salazar Montiel

A quien agradezco su sincero apoyo para la realización del presente trabajo.

A la Lic. María Guadalupe Alonso Quintana.

A quien sin conocer mi esfuerzo y dedicación, me dio su apoyo incondicional para poder realizar este presente trabajo.

Gracias Lupita

A la UNAM.

Po ser la Máxima casa de estudios del país, quien me ayudo en mi formación profesional, Institución que nos brinda todos sus conocimientos, con el propósito de estar al servicio del país y de la humanidad, con la esperanza de ver a profesionales útiles para la sociedad, y a un México lleno de oportunidades, gracias por todo querida UNAM.

A todos mis amigos y compañeros.

Gracias por su parte de este logro y por su sincera amistad.

A Mis Padres.

Guadalupe Salinas García

Raquel Paredes Lora.

A quienes les debo la vida, y les doy las gracias de manera Infinita por su constante apoyo, especialmente a ti mama, porque me supiste guiar por el camino del conocimiento y la superación profesional, para ver en sus hijos personas de bien, por su infinito amor y confianza gracias.

A mis Hermanos.

José Juan Salinas paredes

Willebaldo Salinas Paredes.

Guadalupe Salinas paredes.

Gracias por ser mis hermanos, que han Compartido Gran parte de sus vidas, y por contar con su incondicional apoyo, en especial a ti José Juan por ser ejemplo de superación, gracias hermanos los amo.

A Mi Esposo

Juan Carlos Díaz Flores

Por contar con tu incondicional apoyo, y tu infinito Amor por mí, Gracias por todo te amo

Mis hijos

Asiel Emiliano Diaz Salinas

Irlanda Escarlett Diaz Salinas

Esto es por ustedes para que vean en mi un ejemplo de superación, y que este trabajo los estimule a ser mejor, y que Vean sus metas y logros alcanzados en sus propias vidas y destino de cada uno de ustedes, que son mi razón de ser y mi vida los amo.

INDICE

INTRODUCCIÓN.....	5
1. - EVOLUCIÓN DE LAS MANUFACTURAS.....	9
1.1.-El desarrollo de las exportaciones.....	9
1.2.-Compromisos adquiridos.....	32
1.3.-La expansión de las manufacturas.....	44
2.-LAS RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO CON ÉL EXTERIOR.....	52
2.1.-Principales socios comerciales.....	52
2.2.-Políticas de promoción de comercio exterior.....	72
2.3.-Problemas de globalización.....	79
3.- ESTRUCTURA DEL SECTOR MANUFACTURERO.....	92
3.1- Principales productos de exportación.....	92
3.2.-Especialización de productos.....	99
4. -INCREMENTO Y DETERIORO DE LAS EXPORTACIONES.....	116
4.1. -Apertura comercial.....	116
4.2. -Funcionamiento de nuevas políticas.....	124
4.3. - Estrategias y proyectos de inversión.....	133
CONCLUSIONES.....	147
BIBLIOGRAFIA.....	161

INTRODUCCION.

La importancia del comercio exterior en el siglo XX, en especial en las últimas décadas, se ha debido al amplio grado de especialización de los países en especial de los desarrollados, la especialización ha incrementado el nivel de vida mediante la producción de más bienes y servicios disponibles para el consumo.

En la actualidad la teoría del comercio internacional, y los flujos de comercio entre países se explican, en gran medida, en base a las ventajas comparativas que se derivan de las dotaciones relativas de factores de los distintos países.

El comercio exterior desde el punto de vista de la especialización fue uno de los grandes logros de los clásicos del pensamiento económico, basado en su ley de la ventaja comparativa, o costo comparativo; el mensaje central de esta ley es en el sentido de que los países del mundo puedan beneficiarse de la especialización internacional y del libre comercio.

En el caso de México, la protección que existió en las décadas pasadas provocó a la larga obsolescencia en los procesos productivos de la industria y en particular de la industria manufacturera, provocando desventajas al competir con industrias de países desarrollados. En este sentido cabe mencionar que se tiene una industria obsoleta, lo conveniente es mejorar la tecnología de los procesos productivos, para con ello competir de manera exitosa en un ámbito de libre comercio.

Analizando de manera general podemos decir que los bienes que un país importa pueden dividirse en dos categorías; una, los bienes que otros países producen en forma más barata que los que produce el país importador y dos, los bienes que el país importador no puede producir más baratos que otros países e intercambiar sus excedentes por los excedentes de otros países. Este proceso permite la división internacional del trabajo que hace posible para todas las naciones consumir más bienes y servicios.

En la actualidad la formación de acuerdos y tratados comerciales tienen como fundamento el aprovechar las ventajas que cada país tiene, para con ello mejorar el proceso de división internacional del trabajo; la finalidad de esto es aprovechar las ganancias que el comercio internacional genera.

Referente a la liberalización de comercio internacional existen dos enfoques: el enfoque internacional y el enfoque regional. El primero implica la existencia de conferencias y juntas internacionales bajo la supervisión del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), cuyo propósito es reducir las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio internacional. El segundo, el enfoque regional, implica acuerdos entre un pequeño número de naciones, tales como la Comunidad Económica Europea, El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, entre otros, cuyo propósito es promover el libre comercio entre sí, mientras que mantienen barreras al comercio con el resto del mundo.

En México, con la adhesión al GATT, ha implicado la reducción de aranceles, y por la otra la conformación, conjuntamente con Estados Unidos y Canadá del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), este último negociado de forma precipitada, lo cual provocó el cierre de micro y pequeñas industrias.

La liberalización de la economía a partir de la década pasada y la confirmación del TLCAN en la actual, conjuntamente con el impulso del sector manufacturero, es lo que motivó que el presente estudio se centrara en el análisis de las exportaciones de dicho sector manufacturero.

Lo anterior se señala porque al hablar de comercio exterior en México y específicamente de las exportaciones manufactureras implica, realizar un análisis de este sector y su importancia en el sector industrial. La razón principal de que el presente trabajo se centre en el sector manufacturero se debe a que en los últimos años se le ha dado mayor impulso, pretendiendo con ello superar la etapa del modelo de sustitución de importaciones eminentemente agrícola.

El objetivo central del presente trabajo es el de analizar el desarrollo de las exportaciones dentro de los procesos de liberalización y penetración de nuevos mercados internacionales, para determinar la importancia del comercio exterior, así como de las políticas empleadas y los proyectos de inversión que son determinantes para la ampliación y diversificación de nuevos mercados. Además, analizar el aprovechamiento de las experiencias de otros países exportadores de manufacturas dentro de las perspectivas del comercio internacional.

Referente al planteamiento del problema que origina el análisis del presente trabajo, se encausa dentro del sexenio de "Miguel Alemán a Carlos Salinas

de Gortari" en donde se vio que la crisis económica de este país tiene varias dimensiones, resultado de ello, una lenta integración en el proceso productivo con efectos directos en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

La falta de integración en el proceso productivo es uno de los causantes de las fallas de las relaciones de producción, las políticas mal empleadas y la desatención en el empleo.

Sin embargo, el sector industrial manufacturero como motor tradicional del crecimiento ha mostrado una apertura ineficiente en el sector externo. Así se observa que las importaciones manufactureras durante 1977 a 1983 fueron de más de 60,000 millones de dólares. Mientras que las exportaciones solo alcanzaron los 14,000 millones de dólares. Es decir, el sector manufacturero no solamente requirió divisas del orden de los ingresos petroleros, si no que, además, necesitó aproximadamente de 13,000 millones de dólares de ingresos adicionales para su financiamiento.

Por lo tanto, es necesario establecer políticas que expandan las exportaciones manufactureras para permitir la entrada de divisas, así como la apertura de

nuevos mercados internacionales, que ayuden al crecimiento de las ramas industriales así como de la actividad general de la economía.

Establecer que mediante la diversificación de las exportaciones manufactureras, se propiciará la creación de nuevos mercados internacionales, elevando la eficiencia, calidad y tecnología del sector manufacturero, lo que permitirá una mayor tasa de crecimiento y desarrollo.

1. LA EVOLUCIÓN DE LAS MANUFACTURAS.

1.1. EL DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES.

México surge como país formalmente independiente en un momento a merced de su pasado colonial, los distintos grupos de la clase dominante se encontraba muy escasamente vinculados entre sí. Ese hecho no podía traducirse en el establecimiento de una organización global cuyas relaciones sociales se expresaran en un estado que diera al cuerpo social toda la característica de nación.

Durante el régimen de Porfirio Díaz la expansión de la economía exportadora fue creando condiciones que propiciaron el surgimiento de la actividad industrial de relativa importancia de 1877 a 1911 la producción industrial se duplicó, a base de un crecimiento promedio de 3.6%¹, Como era de esperarse, las industrias de bienes de consumo fueron las que mostraron más altas tasas de crecimiento; en particular la industria textil alcanzó los mayores índices². La producción de azúcar, ron y productos tabacaleros destacaba también por su dinamismo. En México, Monterrey Mérida y Orizaba surgieron fábricas de cerveza y, en forma simultánea surgen las fábricas de vidrio para proveer a la industria cervecera. De igual manera que surgen las fábricas de vidrio impulsadas por la industria de bienes y consumos, son montadas otras unidades fabriles de medios de producción. Una de las más notables sin duda, fue la industria siderúrgica que, producía toneladas de acero en lingotes. Volúmenes de producción igualmente

¹ Que prácticamente la totalidad de la producción industrial servía al abastecimiento del mercado interno lo prueba el hecho de que para 1888-1878 la exportación de productos manufacturados representaba el 0.5% del total exportado y, para 1910,1911, apenas había crecido el 1.3%, véase Rolando cordera Pág. 461.

notables fueron logrados por las nuevas plantas de energía eléctrica y por las fábricas de papel, cemento, vidrio y explosivos³.

Durante este periodo se aprovecho en mayor medida la producción de materias primas locales, con la consiguiente “sustitución de importaciones” en este renglón variando, por tanto, la composición global de las importaciones ya que disminuyo en términos relativos la parte correspondiente a las materias primas no elaboradas⁴.

El desarrollo de algunas ramas industriales se da justamente durante el auge de la economía exportadora y propiciado por está. La red ferroviaria unió los centros de consumo más importantes del país, estos que anteriormente eran surtidos localmente con la producción artesanal, tendieron a disolver la antigua artesanía y a proveerse de la producción industrial. Al desarrollo de las actividades manufactureras contribuyeron las tarifas aduanales proteccionistas y otras medidas de fomento, que fueron parte importante de la política económica de nuestro país.

La política de privilegios sostenida a favor de los grandes manufactureros, el bajísimo costo de la fuerza de trabajo y de las amplias ventajas de que los fabricantes gozaban para competir con artesanías de primitivo nivel tecnológico, se tradujeron en una estructura de precios y una relación de costo beneficio muy favorables a las industrias; en las elevadas ganancias que los manufactureros obtenían residía el secreto de su expansión. La alta tasa de ganancia que era posible obtener en diversas ramas de la producción manufacturera atrajo, capitales

Acumulables en la esfera de circulación mercantil y especulativa, dando con ello nuevos impulsos al desarrollo de la producción fabril.

³ Vease Raymond Vernon, p.65.

⁴Véase Daniel Cosío villegas, pp.440-449.

La economía mexicana al depender tan profundamente del comercio exterior a través de su sector exportador, esta era altamente vulnerable frente a las fluctuaciones inciertas de la demanda extranjera. Así mismo las condiciones generales a las que quedaba sujeto el funcionamiento de la economía en su conjunto hacían del sector exportador un factor que en poco podía contribuir a crear otros núcleos internos y de segura expansión. Una crisis económica y una política imperialistas, se tradujo en una contracción de la demanda de las materias primas y alimentos y bienes, de las que la economía mexicana era proveedora, afectando inmediatamente al sector exportador que se veía obligado a disminuir su ritmo de actividad. Ello pronto afectó al sector manufacturero frenando la actividad fabril, a través de las dos formas principales: una era la disminución del nivel de los ingresos en el sector exportador, que se tradujo en una contracción de los mercados locales internos, que eran provistos por las actividades industriales, y la otra, que el descenso de las exportaciones volvía más escasos los medios de pagos internacionales con los que se liquidaban las importaciones de bienes de producción necesarios para montar las fábricas de manufacturas de consumo, de este modo la expansión de la actividad industrial enfrentaba los límites que le imponía la economía exportadora.

Así el mercado de las manufacturas se formó por la unificación de los mercados locales que con anterioridad se abastecieron de las artesanías locales tradicionales, que fueron desplazadas en gran parte por el sector manufacturero. La tendencia del estancamiento que ya se observaba durante el periodo de 1910 a 1921 se halla que la producción minera que había descendido más que ninguna otra: la producción de minerales de 1921 apenas alcanzó el 60% de la de 1910. Por su parte, la producción manufacturera y agrícola en 1921 fue de 9 y 3%, menores que las de 1910. A la inversa, durante este periodo la actividad en los transportes aumentó a una tasa anual del 3.1% llegando a ser el último año del periodo 39% más alta que en 1910.

Más acelerado fue el crecimiento de la producción del petróleo. A pesar de que en 1910 esta industria se hallaba en sus comienzos, en solo 11 años, para 1921, la producción petrolera representaba el 7% del producto nacional. En tanto el producto nacional era en 1921, 7.7% mayor que en 1910, es decir, había crecido a un ritmo del 0.7% anual; lo cual implicaba un crecimiento del producto por habitante del 1.0% anual debido a la disminución de la cifra absoluta de la población.

Lo más importante a desarrollar dentro de la producción manufacturera, que siguió un ciclo tan definido, que a partir de 1910 sufre un descenso absoluto gradual hasta 1921, y en 1922 comienza su recuperación, con una producción ligeramente superior a la de 1910, y posteriormente continúa su crecimiento de modo tal que para 1930 el valor de la producción manufacturera ver cuadro 1 era de 53.6 mayor que la de 1910, a la vez que dentro la estructura del PIB pasa de representar el 13.2% en 1900, 13.7% en 1910 y por último, 16.7% en 1930.

Por lo que se refiere al volumen físico de la producción manufacturera para el periodo de 1910 a 1929 los índices son los siguientes (1930=100).⁵.

**CUADRO 1.- ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN.
(MILES DE MILLONES DE PESOS)**

RUBRO	1900	%	1910	%	1930	%
PRODUCTO INTERNO BRUTO	8,540	100.0	11825	100.0	14946	100.0
ACTIVIDADES PRIMARIAS	-----	----	-----	-----	-----	-----
AGRICULTURA	1218	14.3	1344	11.4	1962	13.1
GANADERÍA	1335	15.6	1510	12.8	1591	10.6
SILVICULTURA	-----	-----	-----	-----	-----	-----
PESCA	-----	-----	-----	-----	-----	-----
MANUFACTURAS	1131	13.2	1620	13.7	2489	16.7
MINERÍA	547	6.4	1044	8.8	158	9.8
ENERGIA ELECTRICA	-----	-----	-----	-----	-----	-----
PETROLEO	-----	-----	34	0.3	552	3.7
CONSTRUCCIÓN	-----	-----	-----	-----	-----	-----
TRANSPORTE	264	3.1	330	2.8	793	5.3
COMERCIO	-----	-----	-----	-----	2365	15.8
GOBIERNO	-----	-----	-----	-----	543	3.6
ACTIVIDADES NO CALIFICADAS	4045	47.4	5943	50.3	3193	21.4

Fuente C.W Reynolds, op.cit., pp. 82,83 y 84. La información presentada por Reynolds fue

Basada en el Manual de Estadística de la secretaría de Hacienda-Banco de México.

⁵ Gonzalo Robles, " El desarrollo industrial ", México: 50 años de revolución, p.38.

Por otra parte el descenso de la producción global de la manufactura implicaba simplemente una reducción general de todas las actividades industriales que existían con anterioridad a 1910, del mismo modo que la expansión reiniciaba a partir de 1921, esto tampoco significó la simple recuperación de esas mismas actividades: en realidad, tanto en la fase de descenso como en la expansión aparecen nuevas actividades industriales y, lo que es muy significativo principalmente a base de la inversión extranjera.

Durante los años veinte surgieron en el país varios brotes de industrialización, sin embargo, la expansión de las actividades industriales se dio bajo distintos estímulos, sin embargo los principales fueron aquellos que provenían de la demanda externa de bienes primarios, que actuaban de manera directa ya que ciertas exportaciones requerían al menos de algún grado de elaboración y de manera indirecta, dado que las exportaciones determinaban el nivel del ingreso y subordinaban el proceso global de acumulación, así lo que se denominaba como las bases del proceso de industrialización es el fenómeno de tránsito hacia una forma distinta de inserción en la división internacional del trabajo, cuyo esquema se derrumba con la crisis de 1929 habiendo un ajuste en las condiciones de la acumulación interna, que irá centrando crecientemente en el sector industrial. El auge de la actividad exportadora propició el surgimiento de una actividad industrial de cierta importancia el cual también tuvo participación significativa el capital extranjero.

La expansión económica, la unión de centros de consumo por los ferrocarriles y algunas medidas proteccionistas del régimen, aceleraron el desplazamiento de las actividades artesanales, la diferencia de los establecimientos, la mecanización y la diversificación de las labores industriales

En las primeras etapas de industrialización la actividad industrial en el país se caracterizó por una débil y frágil industria manufacturera centrada en algunos bienes de consumo para el mercado interno (textiles, calzado, cerveza, etc.), no obstante esta demanda y actividad de exportación de estas industrias favorecieron algunas ramas de bienes y servicios, así como a la industria siderúrgica las de cemento, el vidrio y el papel, entre otras industrias. No obstante ante la crisis mundial de 1929, también en México golpea la crisis en primer lugar al sector exportador a través de él como correa de transmisión se generaliza la depresión en el resto de la economía. Las exportaciones de 1926 habían causado una tendencia a la baja debido en particular a la disminución de la exportación del petróleo declinaron drásticamente. No obstante que los distintos análisis difieren en la cuantificación del desplome de las exportaciones, este desplome registró una disminución de 48% entre 1929 y 1932 disminuyendo casi una tercera parte de su valor. Como he señalado, la crisis repercutió en el resto en el resto de la economía deprimiendo a los niveles generales de la actividad económica. La producción agrícola en este periodo de 5 años bajó en un 2% lo que significa que globalmente visto el sector agrícola fue uno de los menos afectados, ya que el grueso de su producción estaba compuesto por bienes de consumo local, los que, a pesar de que tenían variaciones de un año a otro, en promedio mantenían su nivel ante la crisis⁶. Por lo que se refiere al valor de la producción manufacturera, en 1929 había sido de 2,427 millones de pesos, y había disminuido en los siguientes tres años, hasta alcanzar un mínimo de 1,682 millones en 1932, comenzó a recuperarse en 1933 y para 1934 había ya alcanzado el nivel de 1929. Por otra parte, la participación de aumento el sector de manufacturas en el producto interno bruto, de 15.05 en 1929 bajó al 12.4 % en 1932; sin embargo, para 1934, con un 14.6% aún no alcanzaba la participación

⁶ Gonzalez Robles, "El desarrollo industrial", México: 50 años de Revolución, p.197

que tuvo en 1929⁷, así mismo la participación de la producción manufacturera en el PIB aun era superada por la del comercio y la de la agricultura.

En los años cuarenta el desarrollo económico en México se determinó por el proceso de industrialización acelerada generado, por diferentes factores que reorientaron la utilización del excedente social hacia la producción de manufacturas de consumo duradero y, en menor medida, de bienes de producción e insumos industriales. El proceso se convirtió en desigual ya que la concentración regional, social y económicamente, y contradictorias porque el desarrollo interno multiplicó los lazos de la dependencia al capitalismo internacional, particularmente con el norteamericano, y porque la industrialización originó marginación y miseria para considerables grupos de la sociedad. Durante la década de 1940-1950 la economía mexicana inició una etapa de crecimiento sostenido, que duró hasta la década de los 70'. El producto interno bruto creció, en términos reales precios de 1950, a una tasa media anual del 7.5% como resultado del acelerado proceso de acumulación de capital de la industria manufacturera y de la construcción, y en la infraestructura de comunicación y transportes, el crecimiento de la producción manufacturera modificó el perfil del aparato productivo en diez años, la producción primaria y los servicios redujeron su peso relativo en el PIB, mientras que la producción industrial y dentro de ella las manufacturas crecieron en importancia relativa. El valor de la producción manufacturera a precios de 1950 se duplica durante la década; Su peso relativo dentro del PIB pasó del 14.7% en 1940 al 17.1% en 1950 y dentro de la producción industrial alcanzó a representar el 74.6% en los años 1942 y 1944 aunque descendió después. El crecimiento de la producción industrial, la rápida capitalización de este sector y las modificaciones en la estructura de las importaciones alterando la estructura y el funcionamiento del sistema económico, dentro del proceso de sustitución de importaciones, así este modelo descansa

⁷ Vera Blanco, pp.271.

en el origen de la satisfacción de la demanda interna de consumo que en el pasado se abastecía en el mercado internacional, de tal forma que la estructura de dicha demanda determinaría en buena medida el tipo de sustitución de importaciones que era posible realizar sobre todo él de la etapa de fácil sustitución. La política de industrialización permitió la expansión de las industrias existentes en la década anterior y la creación de nuevas ramas industriales concentradas en la producción y la creación de nuevas ramas industriales concentradas en la producción de bienes de consumo y manufacturas ligeras, dependientes de las posibilidades de importación de bienes de capital. El Estado llevó adelante una política de exenciones fiscales a las importaciones de bienes de capital y de materias primas para la industria. El resultado fue un rápido crecimiento de las importaciones, especialmente en los años 1946-1947, a lo cual también contribuyó la inflación interna, al abaratar en términos relativos los bienes de importación encareciendo por contrapartida los bienes exportables y produciendo el déficit de cuenta corriente. México como muchos en otros países, de Latinoamérica, se desarrolló en las primeras décadas del siglo pasado sobre las bases de las exportaciones mineras (que en nuestro país incluyan al petróleo) y agropecuaria. Esta actividad estimuló el desarrollo de los transportes, el comercio y algunas manufacturas. Las exportaciones aportaron divisas para la adquisición en el exterior de las materias primas, el equipo y la maquinaria requeridos por la industrialización, y de los bienes de consumo demandados por la creciente burguesía urbana. La gran crisis del capitalismo mundial de la década de los treinta deprimió bruscamente las exportaciones mexicanas, aminorando la capacidad para importar e interrumpiendo al crecimiento del producto interno bruto. La segunda guerra mundial orientó al aparato productivo de las economías industrializadas primordialmente hacia la fabricación del material bélico. Esto provocó la interrupción del suministro de manufacturas a los

países en desarrollo y, al mismo tiempo la oportunidad de abastecer el mercado norteamericano con productos manufacturados que ya no producía.

Estos dos hechos históricos estimularon la instauración en el país un modelo de sustitución de importaciones que se basó en el desarrollo económico del mercado interno. El desarrollo hacia fuera seguido durante el Porfiriato y las primeras décadas del siglo pasado fue remplazado por un desarrollo hacia adentro. A este nuevo modelo se le asignó el papel que había tenido hasta entonces las exportaciones: actuar como el factor dinámico de crecimiento de la economía nacional. En el periodo 1940-1970 la sustitución de importaciones industriales desempeñó en México el papel del sector estratégico en el crecimiento económico nacional. Entre 1930-1978 la economía nacional creció a una tasa promedio del 5.6%. Dicho crecimiento fue desigual entre las distintas ramas de actividad. El sector primario mantuvo tasas altas pero inferiores a las de la economía en su conjunto (4.7%) hasta 1965, y desde entonces la producción agrícola en particular entra en una sostenida crisis aun no revertida deprimiendo la tasa al 4.1% del periodo de 1930-1978. El sector terciario de la economía creció rápidamente al mismo ritmo que la economía en su conjunto, manteniéndose con ello su participación en el PIB. Se trató de un grupo de actividades generalmente tratadas e inducidas por el desarrollo pero incapaces de crear desarrollo por sí misma (con la excepción de las actividades turística de exportación, que dada su pequeña magnitud está incapacitada para desempeñar un papel preponderante a su nivel global.) Así la dinámica del desarrollo económico nacional sólo puede ser explicada por el comportamiento de la industria. La industria en el periodo 1930-1978 presentó un promedio de 6.1% anual sobrepasando su medio punto a la tasa promedio de la economía. Esta diferencia se acentúa al considerar los periodos 1940-1978. En el primero las tasas promedio de crecimiento de la industria y de la economía en su conjunto fueron respectivamente del 7.6% y del 6.0%, afirmando que la industria se ha

desempeñado en un papel estratégico en el desarrollo económico nacional.

(Véase cuadro 2)

Cuadro 2.- PRODUCTO INTERNO BRUTO POR SECTORES 1930-1978

(Millones de pesos a precios de 1960)

Sectores	1930	1940	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1978
Producto interno	31813	46693	83330	114049	150511	212320	296600	390300	440600
1.Sector primario	6066	9057	15968	20163	23970	30222	34535	37511	41339
2.Minería	2157	1736	1739	1945	2306	2249	2859	3406	3582
3.Total Industrial	649969	99698	20358	28889	41627	64079	99295	136530	163914
4.Petróleo y derivados	1029	1253	2467	2670	5128	8015	12675	18477	26571
5.-Industria manufacturera	4600	7193	14244	21423	28892	44761	67680	90060	105061
6.-Consumo no duradero	n.d.	n.d.	10090	14609	18286	25491	35581	44055	50636
7.-Intermedios	n.d.	n.d.	2834	4441	6952	11308	18829	26960	32019
8.-Consumo duradero	n.d.	n.d.	683	1270	2077	4817	8234	12872	15172
9.-Bienes de Capital	n.d.	n.d.	637	1103	1577	3145	5036	6173	7234
10.-Construcción	701	1169	3028	3951	6105	8534	13583	20205	22009
11.-Electricidad	152	354	619	845	1502	2769	5357	8088	10273
12.-Sector Terciario	17109	25931	45239	63052	82608	115590	159911	212853	231765

Fuente: 1930, Banco Internacional de Reconstrucción y fomento, a Report on the Mexican Economy, apéndice estadístico.1940-1978 cálculos propios del Banco de México, Serie, Información Económica, Producto interno Bruto y gasto, cuadernos, 1960-1977 y 1970-1978.

En el cuadro 2.- podemos observar que el sector primario, de la minería, de la industria ha sido desagregada en petróleo y petroquímica, construcción, electricidad y manufacturas. Las ramas de la industria manufacturera se ha clasificado en cuatro grupos según el tipo de bienes predominantes que fabrican: bienes de consumo no duradero, bienes intermedios y bienes de capital⁸. En este cuadro puede observarse que salvo escasas excepciones la industria en su conjunto sus componentes han crecido más rápidamente que el PIB total, mientras que la minería y el sector primario lo han hecho más lentamente y el sector terciario ha sostenido un ritmo similar al conjunto de su economía.

Puede observarse que cinco subsectores bienes de consumo duraderos, bienes de capital, bienes intermedios, electricidad y petróleo muestran casi sistemáticamente una dinámica mucho más acelerada que la de la economía nacional, a pesar de las grandes oscilaciones que registra el petróleo, a partir de 1955-1960 supera el ritmo del PIB. Aun con menos tasa de crecimiento y con agudas fluctuaciones, casi lo mismo sucede con la construcción. Cabe señalar que la industria de bienes de consumo no durables tiene entre 1970 y 1975 un ritmo de crecimiento menor que el del PIB. Esto contrasta con el acelerado incremento que se dio entre 1930-1955.

Por otra parte, contrasta el comportamiento de la electricidad y el petróleo con el de los otros tres subsectores manufactureros dinámicos que hacen ascender la curva de la economía cuando aumenta la velocidad de su crecimiento y la deprimen cuando disminuye.

Los datos de la industria de bienes de consumo duraderos mantienen durante el periodo de 1950-1975, la elasticidad más alta (cerca del 2.0 en promedio) seguida por la electricidad (1.70) y por los otros tres subsectores dinámicos, La construcción registra elasticidades ligeramente por encima del (1.27 en

⁸ Véase Pablo Gonzalez casanova "la crisis económica: evolución y perspectivas"

promedio) mientras que los demás subsectores y sectores son inferiores a 1. Las altas elasticidades de crecimiento de los tres subsectores dinámicos de las manufacturas se explica por la sustitución de importaciones.

Sin embargo, la contribución de la industria es sumamente parcial, ya que no se consideran los efectos del crecimiento industrial en el resto de la economía si adicionalmente se hubiera estimado el efecto que el sector industrial generó en el resto de las actividades económicas a través de los eslabonamientos de insumo producto y de la demanda generada por todo tipo de bienes por el incremento del ingreso producido, se comprobaría que la economía en su conjunto crecería a tasas sustanciales más bajas de no haberse producido un desarrollo industrial tan acelerado. Como resultado de esta dinámica de crecimiento del sector industrial, del estancamiento del sector primario y de la minería, y del ritmo del sector terciario (semejante al de la economía en su conjunto) la estructura del producto interno bruto ha sufrido una importante transformación. Así, la participación de la industria en el producto, que en 1930 era similar al del sector primario en 1978 fue cuatro veces mayor. El grado de industrialización que expresa la participación porcentual del producto industrial en el PIB paso del 20.4% en 1930 al 37.2% en 1978.

Mientras tanto, el sector primario y la minería, que en 1930 representaban conjuntamente el 25.9%, descendieron al 10.2%.

La participación que estos perdieron es aproximadamente equivalente a la ganada por la industria, puesto que la del sector terciario se conservó constante (véase cuadro 3 en cuanto a la contribución de la Industria manufacturera (del 9.3% sobre el 16.8%)) lo que explica la considerable participación del sector industrial en el periodo de 1930-1978.

En 1930-1950 el grado de industrialización avanzó más lentamente, sin embargo, las manufacturas y la construcción explican el 100% del aumento, ya que el petróleo y la electricidad en conjunto se mantuvieron constantes.

Al inicio de la década de los setenta el gobierno de México emprendió una serie de programas para fomentar la exportación de manufacturas, entre otros la creación del Instituto Mexicano del Comercio Exterior, que supuestamente se encargaría de coordinar las principales actividades promocionales y agilizar la política en este campo; además, se manejaron varios instrumentos dirigidos a la exportación de manufacturas, que incluyeron incentivos fiscales, subsidios, aranceles, permisos de importación temporal, facilidades fronterizas y asistencia financiera. Pese al esfuerzo oficial el resultado de la política de fomento a la exportación de manufacturas ha sido relativamente modesto. De acuerdo con la información disponible el coeficiente de exportación de manufacturas pasa del 2.4% en 1970 al 4.3% en 1974, y descendió al 3.4% en 1977. el mayor dinamismo se registra en las exportaciones de bienes de consumo duraderos y de capital.

Cuadro 3.- COEFICIENTE DE EXPORTACIONES DE LAS MANUFACTURAS MEXICANAS 1970- 1977(Porcentajes)

AÑO	BIENES DE CONSUMO DURADERO	BIENES DE USO INTERMEDIO	BIENES DE CONSUMO DURADERO	BIENES DE CAPITAL	TOTAL DE MANUFACTURAS
1970	1.1	5.6	1.6	3.3	2.4
1971	1.3	6.2	2.6	4.4	2.9
1972	1.5	6.4	2.8	5.7	3.2
1973	2.0	5.5	4.4	5.9	3.5
1974	2.3	7.0	4.8	9.0	4.3
1975	1.6	4.6	4.0	5.9	3.0
1976	1.9	5.0	4.0	6.7	3.3
1977	1.9	5.3	3.4	7.9	3.4

Fuente: Exportaciones valuadas a precios de 1970: Coordinación General de los servicios nacionales de estadística, Geografía e informática: Anuario estadístico de comercio exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1977 producto interno bruto (revaluado en precios de 1970) Banco de México, Producto interno bruto y gasto. Cuadernos 1960-1977 y 1970 1978.

Es posible que una parte importante de este pequeño incremento en la exportación de manufacturas tenga un carácter transitorio a medida que no refleje una reorientación del aparato productivo a las exportaciones. El abatimiento relativo de la demanda interna pudo haber generado excedentes de producción que se exportaron y que probablemente desaparecieron al recobrase ésta. En tal situación, y a partir de los mayores precios que registra el empresario tendría que vender en el mercado interno.

Así el plan industrial y algunos autores han sostenido que para mantener un ritmo acelerado de desarrollo industrial y el papel de las manufacturas como sector líder, es necesario abandonar el modelo de sustitución de importaciones y remplazarlo con uno nuevo modelo de desarrollo industrial cuyo principal elemento sean las exportaciones.

Sin duda alguna, la inflación y depresión mundiales durante este periodo y las expectativas internas de una devaluación, explican en parte los altos niveles del desequilibrio en las diferentes balanzas parciales. No obstante, el desequilibrio se explica en mayor medida por la permanencia del modelo de sustitución de importaciones que ha frenado el crecimiento de las exportaciones y estimulado el de las importaciones⁹.

El plan industrial prevé un periodo de transición, que llega hasta 1982, entre el modelo actual y un modelo de desarrollo industrial apoyado en las exportaciones de manufacturas. En este periodo el petróleo constituye el motor de la economía.

La rama de hidrocarburos constituye un elemento catalizador del crecimiento industrial previsto por el plan. Ello no solo por la producción de energéticos, necesarios como insumos para la industria, sino también por los encadenamientos hacia atrás derivados de su programa de inversión y por los encadenamientos hacia delante que crean nuevas actividades. Desde esa perspectiva macroeconómica desempeña un papel central por sus exportaciones. El plan impulsa las exportaciones de manufacturas para que la capacidad para importar no dependa a mediano y largo plazos, preponderantemente del petróleo. A partir de 1980, la política de fomento a las exportaciones de productos de manufacturados empezaría a dar frutos paulatinamente en 1981 y 1982 las exportaciones de manufacturas aumentara en términos reales del 6 y 12 % anual.

En el periodo de 1983, 1990 mientras en las exportaciones manufacturas crecieron al 16.2% anual al mercado interno lo haría al 11.9%. Sin embargo, el efecto global de este avance acelerado, dado el bajo volumen del que se parte, sería un reducido. Puede inferirse, no obstante, que para el periodo 1991-2000 la recuperación se habría consolidado como el motor de la economía.

Las metas del plan no suponen la reducción del coeficiente de importaciones en la industria manufacturera sino su crecimiento del 10.2% en 1978 al 12.2% en 1982 y al 1439% en 1990, solamente en cinco ramas (petroquímica secundaria, fertilizantes, farmacéuticos, metálicas básicas y automotriz) produciendo de aquí hasta 1990 una reducción significativa en el coeficiente de importaciones. Por consiguiente, la sustitución de importaciones ya no sería un elemento de impulso dinámico para la economía en su conjunto. El plan señala que: no pretende forzar, a través de políticas específicas, la sustitución de importaciones, a menos que se trate de bienes como los siderúrgicos y los farmacéuticos, que, pudiéndose fabricar eficientemente en el país, han tenido que importarse por falta de capacidad de producción, tomando algunas ramas, e incluso el conjunto de la industria, es muy probable que en la relación entre importaciones y demanda se eleve. Ello ha ocurrido en países como Alemania con respecto a los bienes de capital y no debiera interpretarse negativamente si hay un aumento paralela en la proporción de exportaciones a demanda agregada.

Y que la sustitución de importaciones tomaría un curso distinto del que siguió, en el pasado si se hace un esfuerzo simultaneo por exportar y por seleccionara adecuadamente las importaciones reemplazables.

La sustitución de importaciones, particularmente de bienes de capital, no debe entenderse como una política cuya meta sea dejar de importar al crear la industria nacional e bienes de capital crecerán sus importaciones pero, también

⁹ Rene Villarreal, p.201

sus exportaciones. La meta es reducir proporcionalmente el saldo negativo en la cuenta de comercio exterior de las ramas sujetas a la política.

Así aunque algunos bienes que se importaban empezarían a producirse en el país, para el conjunto de la industria de la manufacturera no habría sustitución de importaciones en el sentido de reducir el coeficiente de importaciones; en consecuencia, esta sustitución no podría constituirse en un elemento dinámico del desarrollo económico ya que no se añadiría al crecimiento de la demanda interna, demanda transferida del exterior del al sistema productivo nacional, ni se transformaría en un elemento compensador de la balanza comercial, estas funciones se desempeñarían, de acuerdo en forma gradualmente creciente la exportación de manufacturas.

A lo largo del horizonte de planeación del plan industrial la demanda interna de manufacturas se incrementa aceleradamente como resultado del rápido crecimiento de la economía y de una elevación más proporcional de los ingresos, sobre todo el de las clases populares.

Sí bien es cierto que el proceso de industrialización de la economía mexicana, que comenzó a cobrar importancia en los cuarenta, se tradujo en alguna medida en modificaciones importantes en la estructura del comercio exterior mexicano, ello no ha sido suficiente para convertir a México en exportador de manufacturas, el mayor peso de la generación de divisas por vía de las exportaciones corresponde a un pequeño grupo de productos primarios. Por otra parte, el fracaso de la política de sustitución de importaciones al no incidir significativamente en la producción de materias primas industriales y bienes de capital hizo que una buena parte de estos bienes provinieran de exterior, de manera que el funcionamiento de la planta industrial requiere permanentemente y crecientemente de la importación. En esta forma, pese a todas las modificaciones experimentadas por la economía mexicana a lo largo del proceso de industrialización y en particular en esta década, la estructura del comercio

exterior mexicano permaneció básicamente igual al nivel de grandes agregados. Las características que presentó en particular la exportación de mercancías consistió en el predominio de los productos primarios, en la fuerte dependencia respecto del mercado norteamericano (ya que a lo largo de la década de los 70' el 70% de la exportación concurre a ese mercado) y en la tendencia decreciente de los precios de exportación hasta mediados de los años setenta.

No obstante, cabe apuntar por lo menos dos fenómenos importantes que destacan en las modificaciones de la estructura de la exportación de mercancías, por una parte, algunos de los principales productos primarios de exportación, que eran no sólo significativos sino determinantes en la década anterior, perdieron relevancia en el actual incluso se pasó de exportador a importador neto de ellos tales son los casos del maíz y el trigo, así como del azúcar y algunos minerales. En el caso de los minerales de menor importancia se debió al descenso del peso relativo, dentro de las exportaciones, de las ramas de agricultura, ganadería, pesca y extractivas, excepto el petróleo. Al mismo tiempo se ha operado un proceso considerable de concentración de la exportación en un grupo muy reducido de productos entre los cuales el petróleo aporta ya más del 30% de los ingresos totales de exportación. Más de la mitad de las exportaciones (56%) está constituido actualmente por solo diez productos: algodón, café, tomate, ganado en pie, carnes de camarón, azúcar, zinc, petróleo y amoníaco¹⁰. Considerada globalmente, la exportación de mercancías crece entre 1970 y 1974 a una tasa anual media del 22% a precios corrientes, mientras que entre este último año y 1975 solo lo hace el 0.4% lo cual significa el desplome de la exportación; la tasa media anual de 1970-1975, que fue de 17.5% a precios corrientes, se traduce a precios constantes en un crecimiento medio de solo 3% ya que la inflación se

¹⁰ Véase cifras de exportación de mercancías por principales productos para 1978 y enero y junio de 1979 en Indicadores Económicos, Vol. III, num.9, agosto de 1979, cuadro IV-5 del Banco de México.

acelera a partir de 1973 al tiempo que el volumen físico exportado se desploma por esos mismos años. Véase cuadro 4

Cuadro 4

ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES DE MERCANCIAS

Año	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Agricultura	33.0	31.5	30.6	30.2	20.4	21.6	27.9	24.5	20.2
Ganadería y apicultura	10.2	9.2	11.3	8.0	3.7	2.0	3.8	3.8	4.4
Pesca	5.3	5.5	5.3	5.4	4.0	4.8	4.1	4.2	2.8
Minería	13.8	11.5	10.8	8.8	12.0	9.6	8.4	5.8	5.0
Petróleo y derivados	3.0	2.3	1.3	1.2	4.3	16.2	16.8	23.3	31.0
Manufacturas	34.6	40.0	40.6	46.3	50.3	41.5	35.9	36.5	34.5
Otros no clasificados	0	0	0	0	5.2	4.2	3.1	1.8	2.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Banco de México informe anual e indicadores económicos, varios números.

Al mismo tiempo se operó un proceso considerable de la concentración de la exportación en un grupo muy reducido de productos entre los cuales el petróleo aporta ya más del 30% de los ingresos totales de exportación. Más de la mitad de la exportación (56%) está constituida actualmente por sólo diez productos: algodón, café, tomate, ganado en pie, carnes camarón, azufre, zinc, petróleo y amoniaco,

Considerada globalmente, la exportación de mercancías crece entre 1970 y 1974 a una tasa anual media del 22% a precios corrientes mientras que entre este último año y 1975 solo lo hace el 0.4%, lo cual significa el desplome de la exportación; la tasa media anual del periodo 1970-1975, que fue del 17.5% a precios corrientes, se traduce a precios constantes en un crecimiento medio de sólo 3%, ya que la inflación se acelera a partir de 1973 al tiempo que el volumen físico exportado se desploma por esos mismos años.

Así mismo se plantea el desplazamiento del proyecto de crecimiento que caracterizó la política de gobierno en los últimos cuatro decenios anteriores por un nuevo proyecto, el de desarrollo económico en el que no solo el crecimiento, sino también el empleo, la redistribución del ingreso y la dependencia externa funcionaron como objetivos primarios.

Este nuevo proyecto de desarrollo demanda como condición necesaria (no suficiente) para su implementación, que el modelo de sustitución de exportaciones desplace (en el mediano plazo) al modelo de sustitución de importaciones.

En el modelo de sustitución de exportaciones los bienes manufacturados desplazan a los bienes primarios, como las exportaciones dominantes. La industrialización continúa siendo un motor de crecimiento pero se hace hincapié en la especialización del sector industrial y en su orientación al sector externo.

La necesidad de poner en práctica un proyecto de desarrollo económico a través del modelo de sustitución de exportaciones surgió por varias razones: continuar y profundizar en la sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital de manufactura compleja como motor de la industrialización no corregiría el desequilibrio externo en el corto y mediano plazo.

La profundización de la sustitución de importaciones de bienes de capital podría significar frenar tanto las exportaciones actuales como las potenciales, a diferencia de lo sucedido en la sustitución de importaciones de bienes de

consumo, pues aquella, de no realizarse en un marco de eficiencia (precios y calidad) haría más ineficiente no solo al sector de bienes de capital sino también todo el resto de la economía que los utiliza en forma importante en su proceso productivo. En otras palabras promovió las industrias “nacientes” de bienes de capital con costos crecientes y baja calidad implicaría establecer una protección excesiva y general al resto de la economía, orientándola necesariamente hacia el mercado interno y frenando las posibilidades de exportación.

Así es evidente que durante este periodo la magnitud de la concentración del ingreso en México y su notable persistencia por varias décadas provocó en la práctica una grave restricción al crecimiento del mercado interno, en esto implicó que el país por supuesto, la decisión política de efectuar una redistribución masiva del ingreso y de la propiedad hacia los estratos más pobres de la población.

Así dependiendo de una mayor o menor intensidad en la redistribución del ingreso y de su efecto dinamizador sobre la estructura de consumo de bienes básicos, es evidente que la búsqueda de una estructura industrial mayoritariamente integrada por la reducción de bienes de capital necesitara paralelamente los mercados de exportación propios de este tipo de productos.

En la medida que la aceleración de nuestro desarrollo industrial requiere la elevación del grado de integración del aparato manufacturero mediante la producción de bienes intermedios y de capital, una parte de la producción tendrá que orientarse paulatinamente hacia el abastecimiento de mercados externos, ya que la estrechez del mercado interno impide alcanzar las economías de escala que las cuantiosas inversiones unitarias reclaman este tipo de actividades industriales.

Los mayores obstáculos a la exportación de manufacturas se derivan de los bajos niveles de eficiencia, del caso desarrollo tecnológico de las plantas industriales

del país, y del alto grado de protección nominal no efectiva existente en México aunados a las dificultades inherentes a la comercialización externa.

1.2 COMPROMISOS ADQUIRIDOS.

El objetivo principal de la política industrial era lograr la sustitución de importaciones, buscando aislar el producto nacional de la competencia del exterior para que se abasteciera el mercado interno de manera exclusiva. Al abastecer el mercado sin competencia exterior y producir a mayores escalas, se pretendía que la industria obtuviera experiencia necesaria para alcanzar eficiencia y entrar en posibilidad de competir con el exterior.

Esta política de protección a las “industrias infante”, suponía una relación directa entre protección y aprendizaje: existía plena seguridad de que el fabricante aprendía cuando se le protegía de la competencia con el exterior.

En el inicio de esta política, la industrialización en nuestro país constituye un objetivo en sí mismo, generando empleos y promoviendo el crecimiento económico, además, prevaleció la idea de que para ser un país moderno y alcanzar un desarrollo sostenido, México no sólo se debía de especializar en la producción de actividades primarias, como había sucedido después de la segunda guerra mundial.

Este argumento señala que la protección traía consigo efectos externos positivos, es decir, la industrialización propiciaba beneficios sociales tales como tecnología asociada, capacitación y derrama económica en otros sectores, sin embargo, tampoco justificó las razones por las cuales debería brindarse la protección a través de mecanismos de sustitución de importaciones y otros apoyos de tipo sectorial.

Asimismo, se pretendía proteger los sectores específicos considerados prioritarios para alcanzar la industrialización, los principales instrumentos que conformaron la política de protección fueron los aranceles, los precios oficiales, precios unitarios sobre los cuales se cobra el arancel y las restricciones

cuantitativas por medio de permisos previos y cuotas máximas de importación, al igual se emplearon barreras técnicas al comercio: los procedimientos aduanales, los permisos sanitarios o ecológicos, los requisitos de empaque y etiquetado, y las normas de calidad y de origen entre otros. Los aranceles, los permisos previos y los precios oficiales formaron parte de los instrumentos que más se utilizaron y los de mayor influencia hasta los años ochenta. Cabe señalar que estos instrumentos no solo se utilizaron para proteger a la industria sino para fines como sostener el tipo de cambio, evitar la salida de capitales o simplemente para ampliar los niveles de recaudación.

En sus inicios, la protección se orientó a promover la producción de bienes de alto consumo por medio de los aranceles; en la década de los treinta, el nivel de arancel dependía del tipo de industria y de su potencialidad. En 1931, el arancel promedio ponderado de la tarifa era de 24% mientras que el máximo era de 63% y se aplicaba a la industria textil.

Durante la década de los treinta y los cuarenta, los niveles arancelarios tendieron a crecer el arancel constituyó el instrumento más importante de la protección comercial mexicana hasta 1947 a partir de esta fecha, la política comercial se orientó cada vez más hacia la utilización de instrumentos como cuotas y permisos de importación, en lugar de mecanismos arancelarios. Se impulsó la fabricación de diversos productos, propiciando la inversión el empleo, al reservar el mercado interno a la industria nacional.

En 1965 el porcentaje de fracciones arancelarias controladas con permisos previos de era de 25.3%, llega a 60% en 1965, a 68.3% en 1970, y abarco el 100 del total de fracciones arancelarias en las últimas décadas. Véase cuadro 5.

Cuadro 5.- REGIMEN ARANCELARIO.

Año	Importaciones sujetas a permisos
1963	45.01
1965	60.01
1966	100.0
1969	65.1
1970	68.3
1973	64.3
1974	74.3
1975	91.0
1978	100.0
1979	40.9
1982	100.0

Fuente: Nacional financiera, S.N.C. 1879-1987.

El número de productos que requería permiso previo fluctuó entre 40 Y 100% del total de las fracciones arancelarias en las últimas décadas como se muestra en el cuadro 5.

Aunque estas fluctuaciones se debieron en parte a cambios de política industrial, se explica también porque los permisos de importación fueron utilizados como auxiliar para disminuir presiones en la balanza de pagos. Las variaciones frecuentes en los criterios para determinar los bienes sujetos a permisos previos de importación influían en los niveles arancelarios de la tarifa, los cuales se ajustaban a la baja o a la alza dependiendo de la presencia o ausencia de dichos permisos.

Los altos niveles arancelarios establecidos en los insumos y bienes en los cuales existía fabricación nacional, ocasionaron un importante “sesgo antiexportador”. Las tarifas arancelarias se aplican con gran disparidad en los distintos bienes, lo que provoca distorsiones en el proceso de asignación de recursos. Por ejemplo, los bienes considerados “superfluos”, se gravan en tasas mayores que otros bienes considerados “necesarios”.

Las posibilidades de sustituir importación de bienes de consumo final disminuyeron en los años sesenta y la protección se extendió a los bienes intermedios. Con esta orientación se pretendía incrementar el valor agregado nacional y generar un ahorro de divisas, además, se establecieron prohibiciones a las exportaciones de algunos insumos y materias primas para promover su transformación en México.

Los permisos previos de importación y los altos aranceles a insumos afectaron la competitividad del sector exportador al impedir acceso de materias primas a precios de calidad internacional.

A finales de los sesenta y durante los primeros años de setenta, se observó un esfuerzo por racionalizar las tarifas del impuesto general a la importación y exportación, mediante la reducción gradual en el número de tasas arancelarias y una disminución de la dispersión arancelaria. Véase cuadro 6.

Cuadro 6.-REGIMEN ARANCELARIO.

Año	Número Fracciones	Medida Arancelaria	Arancel Ponderado	Dispersión Arancelaria	Tasa arancelarias	Fracciones c/ precio oficial
1963	5 795	31.53	54.98	N.D.	45	4 244
1979	5 440	30.51	35.57	N.D.	19	885
1982	8 008	27.00	24.80	16.40	16	N.D.

Fuente: Nacional Financiera, S.C.N. 1978-1987.

En el periodo de 1970-1976, se racionalizó el otorgamiento de permisos previos de importación. Estos se conferían únicamente a los productores comprometidos a generar empleos, así como lograr ciertos niveles de integración tecnológica, de inversión, de exportaciones y de localización de proyectos en zonas prioritarias, lo anterior permitió un aumento en el grado de discrecionalidad de la autoridad para conceder permisos.

La autosuficiencia se incluyó como criterio de política industrial, en los sectores como el alimentario y el farmacéutico se pretendía lograr niveles de autoabastecimiento que permitiera al país independizarse del exterior. El precio y la calidad de oferta pasaban a un segundo término.

El modelo propició que al momento de cerrar la economía, la industria nacional creciera aceleradamente al abastecer de manera exclusiva al mercado interno. Conforme se cubrían nuevos productos continuaba la expansión industrial hasta que el mercado interno estaba virtualmente atendido. A partir de entonces, la incapacidad de la industria para buscar nuevos mercados en el exterior propició que la inversión empezara a contratarse al igual que el crecimiento industrial. El mercado mexicano, relativamente pequeño, se encontraba aislado de la competencia del exterior. Así, los industriales carecían de incentivos y presiones para ofrecer productos de alta calidad al menor precio y operar con niveles

internacionales de productividad y de escala. Por otra parte, unas cuantas empresas abastecían al mercado interno, lo que significaba una alta concentración industrial.

A mediados de los setenta el país enfrentaba la disyuntiva de reorientar su política industrial hacia mercados internacionales mediante el impulso a las exportaciones, o de continuar con el esquema tradicional, reservando a la industria nacional el mercado interno sin exponerla a la competencia del exterior.

A mediados de los setenta el país enfrentaba la disyuntiva de reorientar su política industrial hacia mercados internacionales mediante el impulso a las exportaciones, o de continuar con el esquema tradicional, reservando a la industria nacional del mercado interno sin exponerla a la competencia del exterior.

El gobierno tomó la decisión de mantener el esquema tradicional del incremento sustancial de la inversión pública para acentuar la caída de la inversión privada. Esta decisión se apoyó en los descubrimientos de los grandes mantos petrolíferos del país, en el incremento de los precios internacionales del producto y en mayor endeudamiento externo.

En el sureste asiático, varios países se proyectaron hacia el mercado externo y demostraron que una política exportadora resultaba más satisfactoria al permitir a la industria ser competitiva en el ámbito mundial. Estos países propiciaron que sus industrias crecieran sostenidamente, al no limitarlas al crecimiento de sus mercados internos, al promover las exportaciones aplicando inclusive políticas sesgadas hacia dichos mercados. Así los países asiáticos lograron que sus industrias resultaran competitivas al buscar acceso a nuevos mercados, mediante precio y calidad.

La política comercial proteccionista se complementa con la alta actividad regulatoria del estado prácticamente en todos los renglones de la actividad económica, el gobierno estableció todo tipo de regulaciones con el fin de distribuir

parte de las rentas económicas que generaba la alta protección comercial en los mercados, de esta manera se controlaban la entrada y salida de nuevos competidores, se incidía en los controles generalizados de los precios y se aplicaban regulaciones restrictivas en materia de inversión extranjera a la producción y distribución de ciertos productos, sí como la explotación de recursos naturales.

Esta situación provocó que los beneficios que recibían muchos sectores a través de la elevada protección comercial, se neutralizara al absorber los costos y distorsiones derivados de la excesiva regulación que se les imponía.

Los criterios de distribución de las rentas monopólicas que se generaron a los mercados protegidos respondían a la importancia política del grupo favorecido en muchos casos, sin tomar en cuenta sus condiciones de eficiencia y productividad en la operación. Por ejemplo, en algunas industrias como la cerillera y la de fabricación de veladoras se controlaba la entrada de nuevos participantes en el sector y se transferían los recursos de los consumidores a los fabricantes.

Así en la primera solo dos empresas controlaban más del 75% de la producción total. Si una nueva empresa deseaba entrar al mercado requería autorización de SECOFI, la cual escuchaba y dictaminaban los argumentos de las dos empresas ya establecida para evitar una supuesta sobreproducción que afectara las utilidades, en el caso de las empresas fabricantes de veladoras, solo podían establecerse las que tuvieran acceso a su insumo principal, la parafina, producida exclusivamente por PEMEX y cuya importación estaba prohibida.

Así regulo tanto la inversión extranjera directa como la transferencia tecnológica del exterior a fin de evitar que las rentas monopólicas derivadas del sistema de producción salieran del país paralelamente se impedía la participación mayoritaria de la inversión extranjera en actividades que, por lo general, coincidían con ser las más reguladas y a su vez generaban las mayores rentas u

obtenían subsidios directos. Tal es el caso de las empresas que operaban en los sectores de comunicación y transportes, producción de auto partes, y petrolíferos y petroquímica básica.

Por otra parte, la autoridad también suponía que los empresarios no tenían la capacidad necesaria para negociar el monto de las regalías a pagar en materia de transferencia tecnológica, por lo que imponía topes máximos, con el supuesto objetivo de evitar la salida excesiva de recursos del país. El gobierno elegía a discreción los sectores que apoyaba, lo que anulaba o distorsionaba la operación eficiente de la economía de libre mercado.

El control de precios afectó de manera negativa el desarrollo equilibrado de los sectores industriales y obstaculizó la asignación de recursos en las empresas. Este control llegó a abarcar prácticamente a todas las ramas de la actividad económica del país

Las restricciones prevalecientes en materia de producción comercialización para actividades como la pesquera, la petroquímica, salinera y en ciertos productos como los envases y empaques, textiles y maíz, obstaculizaron la posibilidad de ampliar escalas de operación para disminuir los costos de producción e incrementar su competitividad, además, se elevaron los costos de transacción para las empresas privadas mediante las reglamentaciones oficiales en materia de control de cambios, agentes aduanales, creación de sociedades mercantiles, publicidad, y aspectos sanitarios ocasionando una disminución en la eficiencia y competitividad en los sectores público y privado.

Con los años se acumularon leyes, reglamentos, códigos y disposiciones que constituyeron serios impedimentos para el desarrollo de la actividad económica. Infinidad de regulaciones se tornaron obsoletas y en algunos caso abiertamente contradictorias. Todo ello infringió grandes costos a la sociedad: dañó los niveles de competencia, productividad y eficiencia, afectó la calidad de los productos, retrasó la inserción eficiente de la economía y en el ámbito

internacional, fomento la economía informal y, en general, limitó el potencial de crecimiento económico, se generaron efectos distributivos, privilegiando a ciertos grupos de la sociedad a costa de otros.

La ampliación, la integración y coerción del esquema regulatorio recaía en el libre arbitrio de diversas autoridades generando problemas de corrupción dificultando la toma de decisiones particulares, debido a la incertidumbre e inseguridad jurídica.

Las dificultades de la balanza de pagos orillaron, en julio de 1975 se sujeto el régimen de permiso previo todas las mercancías de importación.

El convenio que nuestro país firmo con el FMI en 1977 planteó un programa de ajuste de corte ortodoxo tradicional, que, sin embargo, después de ese año México no lo aplico, en sus términos, ya que durante el periodo 1978-1982 el petróleo abrió grados de libertad temporales a la política económica.

En 1977 se consideró que la política de protección debía incrementar la eficiencia y la competitividad de la planta nacional y abatir el alza de precios, al tiempo que debería evitar la disminución de la producción y el empleo, iniciándose la sustitución de permiso previo por un arancel que otorgara la misma protección nominal implícita que el permiso.

Por ejemplo, sin normalmente el permiso previo daba una protección(diferencia entre el precio interno y el internacional) del 60%, se cambiaba el permiso por un arancel equivalente(de 60%) cuyo monto era variable de acuerdo con las necesidades de cada rama productiva, evitando que se presentara casos de quiebra por problemas de liberación excesiva. Adicionales a las 1098 fracciones, eximidas del permiso previo en 1977 se liberaron 558 fracciones a las que en 1978 y 1979 se agregaron 2558 y 1014 fracciones, más respectivamente, lo que daba el total de 5228 fracciones liberadas. Esta cifra representaba 72% del total de las fracciones y su valor ascendía a 40% del total de las compras al exterior.

En lo referente a exportaciones, se siguió la política de reducir los impuestos y eximir del permiso previo. Los aranceles de 9% y 5% que gravaban a los productos agropecuarios, disminuyeron en 1978 a 5% y 1%, respectivamente. En forma paralela, en abril de 1977 se reinstaló el sistema de certificados de devolución de impuestos (cedis) que había sido suspendido después de la devaluación, con el fin de fomentar en forma adecuada las exportaciones manufactureras.

Así de 1976 a 1981 la participación de las importaciones en la oferta total se elevó de 18.6 a 22% en bienes intermedios; De 45.2% a 50.7% en bienes de capital, y de 5.6% a 12.3% en bienes de consumo, respectivamente. Para el sector manufacturero en su conjunto el coeficiente de importaciones a su oferta total pasó de 21% a 28% en dicho periodo. Véase cuadro 7.

**Cuadro7.-INDICE DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES
1976-1981**

AÑO	CONSUMO	BIENES INTERMEDIOS	BIENES DE CAPITAL	MANUFACTURAS
1976	0.0558	0.1861	0.4519	0.2137
1977	0.0521	0.1716	0.4151	0.1891
1978	0.0629	0.2054	0.4409	0.2203
1979	0.0829	0.2246	0.5056	0.2639
1980	0.1086	0.2302	0.4855	0.2647
1981	0.1228	0.2259	0.5074	0.2804

Fuente 1976-1979, René Villarreal, La Contrarrevolución Monetaria, editorial océano.

Sé identificaron como causas de este problema el elevado crecimiento de la demanda (10.2% promedio anual en términos reales de 1979-1981), y la liberación comercial aunada a un tipo de cambio sobrevaluado, no obstante, recuerde que el proceso de liberación comercial tuvo un avance lento, además, se intento equipar la protección arancelaria a la protección de control cuantitativo. Esto es, la sustitución de permiso previo por el arancel tuvo poco efecto sobre la dinámica de las importaciones, ya que el arancel mantuvo la misma protección equivalente al permiso.

En cambio, debido a que en los últimos años del gobierno de Luis Echeverría la inversión se había retraído, y, además, en 1976 y 1977 también se contrajo la inversión pública, la planta productiva nacional no pudo responder a la dinámica de la demanda, por lo que aumentaron las compras al exterior de bienes intermedios y de capital. Se estima que más de 80% de las importaciones es atribuible al incremento de la demanda, en tanto que menos de 20% se debe a la “supuesta liberación comercial”.

Por otra parte el déficit de la balanza comercial manufacturera persistió durante todo el periodo y el superávit de la balanza comercial que se logró durante los últimos años se ha sustentado, en las exportaciones petroleras.

En otras palabras se pasó de la práctica de una estrategia de industrialización sustitutiva que condujo a la devaluación y crisis de 1976 a otra estrategia basada en el modelo del petróleo exportador que nos llevo a la trampa de la Petro dependencia externa, a la de sustitución de importaciones franca y abierta, en lugar de haber caminado hacia la estrategia de industrialización más avanzada en la sustitución de bienes de capital y la exportación de manufacturas que permitiera que el crecimiento económico del país no fuera violentamente interrumpido una vez mas por el desequilibrio del sector externo.

Para 1981, el proceso de racionalización de la protección avanza de acuerdo a las políticas establecidas por sectores industriales específicos y la tasa

arancelaria se graduó en función del nivel de elaboración del producto y de sus necesidades para la producción industrial.

Para 1982-1983 la totalidad de las fracciones arancelarias pertenecientes a al Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) se encontraban controladas vía permisos.

Sin embargo, a partir de 1984 se iniciaba una nueva etapa para avanzar en la estrategia tendiente a otorgar a la planta industrial una protección transparente y racional.

De esta manera, en ese año, de un total de 8063 fracciones, de la TIGI, se liberaron de permiso previo un total de 2 844 fracciones, que representaban el 35.3% de las fracciones, el 16.6% del valor total de las importaciones y el 2.5% de la producción nacional.

Este proceso de liberalización gradual de las importaciones continuó en 1985, año en que se liberaron de permiso 7 252 fracciones, significando éstas el 89.6% del total de las fracciones, el 65% del valor total de las importaciones y el 44.4% de la producción nacional.

Para el año de 1986, se prosiguió en la sustitución de permiso previo por el arancel, pasando las fracciones liberadas a representar el 92%(7568 fracciones) del total de fracciones de la (TIGI) y el 72.2% y 50.25 de las importaciones de la producción nacional, respectivamente.

Por otra parte, en abril de 1986 se inició el Programa de Desgravación Arancelaria para aplicarse en cuatro etapas, que culminó a fines de 1987 con el establecimiento de cinco niveles arancelarios entre un rango exento y 20%.

Asimismo, la reducción del nivel y la dispersión arancelaria llevaron a una nueva estructura, en al que se redujeron los niveles de 16% en 1982 a 10% a fines de 1985 y 5% en 1987; la dispersión pasó de 24.8% a 18.8% y 6.9% en los años señalados, respectivamente, esta medida arancelaria disminuyó de 27% a 25.5% y 10.0% en los mismos años

1.3 LA EXPANSIÓN DE MANUFACTURAS.

El desarrollo industrial que ha caracterizado a la economía mexicana tiene particularidades que permiten identificarlo plenamente, y para ubicarlo es importante señalar que a partir de la devaluación de 1954 y hasta 1970, la economía mexicana consigue crecer a un ritmo acelerado, sin cambio ni desequilibrios importantes en la balanza de pagos y sin fluctuaciones cíclicas notables. La característica sobresaliente es que en este proceso de expansión, fue encabezado por un rápido crecimiento industrial, el cual fue apoyado ampliamente por un modelo de sustitución de exportaciones. La industria en este periodo se hallaba en proceso de expansión, agregando nuevas actividades industriales a las que producían bienes de consumo tradicional. Las ramas que agregaron nuevas actividades fueron la de alimentos, bebidas, tabaco, textiles, confección, calzado, cuero maderas, corcho, imprenta y editorial y el procesamiento de algunos minerales no metálicos, estas en el periodo señalado conformaron el perfil estructural de la industria mexicana.

Durante el proceso de sustitución de importaciones la producción manufacturera de la industria mexicana se cuadruplico en 20 años, sin embargo, la composición de dicha industria estaba, y aún lo sigue estando en buena medida fuertemente sesgada en favor de la producción de bienes de consumo y algunos bienes intermedios, como consecuencia del escaso desarrollo de los sectores que producen bienes de capital.

En la década de lo setenta, y aun mas en las décadas anteriores, el comercio internacional de la economía mexicana se caracterizaba por un predominio de las manufacturas dentro de las importaciones y de bienes primarios dentro de las exportaciones; es por lo anterior que el proceso de industrialización en esas décadas estaba basado en el modelo de sustitución de importaciones, el cual consistía en producir los bienes manufacturados que se importaban, para con ello

dejar de hacerlo; posteriormente, al cubrir la demanda interna, se entraría al modelo de sustitución de importaciones, en el cual las exportaciones de bienes primarios serían sustituidos por exportaciones de bienes de la industria manufacturera

El dinamismo que provocó el modelo de sustitución de importaciones durante las décadas de los cincuenta y sesenta, ya que sustituyó importaciones en gran escala, parece haberse agotado durante la década de los setenta. A lo largo de esta década, los distintos tipos de empresas se expandieron, y en varios de los casos se modernizaron aceleradamente, pero resultaron incapaces de profundizar el desarrollo industrial en el sentido de iniciar actividades productivas nuevas en el país destinado a satisfacer una demanda que se expandía rápidamente.

El decenio de los 70' se puede caracterizar desde la perspectiva macroeconómica, como una etapa de crecimiento rápido y de mayor desequilibrio externo, con inflación moderada; y desde la perspectiva industrial y externa, con una etapa de industrialización acelerada con sustitución de importaciones y mono exportación petrolera.

En el decenio de los 80' se caracterizó por un prolongado ajuste recesivo con fases de "Paró arranque", crecimiento de inflación y mejoramiento en la balanza comercial, aunque permanece el desequilibrio de servicios financieros. Desde la perspectiva industrial y externa, en este periodo tiene lugar un fenómeno de industrialización sustitutiva aparente (de hecho la industrialización se estanca).

En los años ochenta, los índices de crecimiento económico declinan tras la caída de los precios internacionales del petróleo y de las dificultades financieras, no obstante que el sector agropecuario y en menor grado el del comercio y los servicios, mantuvieron tasas de crecimiento positivo.

Durante los últimos decenios, sin embargo, la evolución del sector industrial explica la evolución del PIB, colocándose en una tasa de crecimiento muy

superior a la del PIB cuando este crece, y muy por debajo cuando este decrece; esto es la industrialización desempeña el papel del motor del crecimiento. Ver Cuadro 8.

Cuadro del PIB 8

PRODUCTO INTERNO BRUTO REAL POR SECTORES, 1976-1986
(Variación anual porcentual)

SECTORES	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
PIB	4.2	3.4	8.2	9.2	8.3	7.9	-0.5	-5.3	3.7	2.8	-3.8
SECTOR											
AGRARIO	1.0	7.5	6.0	-2.1	7.1	6.1	-0.6	2.9	2.5	3.8	-2.1
SECTOR											
INDUSTRIAL	5.3	2.6	10.5	11.3	9.2	8.6	-1.6	-8.1	4.4	4.8	-5.5
SECTOR											
SERVICIOS	4.2	3.2	7.4	9.9	8.0	7.9	0.2	-4.8	3.5	1.4	-2.9

FUENTE: BANCO DE MÉXICO.

Dentro del periodo 1960-1986 se puede hablar de tres etapas. La primera abarca de 1960-1970 y se caracterizó por ser de crecimiento estabilizador de la economía; la segunda de 1970-1980, fue de crecimiento acelerado, y la tercera de 1981-1986, de estancamiento y recesión.

En la primera etapa durante el decenio de los setenta, el producto interno bruto creció en 87%, a una tasa promedio anual del 6.48% durante la segunda, en el decenio de los setenta el PIB creció en 90% a una tasa promedio anual de 6.60%; En cambio, en la tercera (1981-1986) se invierte la tendencia, observando una disminución del 3.38% que corresponde a una tasa promedio anual del 0.6%.

La industria en 1960 como sector clave de la economía, participo con el 28.5% del producto interno bruto y durante el decenio de los sesenta más que duplico su producto (crece 114%), lo que implica una tasas promedio anual de 7.93%. En el decenio de los setenta nuevamente se duplica su producción la planta industrial del país (crece el 104%) a una tasa promedio anual de 7.39%. La industrialización fue así un motor de crecimiento, lo que refleja en el hecho de que para 1980 la industria ya representaba más de una tercera parte de la producción nacional. En la tercera etapa 1980-1986 de igual manera que la economía la industria decrece en 6.54% a una tasa promedio anual de 1.28%¹¹. Así para analizar la evolución de la estructura del sector industrial resultan indispensable estudiar el comportamiento de las cuatro grande divisiones que conforman la industria: la industria de la manufacturera; la construcción; la extractiva; Y la eléctrica.

El crecimiento más importante lo observo la industria de la manufacturera, que al inicio del decenio de los setenta participaba con el 20.35% del PIB y para finales del decenio se duplico su producción (crece 118%) a una tasa promedio anual de 8.10%. En el decenio de los setenta se vuelve a duplicar su producción crece (97%), con lo que la producción manufacturera, en los años logra expandir el 23% con respecto a su participación en la producción nacional, para disminuir en el tercer periodo al 5.74% a una tasa anual de 1.12%.

En la década de los setenta, la industria de la construcción mas que se duplico (crece 118%), a una tasa promedio anual de 8.32% (crece el 97.105), para volver a duplicar la producción, a una tasa promedio del 7.02% y disminuir el siguiente periodo en 24.58%, a una tasa anual promedio de 74.49%. La industria minera fue la que en la década de los setenta registra un crecimiento menor (crece un 52%), a una tasa promedio de 4.27%, incrementando su crecimiento en al década de los setenta en 145%, a una tasa promedio anual del 9.36% para

¹¹ Véase Rene Villarreal Industrialización deuda, desequilibrio externo México (1929-1977)

declinar en 1.20% en el último periodo (1981-1986) a una tasa promedio anual de 0.24.

La electricidad es el tipo de industria que se ha caracterizado por tener mayor crecimiento sostenido; En la década de los sesenta aumentó 2.5 veces (crece al 255%), en la década de los setenta crece 1.5 veces (144%) y en el tercer periodo, 1981-1986 reduce su crecimiento, a solo 30.83%.

Por la importancia que tiene la industria manufacturera, se realiza un análisis más desagregado de su evolución, para ello lo he dividido en bienes de consumo, bienes intermedios y bienes de capital, los cuales pasaron de tener una participación en 1960 del 59%, 28% y 113%, para cambiar en 1980 su estructura de participación al 44%, 39% y 17% respectivamente, observándose que los bienes de consumo disminuyeron su participación en 15%, en cambio los intermedios y de capital aumentaron en 11 y 4 puntos respectivamente.

Si analizamos los principales cambios en la participación de estas divisiones de la industria manufacturera, encontramos que en la década de los setenta los bienes de capital son los que más crecieron, en casi dos veces (195%), a una tasa promedio anual del 11.5%; los bienes intermedios una y media veces (144%), a una tasa promedio de 9.34% y los de consumo llegaron a duplicarse (88%), creciendo en promedio anual del 6.5%

En la década de los setenta se observa la misma tendencia de crecimiento, pero menor a la anterior. Los bienes de capital crecieron de 1.6 veces (136%), los intermedios de 1.25 veces (125%) y los de consumo solo el 70%. En el tercer periodo (1982-1986) cambió radicalmente la tendencia, ya que solo los bienes de capital los que disminuyeron en mayor proporción (29.4%), seguidos los bienes de consumo (1.25%) y son los bienes intermedios los únicos que mantienen un

modesto crecimiento de (3.44%)¹², de lo que podemos concluir que los bienes de capital son el sector más sensible tanto al crecimiento como al estancamiento.

Para poder identificar los principales cambios en la posición relativa de sectores de ramas industriales que transformaron la estructura del sector en los distintos periodos, se han seleccionado por su dinamismo en las ramas líderes del sector manufacturero, con base tanto en la importancia de su participación en el PIB como por la evolución de su posición relativa en los distintos periodos, para determinar y explicar la forma de los cambios macroeconómicos afectan su desarrollo.

Este análisis de la evolución de la estructura del sector industrial y el comportamiento de las industrias líderes se presenta en dos niveles, en el primero se analizan los nueve grandes agregados de la industria manufacturera y en el segundo término, en forma desagregada, las 10 ramas líderes del sector (resina, automóviles, petróleo) que explican algunos comportamientos como el de los automóviles en los años correspondientes al segundo y tercer periodo.

Para 1960, la industria manufacturera agrupa a las empresas del país en nueve ramas industriales de acuerdo con su clasificación, basada en su participación en el total de la industria manufacturera, se tiene que el primer lugar lo ocupan los productos alimenticios, bebidas y tabaco, seguido de textiles, prendas de vestir e industria del caucho y plásticos; productos metálicos, maquinaria y equipo industrial metálicos básicos; Productos minerales no metálicos; papel, productos del papel, imprentas, editoriales e industrias de la madera y productos de la madera..

En la década de los setenta se destacan principales cambios en la posición relativa de las ramas como el de los productos metálicos que pasaron del 4° al lugar, y el del producto de minerales no metálicos del 6° al 5° lugar; en cambio,

¹² Véase Rene Villarreal, industrialización deuda desequilibrio externo en México(1929-1977)

bajaron de posición los textiles, las prendas de vestir e industrias del cuero que bajaron en el periodo de la 2ª a la 3ª posición.

En el periodo de 1981-1986 los principales cambios son el papel, los productos de papel, imprentas editoriales, que pasaron del 5º al 6º lugar y las industrias metálicas básicas de la 6ª a la 7ª posición.

Así por ejemplo, fue obvio que las industrias de consumo, que ya había sustituido las importaciones, representaban una mayor participación en la estructura de la manufacturera. De las 10 ramas industriales manufactureras más relevantes en su estructura en 1980, siete u ocho correspondían a los bienes de consumo.

En el decenio de los setenta, se avanzo en la sustitución de bienes intermedios para lo cual señalarmos que la siderurgia pasa del 5º lugar al 2º, el petróleo y sus derivados, del 6º al 5º los productos basándose en minerales no metálicos pasaron 9º al 6º; los productos farmacéuticos, del 11º al 14º; el papel y el carbón, del 14º al 10º; las carrocerías, motores y parte de automóviles del 27º al 15º, en cambio, los hilados y tejidos pasaron del 1º al 30.

En el periodo de 1980-1986 curiosamente, dado el estancamiento de la industria manufacturera en general, el petróleo y sus derivados pasaron de ocupar el tercer lugar al 1º. En 1986 también suceden cambios significativos, los que se observan en las resinas sintéticas que pasaron del 12º al 5º; la petroquímica básica, del 42º al 24º; los jabones; cosméticos y; detergentes del 24º al 14º y el azúcar del 40 al 31; la cerveza y malta del 20º al 16º; los productos farmacéuticos del 13º al 14º y la molienda de nixtamal del 14º al 11º.

Hasta aquí resulta interesante observar que en año de 1960, las 10 industrias líderes respecto a la participación en su producción en la industria manufacturera eran: 1) hilados y tejidos; 2) carnes y lácteos 3) molienda de nixtamal, 4) molienda de trigo; 5) siderurgia; 6) petróleo y derivados; 7) prendas de vestir; 8) cuero y calzado; 9) productos minerales no metálicos y 10) otros productos alimenticios.

Y para 1986, el orden era el siguiente:

Petróleo y derivados; 2) siderurgia; 3) hilados y tejidos; 4) prendas de vestir; 5) resinas sintéticas y fibras artificiales; 6) productos farmacéuticos; 7) carnes y lácteos; 8) papel y cartón; 9) molienda de trigo; y 10) otros productos alimenticios. Esto refleja que para 1986, de alguna manera se han consolidado manteniendo los sectores de bienes de consumo, siderurgia, resinas y petroquímicos básicos y secundarios, y se debilitaron los avances en la industria de bienes de capital y metalmecánica; Lo que frenó significativamente a la maquinaria y equipo eléctrico y no eléctrico, y a los bienes de consumo duradero como automóviles y electrodomésticos.

Es importante mencionar que las continuas devaluaciones de 1982 afectaron directamente el comportamiento de la industria en general, causando un aumento considerable de la deuda externa privada; el encarecimiento de la maquinaria equipo y materias primas importados; y, la incertidumbre de los empresarios respecto a las políticas implantadas en la producción industrial, después de haber aumentado a una tasa media anual de 9.9% en el periodo de 1978-1981, experimentó un decremento de 1.6% en 1982. Los sectores más afectados fueron la construcción y la industria manufacturera con caídas en su producto del orden del 0.5% y 2.9%, respectivamente.

Dentro del sector manufacturero, las ramas más importantes de diferentes insumos de amplia difusión, pertenecientes al sector industrial endógeno (sie), presentaron decrementos en su producción: Industrias básicas del hierro y el acero (-7.7%) y productos minerales no metálicos (-4.9%). De los bienes de consumo, la industria automotriz y la rama de prendas de vestir también experimentaron decrementos con respecto a 1981.

2.- LAS RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO Y EL EXTERIOR.

2.1 PRINCIPALES SOCIOS COMERCIALES.

A partir de 1983, México inicio un profundo cambio estructural, caracterizado por el saneamiento de las finanzas públicas, la reestructuración del sector paraestatal y la nacionalización de la protección comercial. A partir de 1983 se ha sustituido, de manera importante, la protección comercial basada en permisos previos de importación por aranceles. Hoy menos del 2% de las fracciones (240) de la tarifa de impuestos general de importación (TIGI), continua sujeta a esta restricción. Bajo este régimen se realizaron solo el 20% de las importaciones del año de 1989, mientras que en 1983 la totalidad de las compras externas requería de requisitos permiso de previo, paralelamente, se redujo la tasa de protección arancelaria promedio de la economía mexicana de 16.4% en 1989. En 1986, como parte del esfuerzo para reorientar la economía mexicana del exterior, se firmo el protocolo de adhesión de México al acuerdo general de aranceles aduaneros y comercio (gatt).

Bajo la administración del presidente Carlos salinas de Gortari, el proceso de cambio estructural se ha profundizado y complementado con un programa de regulación de la económica, la simplificación y recaudación del arco jurídico que regula la inversión extranjera, promoción de las exportaciones, el fomento de la actividad productiva de los particulares y la promoción de los intereses del exterior. Uno de los cambios más notables llevados a cabo en la economía mexicana ha sido el desempeño del sector exportador durante lo ochenta. En la década pasada, caracterizada por estancamiento en el PIB, las exportaciones no petroleras sobresalieron por su gran dinamismo y son, hoy, puntuales de la recuperación económica del país. En particular, en el periodo de 1982-1989, las ventas externas de productos no petroleros crecieron a una tasa promedio anual

superior al 20% y pasaron de representar a 4,753 millones de dólares en 1982 a 14,889 en 1989 modificando radicalmente la composición de nuestras exportaciones. Mientras que durante años pasados representaba las exportaciones no petroleras el 65.4% total en 1982 esta cifra solo era del 22.4% , considerando al igual que lo que hacen los países asiáticos, las ventas de las maquiladoras como exportaciones, el total de estas alcanzo alrededor de 35,000 millones de dólares durante 1989, de los cuales 245 mil millones corresponden a productos manufactureros(70 por ciento del total), lo que represento una tasa de crecimiento anual superior al 14 por ciento, respecto de 1988. Las exportaciones mexicanas de manufacturas se incrementaron 4.5 veces en el transcurso de los últimos años. En ese mismo periodo, las exportaciones manufactureras de Hong -Kong, corea del sur, Singapur y Taiwán se multiplicaron 3.3, 2.8, 25.9 y 2.9 veces respectivamente

Incluso con la medición tradicional de exportaciones manufactureras, el desempeño mexicano (incremento de 4.2 veces) supera no solo al de las cuatro naciones ya mencionadas, sino también el de Brasil, Colombia, Chile, filipinas y malasia durante el periodo de 1982-1988.

La comparación internacional es igualmente favorable si nos concentramos en el desempeño de 1989. De acuerdo con estimaciones de la conferencia para la cooperación económica del pacifico, el crecimiento promedio de las exportaciones totales de esa región fue de 9.3%; de los catorce países miembros, solo Tailandia y Singapur registraron tasas superiores al de nuestro país.

Las condiciones económicas internacionales evolucionan vertiginosamente. La factibilidad económica de las naciones depende de su flexibilidad para adaptarse a las continuas transformaciones y aprovechar las oportunidades que se generan en el mercado internacional.

La incorporación de nuevos participantes en el comercio internacional, el surgimiento de bloques comerciales y una creciente competencia en los

mercados, tanto de exportación como de recursos de inversión, requiere de una respuesta ágil y oportuna por parte de nuestro país.

Sin embargo, México busca oportunidades que se pueden ver limitadas por la agudización de las presiones proteccionistas y la ineffectividad de las reglas de comercio internacional para asegurar el acceso a los mercados externos.

México busca una ampliación y mejoramiento, por la vía bilateral, de las relaciones económicas y comerciales con la comunidad europea, con los países de América del norte, con los que integran la cuenca del pacífico y con las naciones de América latina. En forma simultánea, México participa activa y constructivamente en los organismos regionales y multilaterales, como la asociación latinoamericana (ALADI) y el GATT, a fin de liberalizar los flujos comerciales en el ámbito regional y global y, con ello, abrir camino a una mayor participación de los productos mexicanos en el mercado mundial.

Para enfrentar con oportunidad y suficiencia los retos que plantea el escenario intencional, México requiere de estrategias de negociación comercial internacional que aprovechen al México posible y de manera complementaria las vías bilateral, regional y multilateral.

El objetivo de estas negociaciones y los acuerdos comerciales internacionales es lograr la penetración y permanencia de las ventas externas, en mercados tradicionales y nuevos. Y así facilitar la expansión sostenida de las mismas.

En el aspecto bilateral, las negociaciones de México, con el mundo, continuaran rigiéndose por cinco principios:

- 1.- deberán incorporarse la mayor disminución arancelaria posible para las exportaciones mexicanas, reconociendo diferencias económicas entre México y nuestras contrapartes comerciales.
- 2.- deberán minimizar las barreras que enfrentan nuestras exportaciones, en un ámbito de clara reciprocidad

3.- deberán asegurar un acceso estable a los mercados externos, que deriven certidumbre de largo plazo.

4.- deberán procurar un justo equilibrio en la resolución de controversias, evitando la aplicación de medidas unilaterales.

5.- deberán inducir cabalmente la complementariedad de nuestra economía con la de nuestros socios comerciales,

Así nuestro país debe de aprovechar las oportunidades y responder a los retos económicos que se gesten través de la revolución científica y tecnológica, la aparición de nuevos actores en el comercio internacional y la formación de bloques económicos.

Las oportunidades para México se concentran fundamentalmente en los países de América del norte, América latina, cuenca del pacifico y Europa. Adicionalmente en el ámbito multilateral, el GATT y la ronda de Uruguay ofrecen importantes posibilidades para apoyar el proceso de modernización económica del país.

MÉXICO EN EL GATT

El acuerdo general sobre aranceles aduaneros de comercio (GATT) fue firmado por 23 países y entro en vigor en enero de 1984.

El GATT es un contrato internacional que establece derechos y obligaciones entre las partes contratantes; Promueve el intercambio comercial mediante la eliminación de restricciones y la reducción de los aranceles aduaneros, a través de un proceso de negociaciones multilaterales.

En 1986 se iniciaron en punta del Este, Uruguay, las negociaciones más ambiciosas del acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio (GATT, por sus siglas en ingles) conocidas como la ronda de Uruguay, las negociaciones concluyeron participando 116 países. Los objetivos de la ronda de Uruguay fueron:

Profundizar la apertura comercial en el ámbito mundial.

Reforzar y dar transparencia a las reglas de comercio mundial.

Incorporar al GATT sectores como agricultura y textiles, e incluir las nuevas áreas como la propiedad intelectual y los servicios.

El objetivo fundamental de la participación de México en la ronda, fue obtener en el ámbito multilateral, un acceso estable y seguro para las exportaciones mexicanas a los mercados internacionales, en reciprocidad por las medidas autónomas de liberalización comercial adoptadas en los últimos años.

Los acuerdos de libre comercio suscritos por México con otros países son plenamente compatibles con la ronda de Uruguay. Aun más de dos esquemas de liberalización se complementan: las zonas de libre comercio por el reducido número de participantes, promueven al máximo las relaciones comerciales entre los países involucrados, al tiempo que la ronda de Uruguay permitirá tener claras y mayor disciplina en el ámbito multilateral.

Los aranceles de los países desarrollados y en vías de desarrollo se reducirán en un monto promedio no inferior a 33% al término de cinco años, las negociaciones arancelarias son particularmente benéficas para México, ya que reducirán los aranceles consolidados de 50% a 35%, pero no disminuyeron los aranceles vigentes.¹³ Así México no reduce los aranceles reales, mientras que otros países si lo harán, otorgando a México acceso efectivo para algunas de sus más importantes exportaciones a países europeos, asiáticos y de Oceanía. De esta forma, excluyendo aquellos países con los que México ha negociado acuerdos de libre comercio, en nuestro país persistirá el mismo nivel de protección frente al resto del mundo.

Algunos países desarrollados eliminarán totalmente sus aranceles en: farmacéuticos; equipo de construcción; equipo médico; equipo agrícola; acero

¹³ Los aranceles consolidados son aquellos comprometidos ante el GATT. Para México la mayoría de estos aranceles se ubican en un nivel del 50%.

cerveza; espirituosas; Madera; papel; juguetes y muebles. Dichas iniciativas se traducen en ventajas tangibles para México, al ampliarse el mercado de nuestras exportaciones.

El siguiente cuadro nos muestra las reducciones otorgadas a México por algunos de nuestros principales socios comerciales en productos industriales excluyendo a Estados Unidos y Canadá:

Oferta en productos industriales para México de EU. Japón y Australia.

CUADRO 9.- REDUCCION DE ARANCELES

País	Arancel promedio	Porcentaje de reducción
Unión Europea	2.17	28.6
Japón	3.02	23.8
Australia	18.81	29.9

Fuente: Revista Banco Nacional de Comercio Exterior S.C.N.1992, Varios Números

México mantendrá sus aranceles actuales y solo reducirá en un promedio, sus aranceles consolidados en el sector agropecuario en periodo de diez años. Sin embargo, México se beneficiara de una reducción del 36% promedio en seis años ofrecida por nuestros principales socios comerciales en este sector.

También se acordó reducir esto aranceles en un 15% como mínimo para países desarrollados y en 10% para países en desarrollo (peds), en plazos de seis días y diez años respectivamente.

En las negociaciones del tratado del libre comercio de Norteamérica, México decidió arancelizar sus cuotas y permisos, por lo que el compromiso de arancelización en la ronda de Uruguay no implica un esfuerzo para nuestro país.

MÉXICO EN ALADI.

Los gobiernos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela suscribieron el 12 de agosto de 1980, el tratado de Montevideo que crea la asociación latinoamericana de integración (ALADI). Este tratado fue ratificado por el Senado mexicano el 12 de febrero de 1981.

Por medio de este instrumento, las partes contratantes decidieron proseguir el proceso de integración económica de América Latina. El objetivo del tratado es el establecimiento, a largo plazo, del mercado común latinoamericano, encaminado a promover el desarrollo económico y social de la región.

América Latina tiene población estimada en 435 millones de habitantes. Su producto interno bruto ha registrado incrementos inferiores a los niveles mundiales (0.6% y 1.1 en los años de 1988 y 1989). El PIB global de los países miembros de ALADI representó en 1988 el 6.3 por ciento del PIB mundial. Por su parte en ese mismo año México participó con el 17.6 por ciento en el PIB total de los países de ALADI.

En 1989, el comercio exterior de América Latina superó los 192 mil millones de dólares y el comercio de la ALADI ascendió a 153 mil millones, lo que representó cerca de 3 por ciento del comercio mundial. El valor del comercio total entre los países miembros de la asociación fue de 22 millones en 1989.

México ha celebrado diez acuerdos de alcance parcial bilaterales con los países miembros de ALADI, en los que se han negociado preferencias arancelarias y no arancelarias. En algunos acuerdos establece la posibilidad de llevar a cabo proyectos de conversión, coproducidos y comercialización compartida en uno o varios sectores industriales o de servicios. Se han realizado 16 acuerdos de tipo sectorial en los que se otorgan preferencias para productos de las siguientes industrias; informática,

Válvulas, electrónicas; química, electricidad; maquinas de oficina; fonografía; Químico-farmacéutica; petroquímica; fotografía; electrónica; y comunicaciones eléctricas; colorantes y pigmentos; aceites esenciales; químico-aromáticos, aromas y sabores; lámparas y unidades de iluminación; vidrio, y material médico hospitalario, odontológico y veterinario.

La mayoría de estos acuerdos se han escrito entre Argentina, Brasil y México. En algunos de ellos también se han incorporado Chile Uruguay y Venezuela. Las preferencias acordadas se hacen extensivas, sin reciprocidad a los países de menor desarrollo económico. En 1988, el comercio de México con ALADI es favorable a nuestro país, con un superávit de 768 millones de dólares que se origina por exportaciones por 1,499 millones de dólares importaciones por 681 millones.

En 1988 se observó un deterioro en la balanza de México con los países de ALADI. En ese año se registró un superávit de 271 millones de dólares, como resultado de exportaciones por 837 millones de dólares e importaciones por 837 millones de dólares e importaciones por 566 millones de dólares. Ello contrasta con el nivel de comercio registrado en 1983, cuando se alcanzó un superávit comercial de 693 millones de dólares (886 millones de dólares de exportación contra 193 millones de dólares de importación).

TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON EL GRUPO DE LOS TRES (G-3).

Durante los últimos años México ha mantenido principalmente tres frentes de negociación con América latina. Uno de ellos con llamado grupo de los tres, es decir. Con Colombia y Venezuela, otros con Costa Rica y un tercero con Bolivia. Esta presentación expone los aspectos relevantes de la negociación con el grupo de los tres. Antes de mencionar la importancia daré a conocer cuál ha sido la experiencia de México y América latina en la trama de integración comercial. La

cual su primera integración la lleva a cabo con la integración de ALADI dicha asociación la conforman 11 países teniendo su origen en la ALAC (1960). Y en 1980 se formalizó la ALADI con el tratado de Montevideo. En contraste, G3 tiene la particularidad de buscar objetivos y mecanismos una realidad que concuerdan en mayor medida con la apertura e integración comercial. De esta forma el G-3 está conformado por un conjunto de principios modernos que hacen que sea el acuerdo más completo y avanzado en el ámbito del ALADI. Colombia y Venezuela negociaron con México con un solo posición de negociación, lo cual refleja su propósito de no erosionar su arancel externo común que como unión aduanera definió el grupo andino. Por lo tanto el G-3 habrá de promover un importante efecto multiplicador en América latina en materia de libre comercio. En 1991, México concluyó con Chile las negociaciones para suscribir un acuerdo de libre comercio, este acuerdo de haber entrado en vigor ha mostrado con éxito un importante repunte de comercio. No obstante, si se compara con el acuerdo México-Chile con lo negociado en G3 es posible observar que G3 es un tratado mucho más completo, vanguardista y promotor del comercio. Actualmente los flujos comerciales que México tiene en Colombia y Venezuela son muy reducidos. México le exporta a Colombia fundamentalmente productos químicos, fibras sintéticas, automóviles y resinas para la industria plástica; e importa de ese país libros, material editorial, derivados del petróleo, insecticidas, algunos productos laminados y tubos, con respecto a Venezuela, México le exporta fundamentalmente automóviles, químicos básicos maquinaria y orfebrería; mientras que lo que se importa son principalmente productos de la industria del acero, químicos y derivados del petróleo. Sin embargo, el tratado de G3 representa un mercado potencial de aproximadamente 145 millones de consumidores y busca aprovechar la complementariedad de las ventajas que existen entre los tres países.

Para poder tener una primera imagen de las dimensiones de los mercados que estamos hablando en el G3, un indicador lo que es el comercio exterior de Colombia, Venezuela y México.

CUADRO 10

COMERCIO EXTERIOR TOTAL DE LOS PAÍSES DEL G3 EN 1993.

Países G3	MÉXICO	COLOMBIA	VENEZUELA
Exportaciones	29,876	7,175	14,226
Importaciones	48,857	9,841	11,013
Saldo	-18,981	-2,666	3,213
Comercio total	78,733	14,026	25,239

Fuente: Revista, Banco Nacional de Comercio Exterior.

En 1993 exporto al mundo aproximadamente 30 millones de dólares e importo cerca de 49 millones de dólares. Colombia por su parte exporto alrededor de 7 mil millones de dólares e importo casi 10 millones de dólares. En ese mismo año, Venezuela, registro flujos comerciales significativamente mayores que los de Colombia, su exportación rebaso los 14 mil millones de dólares, mientras que sus importaciones fueron de 11 mil millones de dólares.

Cronología de la negociación del G3, este grupo se deriva de los 13 grupos de alto nivel entre los que se encuentran los grupos de comercio, cooperación conjunta en Centroamérica y el Caribe, energía, finanzas, transporte marítimo, cultura, medio ambiente, telecomunicaciones, turismo, pesca y acuicultura, transporte terrestre, ciencia y tecnología.

Lo que fundamentalmente busca el tratado del G3 es conformar una zona de libre comercio entre los países. Para México es muy importante buscar la expansión y diversificación de su comercio bajo condiciones de reciprocidad, eliminando las barreras arancelarias y no arancelarias que estén para acceder a los mercados de Colombia y Venezuela.

Así mismos los benéficos del tratado permanezcan en región evitando triangulación, sé previo que la eliminación de aranceles debería aplicar a los bienes que cumpliera con cierto requisito de origen, con lo cual se promovería una mayor utilización y empleos de los recursos e insumos de la región en el comercio reciproco. Para los productores y exportadores mexicanos también es relevante contar con regla que den certidumbre en materia de propiedad intelectual, donde la historia ha mostrado que América latina ha habido una gran piratería de marcas mexicanas. Por mencionar algunas me referiré a marcas de cerveza y algunos productos alimenticios mexicanos que han sido indebidamente registradas en otros países y que a veces no se usan, pero como consecuencia complica a la exportación de un producto o lo colocan en condiciones de desventaja. El grupo de los tres de acuerdo a 7 grandes áreas de negociación, que al comparase con las del tratado de libre comercio con Norteamérica es posible observar prácticamente son las mismas; Acceso a mercados, reglas de comercio, inversión, servicios, compras del sector público, propiedad intelectual y solución de controversias.

MÉXICO Y LOS PAÍSES DE LA CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO.

La cuenca del pacifico es la región más dinámica del mundo. Los países de la zona se han caracterizado por elevadas tasas de crecimiento y un notable desempeño exportador. En particular, las naciones de la cuenca oriental, las naciones de la cuenca oriental del pacifico (cop) 1/ cuentan con 157 millones de habitantes, casi la tercera parte de la población del mundo, y tienen una producción agregada que representa el 20 por ciento del PIB mundial.

El crecimiento de la región se ha sustentado fundamentalmente, en el comercio exterior. La acumulación de excedentes comerciales hacen de la COP una de las fuentes más importantes de inversión extranjera directa. Destaca, dentro de este

grupo, Japón cuyas inversiones totales en el exterior superaron los 210 mil millones de dólares en 1989. De esta cifra, el 22 por ciento se dirige a países de Asia Oceanía, el 40.9 por ciento a estados unidos y Canadá el 15 por ciento a América latina el 0.8% a México.

Taiwán se convirtió en una de las economías con mayor disponibilidad de recursos para invertir en el comercio exterior, debido a sus enormes reservas de divisas, que a finales de 1989 sumaron alrededor de 70 mil millones de dólares..

Japón se ha constituido como el motor que impulsa el desarrollo económico de la región. El crecimiento de los países vecinos se ha basado en la transferencia de recursos de tecnología provenientes de ese país. Del total de inversión japonesa canalizada al exterior, 20 por ciento tuvo como destino final la COP. La capacidad de influencia económica de Japón es tal, que las relaciones internacionales de Australia y nueva Zelanda están tomando una clara orientación hacia este país, debilitando su vínculo económico e histórico con Europa y Estados Unidos. La participación de Japón en el comercio mundial en 1988 fue aproximadamente 7.7 por ciento. En ese año, Japón fue el tercer exportador en el ámbito mundial. Sus ventas al exterior representaron el 9.2 por ciento del total mundial y sus compras al 6.3% de las importaciones. Japón se ha convertido en el segundo socio comercial de estados unidos después de Canadá.

El comercio total de Japón en 1989 fue de 486 mil millones de dólares. En el periodo 1983-1989, el comercio de Japón registro una tasa anual del 11 por ciento. Entre 1986-1988, este país mantuvo un superávit comercial anual cercano a cien mil millones de dólares. Este superávit descendió a 64,328 millones de dólares en 1989, como consecuencia del esfuerzo del gobierno japonés incrementó sus importaciones y aminorar así los principales socios comerciales, especialmente Estados Unidos.

La cop es el tercer mercado para los productos mexicanos, después de los estados unidos y de la comunidad europea en 1988, las exportaciones mexicanas

a esta región superaron los 1,700 millones de dólares y el comercio total ascendió a 3,277 millones de dólares.

Japón es el principal socio comercial de México en la región. La participación de Japón en el total de las exportaciones mexicanas en 1989 fue de aproximadamente el 6 por ciento. Sin embargo, las exportaciones de petróleo crudo representaron el 80 por ciento en ventas totales de México a Japón en el periodo 1982-1988.

En 1987 y 1988, el comercio global entre estos dos países alcanza los valores de 2,144 millones de dólares, respectivamente, representado 6.4 por ciento y 5.8 por ciento del comercio total de México con el comercio exterior.

La balanza comercial de México con Japón registra, desde 1982 saldos favorables. Estos llegaron a superar los 1,000 millones de dólares en 1983-1985 para ascender en 1988 a solo 106 millones de dólares. En el periodo enero octubre de 1989, el comercio total de México con Japón superó la cifra de 1,628 millones de dólares, 1073 millones correspondieron a exportaciones y 555 millones a importaciones. Las transacciones comerciales arrojaron un saldo positivo para México de 518 millones de dólares. Japón es el cuarto inversionista más importante en México, con un monto de 1,689 millones de dólares lo que representa el 0.8 por ciento de la inversión extranjera, pero significa el 5.1 por ciento de la inversión extranjera en México.

Las relaciones comerciales de México con Australia, Hong Kong, Corea del Sur y Singapur han evolucionado favorablemente en los últimos años. El comercio total de México con estos países pasó de 242 millones en 1988. Los principales productos de exportación a estos países son: Petróleo elaborado y barras de hierro, ácido tereftálico, tubería, máquinas para procesamiento de datos, hilados sintéticos y cerveza. La importación mexicana proveniente de estos países se concentra en receptores de televisión, radios, aparatos de grabación, máquinas y herramientas, lana y semillas de girasol.

El reto comercial de México ante la COP es aumentar su penetración en este mercado de aproximadamente 550 mil millones de dólares anuales. La oportunidad que brinda la nueva política de promoción de importaciones de Japón deberá aprovecharse para consolidar la presencia de nuestros productos en el mercado del país. La ubicación geográfica de México es privilegiada por estar situado junto al principal mercado del mundo y entre región Asia pacifico y la comunidad europea. Ello le permite aspirar a convertirse en puente de producción y comercio entre los dos continentes, con el consiguiente benéfico económico.

MÉXICO Y LOS PAÍSES DE EUROPA.

En Europa se están registrando cambios vertiginosos y trascendentes. Los 12 ¹⁴ países de la comunidad económica europea buscan la consolidación de un mercado unificado hacia 1992. La asociación europea de libre comercio (AELC)¹⁵ con la comunidad. Las naciones del este europeo se transformaron con rapidez en economía de mercado, buscando atraer inversión extranjera y abrir mercados para sus exportaciones.

Actualmente, la comunidad europea constituye nuestro segundo socio comercial, después de los estados unidos, con cerca de 14 por ciento de las exportaciones mexicanas y el 15 por ciento de las importaciones de nuestro país en 1982 más del 170 por ciento de las exportaciones mexicanas e la comunidad eran de petróleo y para 1989 representaron menos del 50%.

¹⁴ Los países que participan en el proceso de integración de la comunidad económica europea son: Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Reino Unido, República Federal Alemana, Países Bajos y Portugal.

¹⁵ Los países que integran la asociación europea de libre comercio son Austria, Finlandia, Liechtenstein Noruega, Suecia y Suiza.

La comunidad constituye el segundo socio inversionista de México. En 1988 la inversión europea directa en México alzo un monto de 5,037.5 millones de dólares y represento el 20% de la inversión extranjera acumulada en nuestro país. Las relaciones económico comerciales entre México y la comunidad europea cuentan con un nuevo marco normativo a través del convenio de cooperación comercial suscrito en 1975. Este convenio otorgo la cláusula de nación más favorecida la que era relevante porque México no era miembro del GATT. Además, se establecieron compromisos para la celebración de ferias, misiones y seminarios en materia comercial. Como consecuencia de adhesión de México al GATT, este convenio ya no contiene compromisos importantes para ampliar las relaciones económicas bilaterales.

Durante 1989 se estrecharon los nexos comerciales mediante la creación de la subcomisión de cooperación industrial. El objetivo de esta subcomisión es promover el desarrollo de la industria mexicana mediante conversiones y la cooperación para el desarrollo tecnológico, el establecimiento de normas y estándares y la capacitación de recursos humanos.

Además, en 1989 México accedió a la red de información oportuna de negocios denominada bussines cooperación network permite al empresario mexicano identificar a sus potenciales contrapartes europeas para el establecimiento de conversiones, contratos de transferencia de tecnológica, de distribución y comercialización.

Nuestro país también negociado el acceso a los fondos de inversión comunitarios al ampara del programa internacional investment partneers, establecido por la comunidad europea para apoyar a los países en desarrollo.

Estos fondos de financiamiento de estudios de pre inversión, estudios de mercado y aportaciones de capital riesgo para el arranque de empresas mixtas, especialmente las de tamaño pequeño y mediano. Los esfuerzos bilaterales mexicanos por lograr una cooperación económica más amplia se han orientado

principalmente a propiciar acercamientos con la república federal alemana, Francia, el reino unido, España Portugal, Italia y Bélgica, los esfuerzos se orientan a incrementar las exportaciones mexicanas a los mercados de esos países; A captar un mayor porcentaje de recurso de inversión, y aprovechar los mecanismos de cooperación económica de que disponen para los países en desarrollo.

Estos mecanismos se dirigen a la capacitación técnica e industrial; el acceso a sus bancos de información; la participación conjunta de proyectos científico-tecnológicos; el financiamiento de conversiones, y la promoción comercial.

Destacan algunas acciones llevadas a cabo con diversos países. Con España, se suscribió un acuerdo se conceden a México 1,500 millones de dólares en créditos al comercio exterior y ambos países se comprometen a realizar los mayores esfuerzos para movilizar conjuntamente 2,500 millones de conversiones.

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

México estados unidos y Canadá integran una región con abundantes recursos naturales que incluye , capitales y mano de obra, en un área que se extiende más de 21 millones de kilómetros cuadrados, con una población aproximada de 360 millones de habitantes y un producto interno bruto de más de seis billones de dólares.

Para formarse una idea de la importancia relativa que tiene la economía mexicana en relación a estados unidos, puede señalarse que esta representa menos del 4% del PIB de Norteamérica, y aproximadamente el 6% de la exportación e importación total de ese país. Por el contrario, para México, la exportación a los estados unidos representa más de 75% de la exportación total, y la importación se encuentra también en niveles cercanos al 70%.

La relación especial que existe entre México y los estados unidos ha sido calificada como relación especial, ya que vivir junto al país más poderoso del mundo resulta de gran complejidad, y trae consecuencias una muy distinta percepción sobre los problemas y las soluciones.

Por otra parte, la relación de México y Canadá aunque cordial y respaldado por varios convenios comerciales ha sido hasta hace menos de diez años, distante y, en términos económicos, reducida. En la actualidad, México es el principal país de América Latina que exporta a Canadá y registra una balanza comercial favorable.

El TLCAN, que entro en vigor en enero de 1994 se ha sido calificado como él más avanzado en su género, pues reconoce la globalización creciente y la interdependencia económica, al vincular el intercambio de bienes, comerciales, servicios y movimientos de capital, a la vez que tiene en cuenta los principios del multilateralismo que apoya el GATT. Por otra parte, es el primero que se negocia entre dos países desarrollados y uno en desarrollo. Debe recordarse el largo proceso de negociación y las muchas dificultades y prejuicios que hubo que superar en los tres países para llegar al acuerdo.

Se mencionaran, de manera sinóptica, los aspectos que incluye el acuerdo, los calendarios de desgravación por grandes áreas, como son el acceso a los mercados, reglas comerciales, servicios, inversión, propiedad intelectual y resolución de controversias.

El tratado establece formalmente una zona de libre comercio, de acuerdo con los principios del GATT. Sus objetivos principales son la eliminación de las barreras comerciales, ampliación de oportunidades de inversión, protección de derechos a la propiedad intelectual y mecanismos para solucionar controversias. Como principios fundamentales están la no discriminación, el trato de nación más favorecida y la transparencia en los procedimientos.

En relación al comercio de mercancías, se prevé la eliminación de los aranceles en cuatro periodos. Un primer grupo de mercancías que do desgravado, desde el inicio del tratado (1º de enero de 1994). Al terminar el quinto año de vigencia del tratado, se eliminaran otro grupo de productos. En el décimo año en 2004, se llegara a la desgravación casi total, quedando únicamente para un periodo de 15 años algunos productos que comprenden el 1% de las importaciones de los tres países. Debe de señalarse que este no es un proceso rígido, sino que puede modificarse a petición de una de las partes. Considera, además, eliminar barreras no arancelarias al comercio entre los países, y evitar se establezcan otras nuevas.

Otro tema que conviene destacar es el fijar reglas de origen, ósea los requisitos que deben cumplir las mercancías para poder disfrutar del régimen arancelario preferencial, tomado en cuenta los proceso de transformación que tiene muchos insumos. A la vez, el tratado tiene en cuenta que esta liberalización comercial requiere de la unificación en políticas aduaneras, al establecerse un certificado de origen para los bienes procedentes de los tres países.

En el caso del sector textil, agropecuario, automotriz y energético, hay disposiciones específicas sobre su liberalización comercial.

Los servicios con objeto de reglas de intercambio. Se distinguen entre el llamado comercio transfronterizo de servicios, que incluye una serie de distintas actividades tales como los servicios de computación, transporte, telecomunicaciones, comercio, turismo, construcción y otros, y un sector especial, el de servicios financieros, donde se pretende llegar a un sistema financiero regional abierto.

Otros aspectos importantes que incluye el tratado están relacionados con el destino de la inversión extranjera, los requisitos para compras del sector público, el resultado de las controversias que surjan y las posibilidades de protección

temporal que se formen respecto de sectores amenazados por fuertes importaciones.

Es importante destacar el esfuerzo y las consecuencias que tendrá el lograr una integración más estrecha en el ámbito regional y como habrá de modificar la vida de todos nosotros al crear una nueva perspectiva de los problemas y sus soluciones. Además, proporciona un mayor grado de estabilidad para la economía mexicana, ya que forma parte del mercado más importante del mundo, es atractivo para los capitales internacionales, y de gran importancia para México, cuyo nivel del ahorro interno es sumamente reducido.

Hay que considerar, además, que en un mundo cada vez más competitivo y agrupado en bloques regionales es más acertada.

La relación con Estados Unidos, como se ha visto en esta exposición, ha sido siempre importante y difícil. Con este acuerdo se sientan las bases para un nuevo tipo de relación, que es de esperar sea más positiva. La inclusión de Canadá agrega un nuevo elemento, pues solo va a aumentar el intercambio comercial, sino que puede ser un apoyo frente a la gran influencia que tienen los Estados Unidos en el pacto trilateral.

Un aspecto de gran interés en la actualidad es si el tratado se limitara a los tres miembros que lo integran, o si llegara a incluir a otros países de la región. Su forma actual, hay que señalarlo, va a generar una desviación comercial respecto a otros países, pero de llegarse a un proyecto más ambiciosos, requerirá de modificaciones para crear un área libre de comercio regional.

INTEGRACIÓN A LA OCDE.

En mayo de 1994 México se integro como el vigésimo quinto país miembro de la organización para la cooperación y el desarrollo económico (OCDE). Esto forma parte del reconocimiento internacional hacia amplias reformas que el país ha

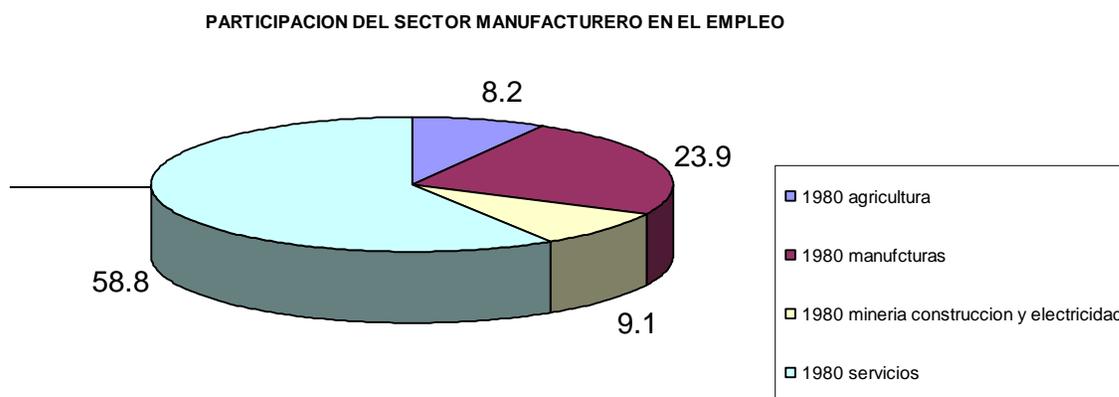
aplicado en los últimos años, las cuales han permitido sentar bases para el crecimiento económico sostenido.

Algunas de las ventajas del reciente ingreso de nuestro país(OCDE) son las siguientes: Primera, participar en el diseño y coordinación de políticas económicas del conjunto de países avanzados, que incluso, permite definir propuestas y posiciones en otros foros internacionales: segundo allegarse a recursos financieros a un menor costo, ya que, se le ponderara bajo un menor riesgo: Tercera, mantener una posición competitiva en la captación de la inversión extranjera al conocer de inmediato las tendencias y prioridades representan los países exportadores de capital reunidos en la OCDE y cuarta, tener acceso a un importante cúmulo de información que posee esta organización.

2.2 POLÍTICAS DE PROMOCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR.

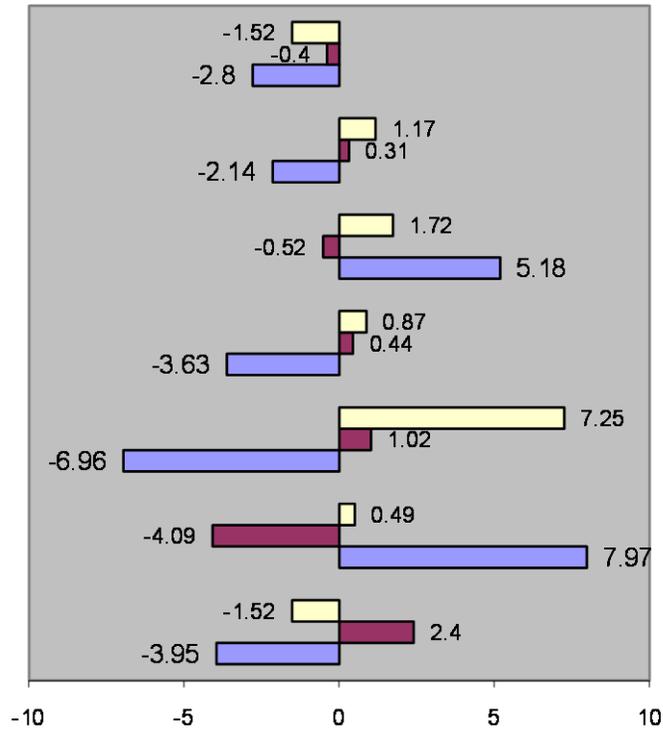
La política en los países industrializados ha tomado una orientación ante los factores cíclicos y estructurales que caracterizan al entorno económico mundial. Durante 1993 se observó un descenso en la actividad productiva por tercer año consecutivo, registrando un decremento en la formación fija del capital. Esta recesión se diferencia de las anteriores por una menor sincronía en la posición del ciclo económico de los diferentes países; por registrar un efecto menos severo pero más prolongado en el sector manufacturero, y por los altos niveles de desempleos generados.

En particular, durante 1992 la recesión en el sector manufacturero implica un descenso en la producción del .0.7% respecto al año anterior y una reducción en el empleo de 2.6%. La productividad se incrementa 2%.¹⁶

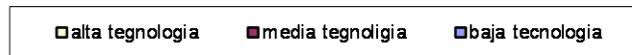


¹⁶ FUENTE: Informe anual en base a datos obtenidos por el Banco de Datos del INEGI 1997.

cambio en la participacion del pib de la produccion manufacturera por grado de tecnologia



	estados unidos	gran bretaña	japon	alemania	francia	canada	Australia
alta tecnologia	-1.52	0.49	7.25	0.87	1.72	1.17	-1.52
media tecnologia	2.4	-4.09	1.02	0.44	-0.52	0.31	-0.4
baja tecnologia	-3.95	7.97	-6.96	-3.63	5.18	-2.14	-2.8



Fuente: Véase Herminio Blanco, Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo, fce, México.

Los Factores estructurales en el sector servicios en la economía de los países industrializados ha crecido en el transcurso del tiempo, tanto por su participación en el empleo como en el valor agregado. La distribución del valor agregado entre las diferentes industrias ha cambiado significativamente dentro del sector manufacturero, de aquellas de baja tecnología intensivas en recursos naturales y mano de obra, hacia las de tecnología media y alta.¹⁷

Las economías de los países industrializados se han caracterizado por la disminución en el empleo del sector manufacturero en aproximadamente el 1% anual desde 1980.

La contratación en el empleo del sector manufacturero no ha sido uniforme en todas las industrias; las que han mostrado una mayor reducción son la industria textil, prendas de vestir y manufacturas de cuero, y la industria metálica básica. En 1992 registraron un empleo equivalente entre 70 y 565% respecto de 1980. En la industria de productos minerales no metálicos la caída fue más moderada con una reducción de alrededor de 20%, respecto de 1980. En las industrias de la madera y manufacturas de madera, manufacturas de metal, maquinaria y equipo, la contracción fue del orden de 10%. Por otra parte, el personal ocupado en la industria de alimentos, bebidas y tabaco se mantuvo mientras que se incrementó el papel, imprenta y editorial.

Hay una gran convergencia en los principios de la política industrial aplicada recientemente hacia medidas que no interfieren con los mecanismos de mercado, no generan distorsiones en la asignación de los recursos productivos y son de carácter horizontal.

¹⁷ Existen grupos de industrias de acuerdo con la intensidad de la investigación y desarrollo, definida como la razón de la investigación y desarrollo entre la producción.

a) alta tecnología aeroespacial, computadoras y equipo de oficina, equipo de comunicaciones y semiconductores, maquinaria eléctrica, farmacéutica e instrumentos científicos.

b) media tecnología: química, caucho y productos de plástico, metales no ferrosos, maquinaria no eléctrica, motores para vehículos, otros equipos de transporte y otras industrias manufactureras.

Las medidas de carácter horizontal se pueden clasificar en dos grupos. El primero busca corregir las fallas del mercado, tales como los instrumentos para contrarrestar los desincentivos a las actividades de investigación y desarrollo, la protección del medio ambiente, los factores externos de capacitación, la corrección de asimetrías en la información, la existencia de estructuras monopolizadas y la protección de derechos de propiedad; segundo, pretende la promoción de las industrias en general, al facilitar la disponibilidad de instrumentos; incluye concesiones fiscales a la inversión, apoyos a la investigación y desarrollo, a la capacitación de los trabajadores, mejoras en la infraestructura y generación de servicios de consultoría.

La OCDE realizó una compilación de los instrumentos dentro de los países industrializados de los cuales participan 22 países. Cabe destacar los siguientes: Se analizaron 879 programas que se clasificaron en los siguientes grupos de acuerdo a sus objetivos.

Fomento a la competitividad en sectores específicos

Atención a empresas en crisis

Fortalecimiento de los gastos en investigación y desarrollo

Apoyo de inversión en general mediante la disminución del costo de capital

Promoción regional de áreas con problemas de ajuste o dificultades de acceso geográfico.

Apoyo a las empresas medianas y pequeñas.

Promoción de las exportaciones y de inversión extranjera.

Los gobiernos administraban directa y centralmente 71.3% de los 879 programas, las autoridades regionales y locales 10%; 5.2% las instituciones centrales y regionales conjuntamente por instituciones interrelacionadas.

De acuerdo con la participación de estos programas en el costo gubernamental, se observó un decremento en la utilización de políticas con propósitos de carácter general, y un incremento en el gasto público, la investigación y el desempeño

favorable de la inversión hasta finales de los años ochenta se debió a la rápida expansión de las economías mundiales, las oportunidades de nuevos mercados, así como de empresas grandes y pequeñas.

La promoción de nuevos mercados de exportaciones reviste de gran importancia fundamentalmente en la estrategia de política industrial

En los países desarrollados en materia de promoción a las exportaciones se caracterizan, en primer lugar, por el elevado gasto que los países desarrollados asignan a dichas tareas.

En segundo lugar, la promoción del comercio exterior se desarrolla en todo el mundo a través de una gran gama muy amplia de actividades considerándose las siguientes.

En el estado alemán del norte del Rin-Westfalia, el Instituto de Comercio Exterior (ITC) organismo de promoción proporciona a las empresas con ventas menores a 10 millones de dólares apoyos para la contratación de consultores privados que analizan los aspectos de la empresa tales como su capacidad de sus productos, nuevos mercados, etc. El ITC cubre entre el 40 y el 50% del costo de servicios de estos consultores durante 50 días, hasta un monto limitado.

En Suecia las empresas con insuficiente capacidad de mercadotecnia pueden obtener el apoyo de consultoría para desarrollar un plan estratégico de exportaciones, cuyo costo es cubierto hasta un 60% por el Consejo Sueco de Comercio, entidad independiente con financiamiento gubernamental.

Con objeto de fortalecer la presencia comercial de sus empresas en toda Europa, el Consejo de Desarrollo Económico del Departamento de Essone, Francia. Contrata una consultoría para encargarse de la búsqueda de oportunidades comerciales y de inversión. Los gastos corren por cuenta tanto del sector público central y regional como del privado.

En Italia, se creó la asociación entre el IREVE, entidad mixta de desarrollo económico y las cámaras de comercio e industria para establecer mercados

externos, principalmente no europeos, agentes permanentes de promoción de las empresas pequeñas de la región de Emilia-romana.

En Gran Bretaña existe el esquema de investigación de mercados de exportación (EMRS) bajo el cual las empresas de menos de 200 empleados pueden obtener un apoyo gubernamental a través del consejo británico de comercio, las cuales pagan hasta el 50% de un costo máximo establecido.

En Francia, la misión regional de la coordinación del comercio internacional de Bretaña diseña programas específicos para apoyar a la micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras de mercado, asistencia para ferias y exposiciones internacionales, apoyo en el diseño de estrategias de exportación, búsqueda de representantes en los mercados externos, contacto y evaluación de los socios en conversiones, localización de plantas subsidiarias, adquisición de compañías extranjeras y transferencia de tecnología, entre otros aspectos. Los costos del programa son cubiertos mediante cuotas por servicios y con aportaciones del gobierno de gran Bretaña.

En el sudeste asiático, las empresas comercializadoras constituyen la forma más eficiente de promoción de las exportaciones. Las llamadas "Shogo-Shoshas" del Japón son el modelo más representativo, pero en los últimos años las empresas generales de comercio coreanas han logrado gran éxito en el mercado mundial. Japón canaliza cerca del 80% de sus exportaciones a través de nueve empresas de comercio exterior, y corea el 60%. Por ello, países como Taiwán, Italia, Tailandia y Brasil han orientado su política de promoción a generar empresas comercializadoras de gran competitividad internacional, de manera que un número ilimitado de empresas realiza operaciones de gran magnitud.

Entre esta amplia variedad de instrumentos y programas, ninguno garantiza, por sí solo, resultados efectivos. La eficacia de los instrumentos depende decisivamente de la mecánica de su aplicación. En este sentido, podemos identificar los siguientes lineamientos:

La colaboración entre el gobierno y los sectores productivos es indispensable para precisar los objetivos de la promoción desde el punto de vista de sectores, productos, empresas y mercados, así como para evitar la burocratización de la promoción gubernamental.

Es indispensable que la promoción sea congruente con el nivel de desarrollo de la oferta exportable. Los problemas fundamentales que obstaculizan dicho desarrollo deben recibir prioridad por encima de los apoyos al mercado de venta.

Para evitar el desperdicio, los beneficiarios de los programas deben compartir la responsabilidad y costos de los mismos, y deben alentarse la privatización de la promoción a través de su subcontratación, tanto en el interior como en el exterior.

Es necesaria una estrecha coordinación de las instituciones de promoción tanto del gobierno como de los sectores productivos a fin de lograr la máxima eficiencia posible en el uso de los recursos disponibles.

2.3 PROBLEMAS DE GLOBALIZACION.

Los complejos procesos de globalización y apertura de las economías han replanteado el papel de intervención pública en la actividad productiva los cambios en las formas de producir y competir por parte de las empresas, así como las transformaciones en la estructura sectorial y tecnológica de las economías en su conjunto, representan un desafío para las naciones.

A pesar del profundo debate en torno a la conveniencia o no de la intervención estatal en la actividad económica, así como a la intensidad y características que esta intervención debería asumir, se están alcanzando acuerdos significativos entre los países más avanzados sobre la necesidad de políticas industriales que favorecen a los cambios estructurales, la cooperación entre las firmas, la innovación y el desarrollo tecnológico, las nuevas políticas industriales procuran transformar el ambiente en que se desarrollan las actividades productivas y las instituciones sociales, que permitan la elaboración de estrategias y el desarrollo coordinado entre las actividades públicas y privadas. En economías menos desarrolladas, en cambio, la profunda crisis fiscal y el contexto de relativo estancamiento han limitado el desarrollo de estas políticas. En el caso de México, existe una particular insatisfacción por los escasos resultados de las políticas instrumentadas en las décadas pasadas y por las limitaciones de las propuestas actuales.

La política industrial se ha transformado a lo largo del tiempo ante los cambios en la realidad productiva y por el desarrollo de la teoría económica. La globalización de los mercados y procesos productivos han alterado las formas de la producción y comercialización de una parte significativa de los bienes o servicios elaborados por la casi totalidad de las economías nacionales.

La política industrial se ha transformado a lo largo del tiempo ante los cambios en la realidad productiva y por el desarrollo de la teoría económica. La globalización

de los mercados y procesos productivos ha alterado las formas de la producción y de la comercialización de una parte significativa de los bienes y de los servicios elaborados casi en su totalidad de las economías nacionales, en un periodo relativamente reducido. Esta situación puso de manifiesto con mayor claridad los vínculos económicos existentes entre las naciones, obligando a la negociación en torno a aquellos instrumentos de política industrial, en donde el beneficio de una de las partes resulte en un perjuicio de la otra¹⁸. En particular los acuerdos comerciales y las políticas de apertura económica que caracterizan la actual etapa de desarrollo, limitan la posibilidad de implementar algunas medidas que caracterizaron la política industrial en las décadas pasadas.

La política industrial debe de considerar los mercados y este entre estos. Desde la perspectiva de la política industrial debe considerar los mercados la estructura sectorial de la economía y de la naturaleza de los vínculos entre los agentes, organizaciones e instituciones participantes. Asimismo el análisis de la composición industrial hace necesario definir agregados intermedios que no corresponden con exactitud a un mercado particular no se refiere al conjunto de la economía, pero son fundamentales para la comprensión de relaciones de naturaleza geográfica, tecnológica, productivas.

Como cada seis años, los habitantes de este México nos enfrentamos a un nuevo saqueo; al despojo de la riqueza generada por el esfuerzo de los mexicanos, a la pérdida de bienestar, a la mengua del patrimonio familiar; a la inseguridad económica, al abatimiento de la dignidad. (Un jefe de familia empobrecido, en el mundo comercial y consumista actual, es visto con poca dignidad).

Nuevamente, al igual que en las devaluaciones de Luis Echeverría (1976), José López Portillo (1977 y 1982), y Miguel de la Madrid (seis devaluaciones), la

¹⁸ Esto no significa que las políticas adoptadas sean “equitativas”, puesto que de las negociaciones entre fuerzas no equivalentes resultan en general acuerdos desiguales”

presente devaluación de Salinas-Zedillo se remite a las mismas causas técnicas que en los casos anteriores:

a) finanzas públicas deficitarias, b) una tasa de inflación mayor que la norteamericana y c) un exceso de importaciones, que dan orígenes a déficits sucesivos de las balanzas comercial y de pagos.

Sin embargo, a pesar de que las causas técnicas de la pérdida de valor de la moneda se repiten en cada caso, el mercado histórico-económico en el que se expresa la devaluación actual es distinto al de las pasadas. La actual crisis nacional es la primera en el contexto de una "economía globalizada", es decir, de la internacionalización de la economía mexicana, fenómeno económico contemporáneo que se caracterizó por dos prioridades; a) la apertura indiscriminada del mercado nacional y b) la promoción de la inversión financiera del exterior a corto plazo, inestable y especulativa.

El proceso de globalización asumido por el gobierno de Salinas de Gortari, y del cual Ernesto Zedillo es copartícipe, toda vez que como Secretario de Programación y Presupuesto fue el autor del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 del Salinismo, y ahora encabeza la continuidad del programa neoliberal que inicio hace 12 años Miguel de la Madrid, cuyo grupo político se fijo conservar el poder a como diera lugar, cuando menos 18 años, para consolidar su proyecto. Tengo la convicción, decía, de que el proceso de globalización, los tiempos y las formas en que se asumió, constituyen la causa directa de la presente crisis. Esto es, sufrimos una profunda crisis estructural causada por decisiones y acciones emprendidas torpemente por el gobierno para acelerar la globalización o internacionalización de nuestra economía.

La asunción de esta primera premisa nos conduce necesariamente a una segunda: si la crisis se da en el marco de las economías globalizadas, las propuestas de solución deben expresarse en el mismo contexto, no puede ser de otra forma. es decir, los países involucrados en la globalización, las economías

interdependientes, deben aportar las soluciones a la crisis que enfrentan, no por generosa solidaridad con el país en conflicto, sino por la estricta conveniencia de proteger la salud de sus propias economías. De hecho así está sucediendo, pero en condiciones onerosas para México.

Veamos algunos hechos:

1.- No hace mucho tiempo los países del mundo regían sus relaciones comerciales con el exterior en función de los intereses nacionales. Los Estados asumían una soberanía formal aunque su real ejercicio siempre estuvo determinado por su posición en el orden económico internacional, es decir, si se trataba de un país industrializado o de un productor de artículos primarios.

Aún cuando el término globalización empezó a familiarizarse en los años ochenta, los Estados Unidos iniciaron la globalización de su economía al término de la Segunda Guerra Mundial a través de la acción de sus empresas transnacionales y con la colocación de sus recursos económicos y tecnológicos excedentes.

Rápidamente los países europeos hicieron conciencia de sus ventajas y evolucionaron hacia una globalización territorial y comercial, que dio origen más tarde a la Comunidad Económica Europea.

Hacia los años ochenta la globalización económica ya parecía implicar una mejor ruta para alcanzar la modernidad y la eficiencia, en sustitución de las teorías que, como el proceso de sustitución de importaciones, impulsaban el desarrollo de los Estados en términos nacionalistas, soberanos y autónomos. La globalización propone reemplazar esos modelos supuestamente agotados por otros de tipo más universal, que induzcan la inserción de una economía nacional en el concierto de los países que rigen la economía mundial. Los pasos a seguir son: 1o.) La apertura de los mercados de bienes y servicios mediante la reducción graduada de los aranceles y otras barreras comerciales, y 2o.) la apertura graduada del mercado financiero nacional a las inversiones extranjeras.

Con la liberalización de las economías antes nacionales, se generó una simbiosis entre la globalización de los mercados y el progreso tecnológico; es decir, la apertura de los mercados facilitó la difusión de las tecnologías, de ahí que países como Japón, apoyados en un acelerado cambio tecnológico, pudieron concurrir ventajosamente a los mercados globalizados. Hoy día es una premisa que las actividades intensivas en conocimientos y tecnología constituyan la punta de lanza del comercio internacional.

A principios de 1989 un grupo de intelectuales preguntó al recién ungido presidente Carlos Salinas de Gortari, si México iría a un mercado libre con Estados Unidos y Canadá. Salinas se opuso enfáticamente a ese proyecto por considerar que la economía mexicana estaba en desventaja por su menor grado de desarrollo. Pocos meses después, en actitud opuesta a sus declaraciones, Salinas inició la globalización de la economía mexicana, no de manera gradual como lo manejan los cánones: esto es, ajustando la reducción de aranceles a la apertura de los mercados externos y a las posibilidades de competencia exitosa de nuestros productos en el mercado internacionalizado, sino con acciones y ritmos acelerados sin precedentes en la globalización de las economías:

- a) El gobierno Salinista inició una violenta apertura comercial cancelando los permisos de importación y derogando el código aduanero mediante una intensa reducción arancelaria.
- b) Eliminó el control de precios y salarios.
- c) Decidió la reducción del Estado, abatiendo el gasto público y privatizando el sistema bancario y los organismos y empresas del sector público.
- d) Acordó un menor deslizamiento del peso con respecto al dólar.

Esta abrupta y torpe política para emprender el proceso globalizador provocó que la oportunidad histórica de insertar nuestra economía de manera gradual y selectiva en el concierto de economías internacionalizadas fracasara, cancelándose una importante vía adicional para el desarrollo nacional que

debiera haber apoyado la expansión y consolidación de la planta industrial y del mercado interno. A cambio, el método Salinista de apertura al exterior provocó en los hechos una globalización económica subordinada, penetrada y dominada; esto es, una internacionalización apegada al interés del capital, particularmente norteamericano.

Los efectos de esta política no se hicieron esperar:

1o.) Sucesivos y crecientes déficit de la balanza comercial. Habiendo existido en 1988 un superávit de 1,667 millones de dólares, a partir del primer año del gobierno Salinista los desequilibrios comerciales determinaron que la cuenta corriente de la balanza de pagos registrara déficit crecientes y recurrentes en 1989 de 6,085.3 m. de d.; 1990, 8,106.6; 1991, 13,787.7; 1992, 24,804.3; 1993, 23,392.7; y 1994, 28,500 m. de d., lo que equivale a un déficit acumulado en cuenta corriente durante el sexenio salinista del orden de los 104,677.6 millones de dólares.

2o.) Como la apertura externa canceló de hecho el ahorro interno, el financiamiento de las importaciones obligó a recurrir a nuevo endeudamiento externo. Así en 1993 se contrataron créditos por 13,400 millones de dólares y en 1994 por 8,600; incrementándose la deuda externa del país a un total de 136 mil m. de d. al cierre de diciembre de 1994.

3o.) La captación de ahorro externo vía inversión financiera privada acorto plazo, inestable y especulativa (el famoso capital golondrino), también coadyuvó a financiar los déficits comerciales y de servicios. La inversión extranjera acumulada durante el gobierno de Carlos Salinas hasta agosto de 1994, ascendió a más de 48 mil millones de dólares.

4o.) La apertura comercial de Salinas se inició desde el primer año de gobierno, no espero a la firma del tratado de libre comercio (TLC). Lo que se puso en marcha el 1o. de enero de 1994 fue un tratado de libre inversión y la formalización del acuerdo comercial.

Desde 1993 distintas instancias nacionales y del exterior encendían focos rojos señalando los riesgos del desequilibrio comercial y de la sobrevaluación del peso. El gobierno mexicano hizo caso omiso de esas advertencias en función de razones de orden económico y político. En lo económico, pensaron que una devaluación restaría credibilidad al país y provocaría la fuga de capitales así como la suspensión del flujo de la inversión extranjera. En lo político, se propusieron no afectar las elecciones presidenciales del 21 de agosto a favor de Ernesto Zedillo y no debilitar la candidatura de Carlos Salinas a la presidencia de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Con el tiempo lo que debía ocurrir, ocurrió. Fatalmente la devaluación se dio después de agotar, casi, las reservas del Banco de México. Fueron usadas para amortiguar el impacto de la excesiva demanda de dólares, primero para financiar las cuantiosas importaciones de bienes y servicios, después para mantener la política cambiaria y contener la fuga de capitales. De diciembre de 1993 a diciembre de 1994 las reservas nacionales se redujeron en 23,400 millones de dólares, y en sólo tres semanas del gobierno de Zedillo disminuyeron en 11,104 millones de dólares.

Propuestas para salir de la crisis

El gobierno ha propuesto un Programa de Emergencia Económica que se circunscribe a tres objetivos:

1) Reducir ordenadamente el déficit de cuenta corriente a niveles manejables en el corto plazo. 2) Recuperar la actividad económica y el empleo y, 3) evitar mayores efectos inflacionarios causados por la devaluación.

Se trata de un programa coyuntural que no resuelve de fondo el problema que es básicamente estructural. Es como soplarle a la herida profunda para mitigar el dolor.

Cuauhtémoc Cárdenas va más a fondo en su propuesta "por un gobierno de salvación". Coincidimos con su programa de 14 puntos para salir de la crisis y reorientar el proceso económico hacia la consecución de objetivos, como la generación de empleo, el crecimiento económico y la competitividad con el exterior. Apoyamos particularmente su propuesta No. 10 referida a "no reducir la inversión y el gasto públicos considerados en el presupuesto federal, ni elevar el pago de la deuda externa estimado en pesos en el mismo presupuesto. Esto es, no transferir a pago de deuda, recursos destinados a inversión y gasto público".

Sin embargo, en apego al realismo económico nos preguntamos ¿entonces quién va a absorber el costo de la deuda externa y de los créditos adicionales para salir de la crisis? Evidentemente las economías globalizadas como beneficiarias y corresponsales deberían asumir parte importante del costo de la crisis.

Pensamos que las medidas anti crisis que se han propuesto, asumen al gobierno y al pueblo de México, organizado o no, como responsables únicos para sacar adelante al país, en los mismo términos y con la misma asunción de responsabilidades y quebrantos con que se han asumido las devaluaciones en México, desde la postguerra, acudiendo al crédito externo como la única tabla de salvación y acrecentando la deuda y la dependencia de la nación.

Se nos olvida que México, bien o mal, emprendió un proceso intenso de internacionalización de su economía, que tiene firmado un Tratado de Libre Comercio (que debe ser renegociado) con E.U. y Canadá, que forma parte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), que se ha integrado a la comunidad de la Cuenca del Pacífico, que ha celebrado acuerdos de libre comercio con varios países latinoamericanos; en fin, que se ha avanzado, torpe y riesgosamente, pero avanzado, hacia una economía globalizada.

Hoy día los mercados económicos y financieros del mundo están cada vez más integrados y las políticas nacionales son crecientemente interdependientes. No podemos volver al proteccionismo a ultranza ni a la substitución de importaciones

amañada, la globalización implica riesgos y obligaciones, pero también implica, o debería implicar, ventajas y derechos con respecto al resto de economías internacionalizadas. Hoy existe una evidente multipolaridad y enormes interdependencias entre las economías avanzadas y las de los países en desarrollo.

Como ejemplo de lo anterior en el Pacífico Asiático se han estructurado sistemas interdependientes caracterizados por actividades de redespliegue industrial, intercambio comercial e inversiones interregionales que han posibilitado a las naciones integrantes el logro de tasas de crecimiento de 7 y 8% anual y de empleo de 7 y 14%. Esta interdependencia ha determinado una suerte común entre países como Corea-Taiwan-Singapur y Hong Kong o entre Tailandia-Malasia-Indonesia y Filipinas.

México con su economía globalizada tiene que sortear solo los embates de su crisis. Porque no podemos decir que el crédito leonino que ofrece Estados Unidos hasta por 40 mil millones de dólares, pudiera considerarse como ayuda. No cuando condiciona 16 veces el préstamo y lo sujeta a costos políticos y financieros impagables.

Sin embargo, no deja de asombrarnos y nos mueve a meditación la respuesta tan inmediata y amplia que las economías internacionalizadas han tenido para México. Este es un hecho desusado, nunca antes habían concurrido tan decididamente a rescatar a una economía devaluada. Miguel de la Madrid sufrió todo su sexenio la falta de apoyo del crédito externo, lo que lo llevó a elevar tasas de interés hasta del 150 por ciento.

¿Por qué ahora E.U. ofrece créditos hasta por 40 mil m. de dólares?, ¿Cómo logra Clinton un consenso tan rápido de las dos cámaras de representantes de su país, de los banqueros, de los partidos republicano y demócrata, y de los inversionistas derivados recientemente engañados por Serra Puche y profundamente molestos por la pérdida de más de 10 mil millones de dólares,

que les ocasiono la devaluación mexicana? ¿Por qué el gobierno japonés ofrece mil millones de inmediato y adicionalmente cinco de sus bancos ofrecen varios miles de millones más? ¿Por qué acude al rescate España y Canadá y los llamados tigres asiáticos? ¿Por qué los gobiernos de Colombia, Argentina, Chile y Brasil crean un Fondo de Solidaridad Económica para México por mil millones de dólares?

Esta avalancha crediticia no se debe a una sorpresiva solidaridad del capitalismo salvaje con el simpático México. Más bien las razones las encontramos en los hechos que han sufrido y/o podrán sufrir las economías globalizadas:

a) El presidente Clinton aseguró que "una prolongada crisis económica en México puede golpear severamente la economía de Estados Unidos y podría llevar a un incremento superior al 30% en la emigración de ilegales hacia su territorio".

b) La crisis mexicana ha provocado la caída de las bolsas de valores de Filipinas, Hong Kong, Tailandia, Malasia, Taiwan, Singapur, Corea del Sur e incluso la japonesa. "El efecto tequila" como lo denominaron los asiáticos, originó la devaluación del peso filipino ante el dólar en 1.75%. Los inversionistas extranjeros no desean invertir en mercados emergentes ante el temor que despertó la crisis mexicana.

c) En América Latina las bolsas de valores de Brasil, Argentina y Chile sufrieron ciertos quebrantos. Europa ha resentido la crisis mexicana mediante el cierre de diversas empresas en Alemania, Holanda, Italia y España.

d) George Weise, Comisionado General del Servicio de Aduanas de E.U. afirmó que las exportaciones de su país a México en los últimos años habían venido siendo las más altas de su historia comercial y que ahora podrían reducirse drásticamente si no se apoyaba rápidamente al país para recuperar la estabilidad perdida.

Como puede observarse las crisis actuales repercuten en la economía mundial a causa de la internacionalización del capital a través de bloques como el Tratado

de Libre Comercio de Norteamérica, el Foro para la Cooperación económica de Asia-Pacífico y la Unión Europea.

En éste tenor, ¿qué pasaría con las economías globalizadas si la crisis mexicana se prolonga y profundiza? Evidentemente que sufrirán profundamente también. George Soros, financista estadounidense, advirtió durante la primera sesión plenaria del 25 Foro Económico mundial en Davos, Suiza, que si se dejara que México se hundiera, se hundiría el mercado mundial de capitales y las repercusiones a escala global amenazarían con la desintegración del sistema financiero y comercial internacional. Estas son las verdaderas razones por las que ocurren solícitos a ofrecer créditos que apoyen la recuperación.

No es explicable entonces por qué imponen términos tan onerosos e indignos, como las 16 condiciones que apunta Clinton, si finalmente sólo están protegiendo su propia estabilidad económica. E.U. es el país mayormente interesado en la recuperación de México, por las mismas razones de interés que tuvo al crear un TLC de Norteamérica y al globalizar la economía mexicana, ya que por este medio pudo, durante el salinato, usar a México para dar salida a sus inventarios acumulados y así poder reanimar su industria manufacturera sobresaturada, generar más de 700 mil empleos y reactivar la economía norteamericana. Un México en crisis, afectaría a las principales economías latinoamericanas y reduciría considerablemente el mercado natural de los excedentes productivos estadounidenses. Es decir, los involucraría también en su caída. Los apoyos para salir de la crisis, hoy día no pueden, no deben darse en los mismos términos (o peores) que en tiempos pasados, cuando sólo existía el estado nacionalista aislado. Ahora el nuevo orden económico internacional que se está construyendo a partir de la globalización de las economías, debe asumir los riesgos y ventajas, las obligaciones y derechos que el propio proceso les confiere a las naciones.

La organización Mundial de Comercio (OMC), la Comunidad Económica Europea, el foro para la Cooperación Económica Asia-Pacífico, el Tratado de Libre

Comercio de Norteamérica, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la propia Organización de las Naciones Unidas (ONU) deben asumir ya su responsabilidad o ser sustituidos por nuevos organismos multilaterales que aceleren el establecimiento del Nuevo Orden Económico Internacional que, entre otros cambios positivos, asegure mecanismos de previsión y rescate.

1) Mecanismos de previsión que detecten oportunamente el riesgo de crisis nacional e implementen medidas para evitarla.

Mecanismos que impidan que una cúpula gobernante maneje la economía de un país con fines personales o de grupo y en contra de los intereses de la nación. En la presente crisis mexicana organismos internacionales detectaron desde dos años antes la sobrevaluación del peso y el excesivo déficit en cuenta corriente y, fuera de mencionarlo, nada hicieron para corregir ese desequilibrio.

2) Mecanismos de rescate que verdaderamente ayuden a la rápida recuperación económica del país en desgracia, para que logre prontamente su estabilidad y no se vea mayormente afectado el bienestar de sus habitantes. México no requiere de créditos caros y condicionados al cumplimiento de hechos políticos, económicos y sociales inaceptables para salir de su crisis. Los países líderes de la globalización, siendo los mayormente beneficiados deben absorber parte importante de los costos de recuperación y estabilización de un Estado en crisis, ya que de no hacerlo los efectos negativos se les revertirán.

El F.M.I., el BM y los gobiernos de los países involucrados deben aceptar expresamente que la crisis de México representa un peligro real de crisis mundial, cuya solución no depende sólo de nuestro país, sino de todos, por lo que conjuntamente deben hacerse cargo de la situación y aportar los medios económicos que se requieren y de los cuales disponen. Es trascendental que este apoyo de la comunidad globalizada mundial se dé en términos de costos financieros "cero", es decir, "costos de rescate" y con absoluto respeto a nuestra

soberanía económica y política. Sólo así se podrá anular el riesgo de que una crisis financiera nacional derive en crisis del sistema financiero internacional.

La OMC debe surgir como un modelo de institución multinacional de alcance universal que trabaje para lograr un producto compendiado entre los valores de la globalización y los del nacionalismo político y por esa vía, asegurar una economía nacional y/o internacional con capacidad para crear prosperidad y desarrollo para todos.

México por su parte, debe avanzar aceleradamente en las impostergables reformas electoral y del Estado que garanticen gobiernos legítimos, que asuman programas económicos de acuerdo con la ciudadanía y no a espaldas de ella, que sean capaces de armonizar y articular principios de defensa de los intereses nacionales, soberanos y autónomos con las ventajas comerciales, financieras y tecnológicas de la globalización. Gobiernos que coloquen a México a la altura de la modernidad y eficiencia política que los tiempos reclaman.

3.-ESTRUCTURA DEL SECTOR MANUFACTURERO.

3.1 PRINCIPALES PRODUCTO DE EXPORTACIÓN.

En la década de los 80' a nivel mundial existieron grandes cambios. La transformación de la economía se dio en el país y la formación de bloques económicos se aceleró; algunos autores le denominan a este fenómeno globalización, la homogenización de los procesos productivos provocó que las grandes compañías se reestructuraran por medio de fusiones, adquisiciones conversiones y racionalización de capacidades con ello se buscaban, y siguen buscando economías de escala y se acelera la liberalización de bienes, servicios e inversión.

México, debido a los problemas internos que presentó y aun presenta en su economía, como el desempleo estancamiento productivo, bancarrota entre otros, adoptó políticas encaminadas a fortalecer la economía del mercado dichas políticas tenderá a centrarse en la privatización de entidades públicas.

Para la década de los 90' México enfrentó y sigue enfrentando grandes retos. El Principal es el avance que ha tomado la política económica empleada desde la década de los 80' y junto con ello las consecuencias que trae. El cambio sé esta dando y la industria debe subsistir por sus propios medios, en especial la industria manufacturera, pues en la actualidad ha tenido mayor impulso, tanto en el ámbito interno como en el externo y por ende es el que proporciona mayores divisas.

De los cambios que han existido, uno de los que tiene mayor importancia es la estabilidad económica, pues sin ella no existe la confianza para invertir y por lo tanto se reduce las posibilidades de crecer, además tiende a incrementarse el desempleo en la economía interna se deteriora; sin embargo la estabilidad

económica de nuestra economía, es frágil y fluctúa constantemente, así como las economías de otros países e incluso desarrollados.

Desde que México inicio el cambio en su política económica el sector externo a cobrado gran impulso gracias a las políticas cambiarias, comerciales, fiscal y de cambio estructural, sin embargo es conveniente observar que anteriormente el incremento de las exportaciones no petroleras se vio favorecido por el bajo nivel de la demanda interna y la subvaluación del tipo de cambio real. En años recientes, la apertura comercial ha forzado al sector privado a ser más competitivo, de tal modo que el incremento en las exportaciones se ha debido a ello. En especial las empresas del sector manufacturero han tendido a incrementar su participación en las exportaciones, ello se ha debido, en parte al aumento en su capacidad instalada, además de la apertura comercial, han modificado la importancia del sector exportador y los empresarios han mostrado mayor interés en ampliar sus mercados. Referente a las exportaciones manufactureras aunque su incremento no corresponde necesariamente al incremento de su PIB, su evolución, ha sido consistente, ello refleja la capacidad de adaptación a las nuevas políticas del sector.

En 1990 las exportaciones de las manufacturas ascendieron a 14,861.20 millones dólares (véase cuadro 11), cabe señalar, que en este año, el inciso de estas ventas provino fundamentalmente del sector privado; además, el incremento de la capacidad de importación, proveniente, principalmente del superávit de la cuenta corriente de capital, ayudo a satisfacer la demanda de los bienes de capital y de insumos para la producción de bienes exportables³⁴.

Sin embargo, realizando una comparación por el grupo (5) podemos verificar que si bien la industria manufacturera es la que mayor incremento presenta en sus exportaciones durante 1990, es también lo que importa en el mayor monto, representado en un saldo negativo de 13,661.90 millones de dólares. Por otra parte el grupo que presenta el mejor saldo es la industria extractiva con 9,148.70

millones de dólares cabe señalar que su importación es de las más bajas, esto se debe fundamentalmente a que sus importaciones se concentran en la industria manufacturera. Sin embargo, de los grupos analizados en el (cuadro 11) el de las manufacturas es la que participa con el mayor porcentaje, 55.37%, en la exportación de mercancías; sobresale de igual forma la participación de la industria extractiva con 35.54%, estos dos grupos participan en conjunto con el 90.91% en dichas exportaciones con ello podemos observar la importancia que tiene ambos grupos en especial el de las manufacturas.

En la evolución de las exportaciones manufactureras, destacan sobre todo el de la participación de productos para el transporte, principalmente el de los automóviles, a pesar de que en este año, existieron algunas readequaciones en algunos procesos productores. La exportación de maquinaria y equipo y de los productos textiles, también tuvieron tendencia favorable.

Los productos exportables que mantuvieron una tendencia constante durante el año, fueron: los eléctricos y electrónicos, los de la industria siderúrgica, química y los minerales no metálicos destacándose la venta de cemento y vidrio, cabe señalar que la exportación de cemento se vio truncada por la acusación de dumping en los E.U.; Sin embargo a pesar de ello, tuvo una exportación constante.

Durante 1990 las exportaciones de mercancías presentaron un comportamiento irregular, en este sentido, en el primer semestre su registro fue bajo, sin embargo en el 2do, su incremento fue favorable debido principalmente a las exportaciones no petroleras estas registraron un aumento en promedio de 13.4% anual destacándose principalmente los productos manufacturados.¹⁹

Si bien las exportaciones de manufacturas han tendido a incrementarse, también ha sucedido lo mismo con el comportamiento de mercancías, en general, este

sentido es importante hacer la siguiente observación, los factores que han contribuido que se incrementen las exportaciones son, en primer estancia el flujo de capitales externos hacia nuestro país, el cual se ha canalizado para la importación de bienes de capital e insumos, principalmente, segundo la mayor actividad económica interna y tercera la aceleración de las exportaciones, producto de la aceleración de las exportaciones, producto de la competitividad en el mercado interno y en el ámbito internacional.

Cabe señalar que los bienes de capital importados fueron principalmente maquinaria para la industria del papel, equipos eléctricos y electrónicos maquinaria para el proceso de información para perforación, para trabajar materiales, minerales, así como en materias de transportes equipo profesional y científico de tractores industriales para la industria de las artes graficas y para trabajar los metales; de igual forma, la importancia de insumos fue muy activa, entre otras las más importantes tenemos materias de ensamble para la producción de automóviles productos plásticos y de caucho, minerales no metálicos, aparatos eléctricos y sus partes, productos textiles, derivados del petróleo, productos siderúrgicos, insumos químicos para la industria del papel.

La apertura comercial ha obligado al empresario mexicano a mejorar los bienes que produce para sí poder subsistir, esto se ha manifestado en primer lugar por la solicitud y obtención del financiamiento externo de los mismos y segunda, como consecuencia de la primera, el dinamismo de la inversión ha permitido un uso creciente en la capacidad de la planta, aumento su importancia como factor límite de la producción, es decir el incremento en la producción no se ha debido a la expansión en la planta productiva, sino a la reactivación de la capacidad ociosa.

Por otra parte, las transformaciones que ha sufrido el sector externo han influido notablemente en el cambio de la mentalidad el empresario mexicano, entre estos podemos considerar el hecho de que el sector publico ha disminuido su

¹⁹ Refiérase Banco de México, informe anual 1990

intervención directa en las actividades productiva, la participación de las ventas petroleras ha decaído y los pagos por intereses externos del sector publico se ha reducido.

Un punto que influyo directamente en la productividad de la industria del sector manufacturero mexicano es la disponibilidad de insumos y bienes de capital de importación, ya que este ha implicado que dicho sector sea más competitivo, afectando en menor medida la penetración del sector externo, cabe considerar que en el caso de la formación bruta de capital fijo en 1991 un 15.4% estuvo constituido por bienes de capital importados.

Durante 1991 las exportaciones de las ventas externas al registra una tasa de crecimiento de 117.39% con respecto al año previo. Cabe señalar que este año el saldo ocupa el último lugar comparado con los restantes grupos al registra el déficit de 14,660.00 millones de dólares, en este sentido el grupo que mayor saldo presenta esta la industria extractiva con 7,425.30 millones de dólares, sin embargo es el que presento mayor déficit en su variación 18.09% cuadro 11.

En este sentido es notorio que ha tenido la apertura comercial y el cambio estructural en la productividad y la competitividad internacional de la economía mexicana, ya que el incremento de las exportaciones manufactureras se ha sucedido en contexto debilitado del sector mundial.

En 1991 las exportaciones no petroleras, destacaron las de manufacturas ya que ascendieron a \$32,307.20 millones de dólares, es importante puntualizar que de presentar el 55.2% de las ventas al exterior total en 1989 pasaron a 55.37%. En 1990 para legra a 1991 al 75.68%, en este año al igual que el anterior, destaco la participación en 36.68% y la industria decayó en 48.51% sin embargo ambas participaron con el 93.98% y el total de las mercancías exportadas, cabe señalar que de los cinco grupos analizados el de servicios y productos no clasificados presenta menor actividad 0.46% de participación véase cuadro 11

En el ámbito de la rama de la industria manufacturera, las más dinámicas fueron la industria automotriz, plásticas y caucho manufactureras de minerales no metálicos maquinaria y equipo especial para la industria editorial, cabe señalar que estas en su conjunto tuvieron una tasa de crecimiento de 21.7% en contraste tenemos a la industria de los alimentos y bebidas, industria de la madera, siderurgia y aparatos y equipo electrónico las cuales tuvieron un crecimiento en su conjunto de solo 8.1%, cabe destacar que del primer grupo sobresale la actividad de la industria automotriz de la cual la venta de automóviles y camiones fue la más dinámica, ya que la producción total de vehículos el 36.9% se destino al mercado externo.²⁰

CUADRO 11.

**VALOR DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES POR GRUPOS DE ACTIVIDAD ECONOMICA
1990-1996 MILLONES DE DOLARES**

AGRICULTURA Y SILVICULTURA					GANADERIA APICULTURA, CAZA Y PESCA					INDUSTRIA EXTRACTIVA				
EXP.	VAR.	IMP.	VAR.	SALDO	EXP.	VAR.	IMP.	VA R.	SALDO	EXP.	VAR.	IMP.	VAR.	SALDO
1,720.70		1,829.6		-109.2	441.70		241.1		200.60	9,537.50		388.80		9,148.70
1,876.80	9.07	1,687.4	-7.79	189.4	495.80	12.25	443.1	83.78	52.70	7,811.70	-18.09	386.40	-0.62	7,425.30
1,679.30	-10.5	2,402.1	42.36	-722.8	433.00	-12.67	456.3	2.98	-23.3	7,775.70	-0.46	520.00	34.58	7,255.70
1,961.00	16.7	2,324.30	-3.24	-363.30	543.40	25.5	308.8	-32.33	234.6	6,763.50	-13.02	390.10	-24.98	6,373.40
2,220.90	13.25	2,993.30	28.78	-772.40	457.30	-15.84	378.1	22.44	79.20	6,994.40	3.41	438.00	12.28	6,556.40
3,323.40	49.64	2,478.80	-17.19	844.60	692.80	51.5	164.9	-56.39	527.9	7,974.80	14.02	600.50	37.1	7,374.30
3,197.30	-3.79	4,346.10	75.33	-1,148.8	395.00	-42.98	324.80	96.97	70.20	11,191.60	40.34	648.90	8.06	10,542.70

Fuente: estadística elaborada en base de datos obtenidos del "Banco de datos del INEGI 1997"cuaderno de Información Oportuna"; numero 286; enero 1997 INEGI

EXP._ Exportaciones

VAR.-Variación

IMP.- Importaciones

²⁰ Banco de ,México, informe anual 1991,P.14

Continuación del cuadro 11

VALOR DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES POR GRUPOS DE ACTIVIDAD ECONOMICA 1990-1996(MILLONES DE DOLARES)

INDUSTRIA MANUFACTURERA					SERVICIOS Y PRODUCTOS NO CLASIFICADOS				
EXP.	VAR.	IMP.	VAR.	SALDO	EXP.	VAR.	IMP.	VAR.	SALDO
14,861.20		28,523.10		-13,661.90	222.40		289.00		-61.50
32,307.20	117.39	46,967.20	64.6	-14,660.00	196.30	-13.68	482.60	66.99	-286.30
36,168.80	11.95	58,235.20	23.99	-66.40	138.60	-29.39	515.90	6.90	-377.30
42,500.00	17.50	61,567.80	5.72	-19,067.80	117.90	-14.94	775.90	50.40	-658.00
51,075.30	20.18	74,424.80	20.88	-23,349.50	134.30	13.91	1,111.60	43.27	-977.30
67,382.90	31.93	67,500.00	-9.30	-117.10	167.60	24.80	1,708.90	43.73	-1,541.30
81,013.80	20.23	81,137.50	20.20	-123.70	202.00	20.53	3,011.30	76.21	-2,809.30

Fuente: Estadística elaborada en base a datos obtenidos del "Banco de datos del INEGI 1997" y del cuaderno de Información Oportuna"; numero 286; enero 1997 INEGI.

EXP-.Exportaciones

VAR.- Variación

IMP.-Importaciones

3.2 ESPECIALIZACIÓN DE PRODUCTOS.

Referente a la exportación por producto, entre las más destacados tenemos con relación a los minerales no metálicos, los muebles los sanitarios y el vidrio, cabe señalar que en este año el cemento se presento con una baja notable en su actividad exportadora.

Referente a la maquinaria y equipos los productos más destacados fueron las partes sueltas para maquinaria, los hornos y el equipo para proceso de información. Destaca la formación de la industria química y de textiles, de estos productos más exportables fueron: fibras sintéticas, calzado telas sintéticas.

De la industria editorial los productos que sobresalieron fueron libros y publicaciones periódicas. Asimismo, referente a los alimentos y bebidas, los productos más dinámicos fueron: azúcar, camarón, congelado, legumbres preparadas, tequila y otros aguardientes.

De la industria de la siderurgia destaca la exportación de tubos de cañería y de aparatos y equipos electrónicos, refrigeradores y sus partes para radio y televisión y motores eléctricos.

El nivel de crecimiento para 1992 ha sido de menor, los factores que han influido con ello ha ido: la debilidad de la actividad económica de los socios comerciales, la cual afecta directamente al comercio exterior y a la productividad, los desequilibrios en los índices de la bolsa de valores, tanto externas como internas la caída de las utilidades en las empresas y la apertura comercial, la cual ha influido decisivamente en la incertidumbre que provoco la ratificación del TLC.

El cambio estructural que provoco la apertura comercial y la competencia que ella misma ocasiona ha propiciado de alguna manera que los países se sometan a la disciplina de los internacionales. Además, es mayor la exigencia de modernizar la planta productiva para con ello abatir costos y hacer frente a la competencia. Sin

embargo, cabe señalar que en gran número de empresas ha tenido que cerrar porque no han podido adaptarse a las nuevas exigencias.

Es importante reiterar el grado de importancia que tiene la competencia a la que están sujetas las empresas mexicanas, ya que en la mayoría de los casos el grado de obsolescencia de la planta productiva se ha acentuado; además, la reconversión industrial propicio interrupciones, retrasos de la producción ajustes de la planta laboral, con repercusiones incluso sobre las exportaciones.

En este sentido es importante referirnos a la privatización de las industrias paraestatales, ya que en su mayoría se han sometido a un intenso proceso de modernización y reorganización afectando en la producción y por lo tanto en las exportaciones.

Otro factor que ha influido decisivamente en un vestido economía en 1992 es el entorno externo, propiciado fundamentalmente por la rescisión que ha presentado EE.UU. Reflejándose directamente en la demanda de productos manufacturados y por lo tanto en una disminución relativa de productos, sobre todo en aquellos que son sensibles al ritmo de la actividad económica, esto se transmitió a los precios internacionales de las exportaciones mexicanas afectando a nuestra economía y desalentando la productividad.

En este mismo año y desde tres años atrás, un gran porcentaje de la inversión en la planta productiva ha sido canalizado a la reposición del equipo, en este sentido es importante puntualizar que en promedio, del total de empresas encuestadas que realizaron las inversiones en 1992 el 421% lo hizo prácticamente de reposición, el resto para la reconversión y modernización de la, planta existente, ante los retos del cambio estructural y de apertura externa cabe señalar que esto se ha llevado a cabo gracias a la entrada de inversión extranjera en la planta productiva, a fin de apoyar al sector exportador de la economía mexicana atando algunas cifras podemos ver que para el año de 1990 y la entrada de capitales fue de 8.2 millones de dólares y para los dos años posteriores 91 y 92 ascendieron A

24.1 millones de dólares y 26.0 millones de dólares respectivamente. Esto debido principalmente al buen desempeño y expectativas de la economía mexicana.²¹

En lo referente las exportaciones realizadas en 1992 como se puede observar cuadro. 11, el monto ascendió a 36,168.80 millones de dólares superado en 11.956 % de las realizadas en 1991, es decir en 1992 se exportaron 3,861.6 millones de dólares que en 1991.

Como se observa en el cuadro 11 la balanza de manufacturas presenta un panorama totalmente distinto, pues la tasa de crecimiento de las exportaciones de ese sector productivo fue para 1991 de 11.98%, sin embargo, el saldo fue de menos 22,066.40 millones de dólares que comparándolo con el resto de los grupos resulta ser el mayor número negativo. Además, cabe resaltar que 1992 es el año en el que las exportaciones manufactureras han presentado menor incremento, pues su tasa de crecimiento es la más baja comparándola con los demás años.

Resulta interesante observar que las ramas en donde existió mayor crecimiento del sector manufacturero, con relación a sus ventas, fueron las textiles y prendas de vestir (15.05) especialmente de fibras sintéticas y calzado industrial de cámara (11.41) industria química (8.41) productos minerales no metálicos (9.91) minero metalurgia (17.3%) industria editorial y papel (15.41%) manufacturas de plástico y caucho (14.0%) y maquinaria y equipo (15.09%).

Referente a las divisiones que presentaron menores actividades de la industria manufacturera debido a la solvencia de su desempeño con relación a las exportaciones pues en 1992 ha tenido un crecimiento de 18.0% y un contraste en la industria nacional de 440% en este sentido hay que considerar que la industria maquiladora en México, como en todo el mundo, es un comportamiento de las empresas centrales que se encuentran en el paso del desarrollo, en nuestro paso podemos mencionar EE.UU. y Japón principalmente poseen su

²¹ refierase al banco de México , informe anual 1992,p14

maquinaria y utilizan su tecnología atrasada y que requiere mayor cantidad de mano de obra, como es el caso del ensamblaje, por ejemplo: ensamble de maquinaria y equipo, aparatos y artículos eléctricos y electrónicos, ensamble de juguetes y artículos de plástico, entre otros, además la mayor parte de sus utilidades no son invertidas para mejorar los procesos productivos y mucho menos para incrementar los ingresos de los trabajadores. Sin embargo la ocupación maquiladora representa alrededor del 20% del empleo en la industria manufacturera.

Lo que puede explicar en gran parte el desfavorable desempeño de la economía mexicana, en cuanto a sus exportaciones en 1992, es el entorno económico externo y la debilidad del crecimiento económico de los principales socios comerciales y la evolución de los mercados externos, lo cual afectó notablemente el desempeño exportador de la industria manufacturera mexicana.²²

Al analizar las exportaciones manufactureras por producto podemos notar que los alimentos, bebidas y tabaco a pesar de que alcanzaron 1,365 millones de dólares, esta fue inferior en 40% a la obtenida al año inmediato anterior, la mayor parte de los productos tuvieron reducciones en sus exportaciones, entre estos podemos mencionar los de camarón congelado .33 millones de dólares, azúcar .47 millones de dólares, jugo naranja .36 millones de dólares, y atún congelado .16 millones de dólares, todos ellos con respecto de las exportaciones de 1991. sin embargo existieron algunos productos con incremento, como por ejemplo: La cerveza con 20 millones de dólares, tequila, y otros respectivamente con 6 millones de dólares, y conservas de frutas y legumbres con 10 millones de dólares.²³

Con respecto a textiles, sus exportaciones fueron favorables pues en 1992 se incrementó 15.0% con respecto del año anterior sumando sus exportaciones

²² Refiérase, Banco de México, informe anual 1992; p.29.

²³ Refiérase Banco de México; p.168

2,317 millones de dólares los productos que presentaron mayor dinamismo fueron, en orden de importancia: calzado con 33.1 y más que en 1991, artículos de tela, tejidos de seda y flor artificial con 17.4% y artículos de piel con 12.7% y fibras sintéticas con 9.0% una observación importante es que la rama participa en 65% del total de las ventas externas de la industria manufacturera, lo cual quiere decir que esta tiene mayor participación que la industria nacional manufacturera. La industria de la madera exportó 499 millones de dólares y los productos de mayor exportación fueron los muebles y artefactos de madera que contribuyeron con el 58% del valor del exportado, esta y la madera labrada en hojas sumaron el total de 78% del total exportado. Esta rama contribuyó en las exportaciones y en algunos casos ha dejado rezagada a la nacional, la cual cada vez tiende a disminuir.²⁴

Con relación a la industria de la química; los productos que destacaron por su actividad exportadora fueron: materias plásticas y resinas sintéticas 51 millones de dólares, productos farmacéuticos 13 millones de dólares, y ácidos policarboxiolicos 21 millones de dólares, no obstante, dicha rama representaron ligero descenso en sus exportaciones de manufacturas aplazar de 6.7% en 1991 a 6.2% en 1992. La participación de la industria maquiladora en esta rama es poco significativa y sin embargo, es este año su crecimiento fue del 34.5%, la industria del papel y editoriales tuvo exportación favorable ya que en 1992 sumó 655 millones de dólares monto superior en 33 millones de dólares, con respecto al de 1991. Sin embargo esta participación de la industria maquiladora en esta rama fue de dos terceras partes, presentando una elevada dinámica exportadora.²⁵

Las exportaciones de manufacturas plásticas y caucho como la mayoría de las ramas de la industria manufacturera de plásticos y caucho como la mayoría de

²⁴ Refiérase Banco de México Informe ; p.169

²⁵ Refiérase, Banco de México informe anual 1992; p.169

las ramas industriales manufactureras, crecieron debido a la actividad que presento la industria maquiladora pues su componente es de cuatro partes debido a esto el total de lo exportado asciende a 794 millones de dólares que con respecto a 1991 representan un incremento de 14.0%.²⁶

Es de vital importancia señalar la actividad de la industria maquiladora, ya que esta ha tenido mayor crecimiento en lo que se refiere a la participación en las exportaciones un ejemplo específico lo podemos observar en plásticos y caucho ya que la quinta parte restantes fueron presentadas en las exportaciones mostrando una caída de 9.0% y por otra parte, las cuatro quintas partes fueron representadas por la industria maquiladora, la cual creció a una tasa de 21.7%.²⁷

En el caso de las exportaciones de manufacturas de productos minerales no metálicos, la industria maquiladora tuvo menos representatividad pues esta solo fue de alrededor de la cuarta parte, sin embargo su crecimiento en dicho rubro fue de 18.9%, mayor por arriba del resto que solo fue del 6.9%.

Los productos que mayor participaron tuvieron en las exportaciones de esta rama fueron las de vidrio y sus manufacturas, cabe destacar que las de cemento se redujeron drásticamente debido a la demanda de E.U. de dumping, es por ello que esta rama registro para 1992 un aumento de 83 millones de dólares, con respecto del año anterior, sumando así 919 millones de dólares.²⁸

Otra de las ramas que registro más severa contracción, además de la industria de alimentos, fue la siderurgia al disminuir en 116 millones de dólares, sus exportaciones con el año previo, sumando así 1,145 millones de dólares en 1992 registrando una contracción de 92%, cabe señalar que solo las exportaciones de hierro en lingotes mostraron aumento, así como los tubos y cañerías entre otros.²⁹

²⁶ Refiérase Banco de México Informe Anual 1992; p.170

²⁷ Refiérase Banco de México Informe Anual 1992; p.171

²⁸ Idem .p.170

²⁹ Refiérase, banco de México; informe anual 1992; p.170

La industria minero metalúrgico mostró en 1992 un desenvolvimiento positivo al incrementarse en 12.34%% sus exportaciones. Los productos que mayor dinamismo mostraron fueron, el de cobre en barras, tubos y cañería del mismo material. La participación de la industria maquiladora en esta rama fue poco relevante, la prueba está en 1990 solo participó con el 9.2%.

Una de las ramas que mayor actividad mostró en las exportaciones fue la de los productos metálicos, maquinaria y equipo, ya que esta representa dos terceras partes del total de manufacturas sumando 23, 777 millones de dólares, los equipos y aparatos eléctricos fueron los que tuvieron mayor participación.³⁰

Las exportaciones de equipo de transporte tuvieron un buen desempeño, participando en 20.8% del total de manufacturas esto sumo 7,356 millones de dólares, que presentan un crecimiento del 12.8% con respecto a 1991. Las ventas de vehículos y motores de la industria automotriz ascendieron a 5,169 millones de dólares y la de la industria de auto partes en 1,525 millones de dólares, ambas manteniendo un desenvolvimiento favorable, la primera de ellas creció 94% y la segunda 26.1%, cabe destacar que la 2da, l industria maquiladora participo en más de dos terceras partes. ³¹

Referente a las ventas externas de maquinaria y equipo no eléctrico los productos que se destacaron por su actividad exportadora fueron: partes y piezas sueltas para maquinaria tanques calentadores y estufas, llaves y artículos de metal y los grupos para acondicionamiento de aire, estos en conjunto formaron el 88% de las exportaciones totales, cabe destacar la participación de la industria maquiladora, ya que respecto a la maquinaria y equipo no eléctrico lo hizo en más de la mitad, por lo cual tuvo un crecimiento del 7.9% y un total exportado de 3,683 millones de dólares.³²

³⁰ Idem; P.172

³¹ Refiérase, Banco de México; informe anual 1992 p.173

³² Refiérase, Banco de México; informe anual 1992 p.173.

El rubro de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos fue el que tuvo mayor desempeño dentro de las exportaciones manufactureras, registrando un crecimiento del 20.7% de las ventas externas por 11,730 millones de dólares, la participación de esta en el total fue de 33% cifra mayor, incluso al de manufacturas de plástico y caucho que presentan un crecimiento del 14.0% menor en el 56.7% a la de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos.³³

En 1993 se reflejó en mayor medida el esfuerzo que se hizo en los años previos sobre el sector externo, los cambios estructurales más relevantes fueron; las cuantiosas entradas del capital externo que incidieron el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos la rapidez en la expansión del sector externo de las economías, el sostenimiento de un elevado ritmo de aumento de las exportaciones no tradicionales, principalmente de las manufacturas, la mayor diversificación de las exportaciones de mercancía; el patrón de comercio del país más congruente con sus ventajas comparativas, la disminución del peso relativo de las exportaciones que provinieron de recursos naturales, petroleros y mineras y la contracción de la participación del sector público en las transacciones externas totales tanto de la cuenta corriente del sector privado cabe destacar que en esto influye de manera decisiva la política de apertura comercial implantada por parte del gobierno de Mexicano.

La apertura comercial, si bien trae consigo un sin número de beneficios estos se manifiestan dependiendo del país y las condiciones (tecnológicas, sociales, económicas etc.) en que se aplique, sin embargo ella misma al permitir que se importen bienes de capital o insumo, principalmente, textiles las exportaciones y permita que los factores de producción se combinen, maximizando con ello la producción, además atrae a la inversión extranjera y permite la entrada de mercancías, las cuales compiten con los mercados nacionales y obliga a la industria mexicana a ser más eficiente. Asimismo, el cambio estructural a

³³ Refiérase; Banco de México; Informe anual 1992 p.33.

favorecido la diversificación de las exportaciones ya que en la actividad la exportación del petróleo y de algunos de sus productos no es la única opción, debido a que el sector manufacturero tiene mayor participación en las exportaciones totales.

La apertura comercial con el nuevo papel del estado en la economía y la disminución de las exportaciones petroleras, entre otro, a impulsado la creciente participación del sector privado en las exportaciones, haciendo una comparación entre 1985 y 1999, tenemos que la participación de dicho sector privado ha pasado de 51% a 86% respectivamente.³⁴

El comportamiento de las exportaciones manufactureras en 1993 igual que en los años anteriores siguieron presentando déficit en su saldo, para esto fue de 19,067.80 millones de dólares véase cuadro 11. Uno de los factores que influyo notablemente en este déficit fue el debilitamiento del ritmo de la inversión lo cual provoco por un lado que disminuyera el porcentaje de empresas que realizaron mayores o iguales inversiones con relación al crecimiento previo y otro descendió el correspondiente a los que llevaron a cabo ampliaciones de la planta productiva.

A pesar de tener un saldo negativo su incremento en las exportaciones fue de 17.50% el cual solo fue superado por el que presto la ganadería apicultura, caza y pesca de 25.50% sin embargo el monto de lo exportado de la industria manufacturera (paso de 42,500 millones de dólares a 41,956.6 millones de dólares).

La inversión de la industria manufacturera se dividió en prácticamente en tres grandes rubros, primero fue para adquirir maquinaria y equipo (63%), y el segundo dirigido para construcciones e instalaciones (17%) y el resto (20%) para adquirir equipo de transporte y mobiliario de oficina, un detalle importante a destacar es que de este 100% de bienes de inversión adquiridos solo el 40% fue

de procedencia extranjera lo cual nos indica que esta actividad ha tenido a estabilizarse pues este porcentaje es similar a lo observado en los años previos.³⁵

Referente a la participación de las exportaciones manufactureras en la exportación de mercancías en 1993 fue de 81.94% con 1990. Cabe destacar que en 1990 ha sido el año que menor participación ha tenido la industria manufacturera se ha incrementado año con año véase cuadro 11.

Comparando la industria de la manufacturera con el resto de los grupos que conforman cuadro podemos observar que la industria extractiva es a la que ocupa para el 2do lugar de acuerdo al porcentaje de participación con respecto a las exportaciones de mercancías, sin embargo esta actividad a tendido a disminuir, caso contrario de la industria manufacturera los grandes mantienen su postura con el resto de los grupos conforman el 94.95% de participación de cinco grupos en cuestión.

Analizando la industria manufacturera nacional por actividades, en referencia a sus ventas al exterior podemos decir que en 1993, de ellas fueron las más representativas presentando un incremento del 22%. Dichas actividades por grupos fueron alimentos bebidas, textiles, industria de la madera, fabricación de manufacturas a base de minerales no metálicos, productos de plástico y de caucho, siderurgia, minero metalurgia, maquinaria para la industria y diversas, equipo de transporte, aparatos eléctricos producto de fotografía, productos mecánicos para la agricultura y elementos para ferrocarriles cabe destacar que en conjunto estas actividades representaron en 1993 87% de las exportaciones del total de manufacturera.³⁶

De las actividades que tuvieron desempeño desfavorable podemos mencionar a las de productos químicos, industria editorial y de papel entre otras.

³⁴ Refiérase, Banco de México informe anual 1993; p.33.

³⁵ Refiérase, Banco de México; informe anual 1993 p.163

De los productos, el equipo de transporte sin considerar el sector maquilador fue el que más destaca e incluso generó en este un ingreso superavitario de las ventas de petróleo crudo.

El comportamiento que mostró la economía mexicana durante 1994 hacia el exterior, tuvo una relación mixta es decir, mientras algunos de sus renglones mostraron avances otros mostraron serias contradicciones. A grandes rasgos, el comportamiento del sector externo se caracteriza por un mayor dinamismo de las exportaciones totales de mercancías origen en las ventas no petroleras ya que las petroleras prácticamente permanecieron sin cambio, aumento el ritmo del crecimiento de las exportaciones manufactureras, proveniente tanto de las ventas de las empresas maquiladoras como de las no maquiladoras mayor crecimiento de las importaciones de bienes de intermedios de capital y de consumo, debido a la reactivación del crecimiento económico, así como la entrada en vigor del TLC.

Los niveles más elevados de déficit de la balanza comercial y de la cuenta corriente de la balanza de pagos y reinversiones durante ciertos lapsos, de los flujos de capitales hacia México, como consecuencia principalmente de eventos políticos y delictivos fue marcado como impacto negativo.

A pesar de los problemas políticos y sociales, el valor de las exportaciones manufactureras durante 1994 creció en 20.18% con respecto al año anterior, esto es 51,075.30 millones de dólares por exportaciones, cabe señalar que al mantener un incremento constantemente en esta actividad es producto de la competitividad internacional de la economía mexicana, además el cambio estructural comienza a manifestar sus beneficios en este año pero indudablemente lo que tuvo mayor influencia fue intenso proceso de inversión privada que tuvo lugar en los años previos. Así mismo, se ha visualizado mayor actividad en las exportaciones provenientes del sector primario, y sin embargo, la

³⁶ refiérase, Banco de México, informe anual 1993.p.210

industria de manufactura presenta en el año en cuestión, el mayor déficit del periodo de análisis 23,349.50 millones de dólares caso contrario en la industria extractiva, la cual presenta superávit de 6,556.40 millones de dólares ver cuadro 11. Asimismo, los dos grupos mencionados en el párrafo anterior son los que presentan mayor actividad exportadora al participar con el 95.38% del total de las exportaciones de mercancías, esto se debe al impulso que se le ha dado a la industria manufacturera, por un lado y por otro, él poder mantener activa la industria extractiva, fundamentalmente por los recursos naturales con que cuenta el país.

Referente al dinamismo exportador de las diferentes ramas que conforman la industria manufacturera, destacaron en particular las exportaciones de productos químicos de maquinaria y equipo para la industria, diversos equipos y aparatos eléctricos, productos de la industria automotriz, textiles, alimentos y bebidas.

En general de las 48 ramas que integran el sector manufacturero 33 representan incremento en sus exportaciones, es importante mencionar que el hecho de que ciertas ramas mantengan incrementos constantes en sus exportaciones es indicativo de que la modernización en los procesos productivos de la industria, ha tenido efectos positivos, un ejemplo de ello es la industria automotriz, la cual obtuvo ventas por 7118 millones de dólares las cuales superaron en 21.6% a las de 1993 cabe señalar, que el 2do año consecutivo las exportaciones del sector manufacturero crecieron en ritmo superior que las correspondientes al sector maquilador³⁷.

Así mismo 1994 se caracterizo por el mayor dinamismo mostrado por las exportaciones canalizadas en los E.U., esto se puede asociar a la entrada en vigor del TLC, solo como dato comparativo podemos mencionar que las

³⁷ Refiérase, Banco de México; Informe anual 1994;p35

exportaciones dirigidas a dicho país crecieron en 20% y que las dirigidas al resto del mundo lo hicieron en solo el 4.3%(15.4% las manufactureras)³⁸

Durante 1995 el sector externo tuvo diversas, características entre ellas destacan un mayor dinamismo de las exportaciones totales de mercancías, especialmente de las no petroleras, contracción de las exportaciones totales de mercancías, a pesar del rápido crecimiento de aquellas asociadas con la actividad exportadora, cuantioso superávit de la balanza comercial, virtual desaparición del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos, reconstitución de los recursos internacionales como resultado de un ajuste ordenado del sector externo y de haberse contado con aquellos grupos financieros del exterior; y retorno gradual del país a partir de 2do trimestre del año, a los mercados financieros internacionales.

De las anteriores características las que destacan es el considerable superávit comercial de 7,089 millones de dólares, ya que desde 1990 se había manifestado el déficit en la balanza comercial, además de haber sido creciente, llegando en 1994 a 18,464 millones de dólares, dicho superávit fue resultado del acelerado crecimiento de la exportación de mercancías en donde el sector manufacturero participo con el 84.71%, cabe señalar que el periodo analizado de 1990, 1995 y 1996 es el año donde se divide la exportación de manufacturas, tiene el primer lugar en la participación de mercancías, caso contrario de la industria extractiva la cual presenta la participación más baja del mismo periodo; Sin embargo ambas continúan participando en más del 90% ver cuadro 11.

El acelerado crecimiento de las exportaciones manufactureras durante 1995 asciende a 67,382.90 millones de dólares, en donde la industria nacional participo con 35,454.60 millones de dólares correspondiéndole el 52.62% dicho porcentaje fue superior al representado por la industria maquiladora. De 47.38%, así mismo el crecimiento del valor de las exportaciones manufactureras del

³⁸ Refiérase, Banco de México, informe anual 1994, p,170

sector nacional, 46.91% ha sido el mayor que se ha obtenido durante la década de los 90' e incluso superior presentado por el sector de maquilador de manufacturas 18.4% en este mismo sentido cuatro de los cinco grupos se conforman ver cuadro. Presentando mejor saldo del período analizado 1990-1996 es conveniente mencionar la notoriedad de este en 1995, en especial para el efecto que tuvo a la devaluación de 1994.

Como podremos ver en el cuadro 11 sobresale, la mejoría del saldo comercial de la industria manufacturera el cual contrasta notablemente con los presentados en 1990 en fluctuación hace destacar, es el decremento de las importaciones manufactureras, ya que estas no habían presentado decremento en su tasa de crecimiento desde 90' además el saldo negativo de 117.10 millones de dólares, es un reflejo de la actividad industrial manufacturera. Un factor ha considerada es la devaluación la que presenta el peso mexicano a fines de 94', ya que es determinante en el incremento de las exportaciones en general, pues la experiencia obtenida de las devaluaciones de la ciudad de los 80' no ha mostrado incremento notable que se desvanecen en los 2 o 3 años consecutivos.

El incremento de las exportaciones manufactureras, se debió particularmente al desempeño favorable presentado en las ramas textil, artículos de vestir e industria del cuero, donde los artículos de vestir e industria del cuero, donde los artículos de telas y tejidos de algodón fibras vegetales sobresalieron en 1,596.7 millones de dólares, la siderurgia en la cual sobresalieron las exportaciones de hierro en barras y en lingotes en 1,259.7 millones de dólares, la automotriz en las que destaco la venta de automóviles para transporté de personal con 7,526.5 millones de dólares, equipo y aparatos eléctricos y electrónicos destacándose la venta de cables aislados para la electricidad con 3,417.6 millones de dólares, productos de plástico caucho en las que desataron las manufacturas de materias plásticas o resinas sintéticas con 882.5 millones de dólares, este incremento se debió principalmente a la participación De estos productos de la industria

química, ya que en los productos de mayor exportación de esta rama fueron materias plásticas y resinas, sintéticas con una cuenta de 653 millones de dólares, la rama de alimentos bebidas y tabacos se destaco por la participación variada de productos, sin embargo sobre salió la participación de camarón congelado (462.7 millones de dólares , la cerveza (309.5 millones de dólares y legumbres y frutas preparadas y conservas 306.2 millones de dólares .³⁹

Es importante observar que año con año la cantidad de productos manufacturados exportados es mayor, estos se debió particularmente a la adaptación que ha tenido la industria nacional a los cambios que ha sufrido la economía, sin embargo, en cuenta corriente las exigencias eran mayores y la mayoría de la industria nacional esta endeudada, afectándoles directamente al deslizamiento del país con respecto al dólar y las devaluaciones drásticas como la de 94'.

LA actividad que presento el sector industrial durante 96 fue un reflejo de lo ocurrido en 95', la prueba esta que de los 5 grupos analizando en el cuadro cuatro de ellos (agricultura, ganadería, industria manufacturera y servicios) presentando deterioros en su saldo comercial, solo la industria extractiva presenta una mejoría, de hecho esta industria es la única que presentando todos su saldos (+) durante el periodo analizado 90-96, sin embargo, en cuestión de exportaciones en la industria manufacturera, es la que tiene el 1er lugar durante el periodo, siendo un monto para 96' de 81,013.8 millones de dólares esto es el 20.23% de incremento con referencias a 1995, este incremento solo es superado por los servicios que fue de 20.53% y de manera notable.

Para la industria extractiva 40.34% cabe señalar que esta última es la que ocupa el 2do lugar por su monto exportado de 11,191.60 millones de dólares.

³⁹ Refiérase; Estadísticas Económicas INEGI; Balanza Comercial de México, Agosto 1996; p. 18, 20, 22 y 24

El cuadro, 12 véase cuadro 12 es que nos refleja el lugar que ocupa el grupo dependiendo de su porcentaje de exportaciones de mercancías de los cinco grupos de la industria manufacturera y la extractiva, representando ambas participación con más del 90% en cada uno de los años analizados ver grafica nos presenta una visualización del grado de importancia de los grupos en cuestión.

Además como la industria manufacturera ha incrementado continuamente su parte de la industria extractiva como la baja de las actividades que sobresalieron con el sector externo de la economía mexicana en 1996, tenemos los siguientes un destacado dinamismo de las exportaciones de manufacturas, incremento sustancial de las exportaciones petroleras, como efecto de los aumentos en el volumen exportador y en el precio de la mezcla mexicana de exportaciones recuperación de importaciones de mercancías incentivada por el superávit en la cuenta de capital superávit elevado en al balanza comercial aunque menor del año precedente; déficit pequeño en la cuenta corriente de la balanza de pagos en nivel semejante al de 1995 contraria mejoría del acceso a los mercados financieros interpuesto parte tanto del sector público como privado y una importante acumulación de activos internacionales netos por el Banco de México. En 1996 el valor de las exportaciones de mercancías sumo 95,999.7 millones de dólares, lo que se tradujo en un crecimiento de 20.69% en relación con el año anterior, esto condujo a un superávit en la balanza comercial de 6531 millones de dólares el cual resultado inferior a lo observado en 1995 7,089 millones de dólares ver

El incremento de las exportaciones tuvo auge principalmente en el sector manufacturero y petróleo nuevamente destacaron las exportaciones manufactureras en 8,013.80 millones de dólares lo que represento un incremento 20.37%1995 ver cuadro, si bien el incremento de las exportaciones manufactureras fue generalizado entre las diversas actividades que la conforma

VALOR DE LAS EXPORTACIONES POR ACTIVIDAD ECONOMICA 1990-1996(MILLONES DE DOLARES.

CUADRO 12

AÑO	Agricultura y Silvicultura		Ganadería, Apicultura y Caza y Pesca		Industria Extractiva		Industria Manufacturera		Servicios y Productos		Exportación
	exp.	% de part.	exp.	%de part.	exp.	% de part.	exp.	% de part.	Exp	% de part.	
1990	1,720.70	6.41	441.7	1.65	9,537.50	35.54	14,861.20	55.37	277.4	1.03	26,838.50
1991	1,876.80	4.4	495.8	1.16	7,811.70	18.3	32,307.20	75.68	196.3	0.46	42,687.70
1992	1,679.30	3.64	433	0.94	7,775.70	16.83	36,168.80	78.3	138.6	0.3	46,195.50
1993	1,961.00	3.78	543.4	1.05	6,753.50	13.04	42,500.00	81.91	117.9	0.23	51,886
1994	2,220.90	3.65	457.3	0.75	6,994.40	11.49	51,075.30	83.98	134.3	0.22	60,882.20
1995	3,323.40	4.18	692.8	0.87	7,947.80	10.03	67,382.90	84.71	167.6	0.21	79,541.60
1996	3,917.30	3.33	395	0.41	11,191.60	11.66	81,013.80	84.39	202	0.21	95,999.70

Fuentes: estadística elaborada en base a datos obtenidos del “Banco de datos del INEGI 1997” y del cuaderno de “Información Oportuna”; numero 286; enero 1997 INEGI. EXP.- Exportaciones
% DE PART.- Porcentaje de participación.

4. INCREMENTO Y DETERIORO DE LAS EXPORTACIONES.

4.1 APERTURA COMERCIAL

Desde hace varios años México emprendió la apertura comercial y la integración con otras economías como estrategia para acelerar su desarrollo. Así, firmo con estados unidos y Canadá el tratado de libre comercio de América del norte (TLCAN), celebro diversos convenios con Chile, Venezuela, Colombia, costa rica y Bolivia, y fortaleció sus relaciones económicas con otros bloques, como el de la unión europea y el de la cuenca del pacifico. Si bien el camino esta trazado, es necesario examinar los resultados de esa política a fin de, en su caso ajustar las estrategias o mejorar instrumentos.

Para examinar con objetividad los resultados de esa estrategia, es preciso reflexionar sobre las razones que motivaron su puesta en marcha, algunos de sus efectos y resultados iniciales, sus expectativas a corto y mediano plazos, así como respecto a las inquietudes que han surgido en torno a la adopción de esa estrategia, que preocupan no solo a México sino a sus socios principales y, en general, a las naciones que han decidido abrir sus economías.

De 1983 a 1989 se llevo a cabo la primera etapa de apertura comercial con los propósitos de alcanzar estabilidad económica, elevar la eficiencia del aparato productivo, enfrentar los compromisos financieros internacionales originados en una acelerada y excesiva contracción de deuda externa, recuperar el crecimiento económico y generar más y mejores empleos.

La apertura comercial como estrategia de desarrollo se inicio en un entorno Desfavorable de inestabilidad cambiaria y déficit fiscal. Ante, ello se adopto un programa de ajuste y se planteo la necesidad de cambiar a fondo la estrategia de desarrollo.

La apertura fue gradual y se inicio con la reducción selectiva de aranceles. En 1983 se mantuvieron los permisos a la importación para todas las categorías de productos, los cuales comenzaron eliminarse un año después; en 1985 se reviso toda la tarifa de importaciones controladas se redujeron a 37.5% del valor total; así mismo, se amplio la sustitución de permisos de importación por aranceles; En 1986, el numero de fracciones sujetas a control se redujo de hasta 30.9 del valor total.

Dado el avance del programa de liberalización de México la adhesión al GATT a mediados de los años ochenta fue un paso lógico. En un ámbito de avance en la apertura, el costo de ingresos a ese organismo fue mínimo y en cambio significaba grandes beneficios en términos de acceso a mercados, credibilidad y certidumbre en la política comercial.

De 1986-1989 se estableció un arancel máximo de 20% y se redujeron a cinco niveles arancelarios. En este periodo se consolido la primera etapa de apertura sin sufrir más modificaciones. Cabe recordar que en 1987 la motivación fundamental para acelerar la apertura comercial fue el combate contra la inflación.

En la primera etapa del proceso de apertura se observaron los efectos favorables de esta estrategia en la economía: la participación de las exportaciones de bienes y servicios en el PIB se elevo de 13.5% en 1982 a 18.5% en 1989. Así mismo, el comportamiento y la estructura de las exportaciones no petroleras cambian radicalmente: De 1983-a 1989 crecieron en valor a una tasa promedio anual de 19% y su participación en las exportaciones totales pasó de 22% en 1982 a 66% en 1989.

El micro, pequeñas y medianas empresas mejoraron su desarrollo, a pesar de que enfrentaron una mayor competencia de productos de exterior de 1983-a 1989 registraron una tasa de crecimiento y promedio anual de 4.3% en el número de establecimientos y de 4.5% en la ocupación.

Por otra parte, la mejoría de la posición externa del país durante 1986 y 1987 se acompañó de un deterioro en el comportamiento de los precios. La inflación anual pasó de menos de 65% en diciembre de 1985. Las tasas de interés nominal aumentaron en la misma proporción para evitar que cayera la captación de ahorro. Esto agudizó la necesidad de financiamiento del sector público. La situación la agravó con las frecuentes ajustes de precios y tarifas de los bienes producidos por las empresas estatales y con el choque bursátil de octubre de 1987. En respuesta a la salida de capitales el Banco de México retiró su apoyo al tipo de cambio en el mercado libre, lo que causó una significativa devaluación del peso.

En diciembre de 1987 el gobierno respondió con el fortalecimiento de medidas estructurales y financieras y con la creación de un instrumento que con los meses y los años probarían su eficacia en la recuperación y la estabilidad: el pacto de solidaridad económica. Esta concertación incluye a los principales agentes de la formación de precios: Los empresarios, los trabajadores, los campesinos y el gobierno. El pacto de solidaridad económica, como se llamó inicialmente, fincó su eficiencia. En una política de ingresos y gastos que combinó elementos ortodoxos de la política económica con la concertación social.

Con estas medidas la inflación anual se redujo del 160% en 1987 a 52% en 1988. En materia de finanzas públicas, se alcanzaron logros no vistos desde hacía casi 20 años y en 1989 el déficit financiero del sector público como proporción del PIB se ubicó en 5.6%. Junto con los compromisos adoptados por las firmantes del pacto de solidaridad la apertura tuvo un papel importante en el control de los precios internos, al imponer una disciplina a los oligopolios nacionales que producían bienes comerciales. A principios de los años noventa, después de un decenio de crisis y de fuerte endeudamiento y ante la imperiosa necesidad de volver a crecer y mejorar los niveles de vida de la población, se

profundizo el proceso de apertura mediante la ampliación de la liberalización comercial con base en el establecimiento de tratados bilaterales y multilaterales, el fomento de inversión extranjera y una reforma estructural de la economía. Se pretendía mejorar los niveles de empleo y elevar la productividad y competitividad de la economía en su conjunto.

Las razones para adoptar esa política fueron de carácter interno y externo. De las primeras destacan: la necesidad de intensificar el combate contra la inflación por medio de la competencia externa, el reconocimiento de la creciente incapacidad del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones para generar un crecimiento económico sostenido; Elevar la eficiencia y competitividad de la economía en su conjunto, y aprovechar los efectos positivos de libre comercio en las exportaciones y en la generación de empleos. Las circunstancias externas se referían al proceso de globalización de la economía mundial y a las oportunidades de las negociaciones comerciales para integrar paulatinamente al país a uno de los grandes bloques en formación, también influyo de manera importante la intensa competencia por capitales que obliga a los países a contar con instrumentos de fomento a inversiones nacionales y extranjeras. Así la liberalización comercial en México se llevo a cabo conjunta y coordinadamente con el programa de estabilización. La política macro y la política comercial se manejaron de manera armónica. Esta simultaneidad perseguidos objetivos, primer, al abrir la economía propiciaba la estabilidad e precios puesto que los productores nacionales tendrían que competir con los del exterior. Este efecto se reforzaba al bajar los niveles arancelarios a un máximo de 20%. Segundo, la apertura comercial propiciaba la competitividad de la industria nacional, que a su vez, reforzaba la viabilidad del programa macro en el mediano y el largo plazo. La apertura se realizo con un tipo de cambio real cuyo nivel de subvaluación otorgaba cierta comodidad a los productores nacionales. Es decir, la tasa de protección implícita ajustada por el tipo de cambio real del eran superiores a las

tasas efectivas nominales debido a la subvaluación del tipo de cambio real. Esta circunstancia permitió que el proceso de apertura resultara poco traumático para la mayoría de los sectores industriales y que el efecto de la competencia internacional se presentara de manera gradual, a medida que la subvaluación tipo de cambio real se eliminaba.

Simultáneamente a la liberalización comercial, fue necesario introducir diversas medidas de desregulación para facilitar el proceso de mejoramiento de la competitividad de la industria mexicana. Las medidas de desregulación y liberalización se pueden clasificar en cuatro grandes grupos.

Liberalización de programas de eliminación y estímulos fiscales

Acciones de desregulación.

Flexibilización de los controles de precios.

Actualización del marco regulatorio en materia de tecnología e inversión extranjera.

Los programas sectoriales, los combinaron con instrumentos de la política comercial con diversos tipos de estímulos fiscales y financieros. En la mayoría de los programas se establecían permisos de importación junto con altos aranceles para los productos protegidos. Además, la importación de insumos no fabricados en el país se desgravaba y liberaba. Se otorgan estímulos fiscales de inversión, a la adquisición de tecnología o la contratación de mando e obra por parte de los nuevos proyectos para complementar el paquete de los beneficios.

También se facilitaba financiamiento con tasas preferentes, canalizados por la banca de desarrollo. A cambio de estos apoyos, las empresas beneficiadas se comprometían a cumplir en su conjunto de requisitos de desempeño como inversión, exportaciones, empleo de mano de obra, integración nacional, localización en zonas seleccionadas, entre otros. Estos programas de fomento no concordaban con el nuevo programa económico de estabilización y apertura por diversas razones:

En el otorgamiento de estímulos fiscales y financieros se incurrió en un costo fiscal elevado incompatible con el objetivo de sanear finanzas públicas.

Por la diversidad de los instrumentos empleados, los programas implicaban tasas de protección efectiva elevadas, difíciles de medir y variables según empresa. Lo elevado de la protección impedía que se lograra la competitividad de las actividades frente al exterior.

La selección de los sectores beneficiados no respondía a criterios ni muy objetivos desde el punto de vista económico, ni muy transparentes. Además, la selectividad sectorial resultaba incompatible con la nueva orientación de permitir que los empresarios decidieran libremente en que sectores invertir.

Finalmente estos programas discordaban con las reglas del comercio internacional. Si bien México no se adhirió al código de subsidios al GATT, no se consideraba congruente que tomara un papel activo en el ámbito internacional apoyando la liberalización de comercio mundial y que, al mismo tiempo, mantuviera este tipo de apoyos sectoriales. El desmantelamiento de los programas se llevó a cabo rápidamente. Se eliminaron los subsidios especiales a los precios de energéticos y de los productos petroquímicos básicos. Casi de manera simultánea se anularon los ceprofis de tipo sectorial. Posteriormente se negoció la liquidación gradual de los programas de fomento en concertación con cada sector casi de manera simultánea.

La adhesión a tratados comerciales internacionales condiciona y enmarca la aplicación de la política comercial en buena medida. Sin embargo, constituye un instrumento trascendente ya que el país conserva la libertad para fijar aranceles respecto de terceros países. Además, cualquiera de los países puede negociar reducciones arancelarias más rápido en lo negociado originalmente, lo cual establece un margen adicional de actuación.

La diferencia entre zona de libre comercio y una unión aduanera es que en la primera cada país tiene la libertad de fijar aranceles frente a terceros países;

mientras que en la segunda, los aranceles de terceros países se definen de común acuerdo. En el caso del tratado de libre comercio de América del norte (TLCAN) y de los otros tratados de libre comercio que México ha negociado o está en proceso de negociar; El establecimiento de los aranceles a terceros países permanece como atribución de las autoridades mexicanas.

Resulta indispensable definir la política arancelaria frente al resto del mundo, ya que puede surgir la tentación de fijar aranceles altos con el propósito de proteger a la industria nacional. Sin embargo, esto pudo resultar contraproducente.

México debe de revisar su política arancelaria frente a terceros países para mejorar la competitividad de la industria mexicana, esto requeriría reducciones arancelarias en la mayoría de los casos. La comisión de comercio exterior es un instrumento clave en la aplicación de las políticas de aranceles y comerciales internacionales. La comisión participa en el diseño de las diversas medidas que afectan a la exportación o importación de mercancías: aranceles o preferencias arancelarias, prohibiciones; regulación y restricción no arancelarias; medidas para regular o restringir la circulación y tránsito de mercancías extranjeras, medidas en materia aduanera, procedimientos de asignación de cupos de exportación o importación, terminación de reglas de origen, salvaguarda, cumplimiento de las normas oficiales mexicanas; de simplificación y eficiencia administrativa que afecten al comercio exterior; proyectos de resolución final en las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional y de determinación de cuotas compensatorias, así como su suspensión.

En el ámbito de política comercial, el perfeccionamiento de la apertura ha reanudado en una mayor competitividad. Merced a la apertura, los productores han podido tener acceso a los insumos de precio y calidad internacionales, lo que ha contribuido a reasignar los recursos de la economía de manera eficiente, así como a revertir el sesgo antiexportador del aparato productivo. El nuevo marco legal de comercio exterior concibe la apertura comercial como un instrumento

capaz de estimular la eficiencia de los productores y propiciar el bienestar de los consumidores. Sin embargo, el propósito es promover la competitividad de la economía mexicana con base en precios internacionales que no estén distorsionados, ya que de otra manera no habrá equidad para los productores nacionales en el proceso de competencia

4.2 FUNCIONAMIENTO DE NUEVAS POLÍTICAS.

Sin lugar a dudas, el cambio más trascendente que se dio con la nueva política industrial consistió en la apertura comercial y la nacionalización de la protección así en el siguiente cuadro mostrare la evolución de régimen arancelario en periodo de 1982-1992.

CUADRO 13.- EVOLUCION DE REGIMEN ARANCELARIO

año	núm. De fracciones	Medida arancelaria	Dispersión arancelaria	arancel ponderado	tasas arancelaria	Imp. sujeta a permisos
1979	5440	30.50	56.60	_____	19	40.9***
1982	8008	27.00	24.80	16.40	16	100.0
1983	8023	23.81	23.80	8.00	13	100.0
1984	8063	23.26	22.50	8.50	10	61.0
1985	8091	25.45	18.80	13.30	10	35.1
1986	8219	22.60	14.10	13.10	11	27.8
1987	8458	10.00	6.90	5.60	5	26.8
1988	11951	9.70	6.90	6.20	5	16.6
1988	11951	10.40	7.10	6.20	5	516.6
1989	11855	13.10	4.40	9.70	5	518.4
1990	11834	13.10	4.50	10.50	5	513.6
1991	11829	13.10	4.50	11.10	5	9.1
1992	11828	13.10	4.50	11.00	5	10.1

Fuente: Revista del Banco Nacional de Comercio Exterior, varias..

La medida arancelaria disminuye de 27% en 1982 a 13.1 en 1992. el nivel mínimo que se advirtió en este indicador se alcanzo en el primer semestre de 1988, cuando la medida arancelaria fue de 9.7%. , el arancel ponderado por el valor de las importaciones mostró un comportamiento semejante al observado en la medida arancelaria, aunque revelo una disminución menos marcada, pues paso de 16.4% en 1982 a 11.0% en 1992. El arancel mínimo ponderado se presento en 1987 cuando se alcanzo un nivel de 5.6%.

Se redujo el número de tasas arancelarias de 16 en 1982 a 5 en 1992. También se redujo la dispersión arancelaria de 24.8 a 4.5 finalmente, se redujo el porcentaje de importaciones sujetas a permiso previo de 10% en 1992.

La protección arancelaria efectiva (PAE) mide la forma en que la estructura arancelaria protege el valor agregado de rama determinada. La protección arancelaria efectiva difiere de la protección arancelaria nominal, es decir, la tarifa aplicable a un producto expresada en forma porcentual, ya que en la producción de un bien se utilizan insumos provenientes de otras ramas económicas que, a su vez, están protegidas. La protección arancelaria efectiva es el concepto que incorpora el efecto neto que tiene, sobre una rama, el hecho de que se agrave el bien final y lo insumos.

En el siguiente cuadro mostrare una estimación de la tasa efectiva de protección en las 49 ramas que integran la industria manufacturera. La información se presenta para 1963, 1979 y 1990; así mismo se estima la tasa efectiva de protección que resulta de la aplicación de las desgravaciones negociadas en el TLCAN para los años 1994 y 1999.

CUADRO 14
PROTECCIÓN ARANCELARIA EFECTIVA EN LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA

CONCEPTO	1963	1979	1990	1994	1999
CARNES Y LÁCTEOS	51.69	74.17	13.12	9.0	5.10
PREPARACIÓN DE FRUTAS Y LEGUMBRES	133.64	164.73	18.20	18.40	19.10
MOLIENDA DE TRIGO	73.12	108.79	11.23	20.40	2.10
MOLIENDA DE NIXTAMAL	35.93	59.25	16.17	15.70	6.90
BENEFICIO Y MOLIENDA DE CAFÉ	109.00	132.17	20.00	N.D.	N.D.
AZÚCAR	42.37	49.68	9.10	n.d.	n.d.
ACEITES Y GRASAS COMESTIBLES	0.86	26.59	17.66	14.90	13.00
ALIMENTOS PARA ANIMALES	27.57	1.89	14.90	8.90	1.60
OTROS PRODUCTOS ALIMENTICIOS	61.78	75.10	15.21	14.60	9.20
BEBIDAS ALCOHÓLICAS	53.02	84.00	19.05	N.D.	N.D.
CERVEZA Y MALTA	97.58	116.04	13.05	15.10	9.00
REFRESCOS Y AGUAS GASEOSA.	144.85	153.64	19.49	3.20	2.50
TABACO	64.93	71.38	19.05	N.D.	N.D.
HILADOS Y TEJIDOS FIBRAS DURAS	36.17	44.49	14.06	10.90	9.50
OTRAS INDUSTRIAS TEXTILES	68.96	19.15	11.09	8.20	8.80
OTRAS PRENDAS DE VESTIR	143.36	156.08	20.16	18.80	12.70
CUERO Y CALZADO	39.33	49.42	13.24	16.10	14.20
ASERRADEROS, TRIPLAY Y	45.08	46.46	14.00	15.50	8.30

TABACO					
OTROS PRODUCTOS DE MADERA	77.41	80.58	18.34	14.70	7.50
PAPEL Y CARTÓN	44.38	61.13	9.50	5.60	0.10
IMPRENTAS Y EDITORIALES	55.29	65.41	10.47	2.00	1.20
PETRÓLEO Y DERIVADOS	20.18	24.17	9.03	5.40	2.20
PETROQUÍMICA BÁSICA	26.28	30.25	5.98	1.50	0.10
QUÍMICA BÁSICA	37.40	39.80	11.46	3.80	2.60
ABONOS Y FERTILIZANTES	8.91	5.71	10.38	5.90	6.30
RESINAS SINTÉTICAS	57.70	64.40	11.74	7.40	5.60
PRODUCTOS FARMACÉUTICOS	11.96	23.80	12.05	9.10	8.20
JABONES Y DETERGENTES	66.53	86.34	15.94	15.60	9.40
OTRO PRODUCTOS QUÍMICOS	51.01	54.48	14.11	6.10	5.60
PRODUCTOS DE HULE	52.17	52.61	14.72	12.20	5.70
ARTÍCULOS DE PLÁSTICO	62.84	64.80	17.52	15.30	9.10
CEMENTO	85.26	57.82	15.20	13.10	7.80
PRODUCTOS A BASE DE MINERALES	80.89	89.43	8.00	5.90	1.20
INDUSTRIAS BÁSICAS DE HIERRO Y ACERO	36.17	83.21	15.31	14.80	10.50
INDUSTRIAS BÁSICAS DE METALES NO FERROSOS	70.70	68.95	13.02	4.50	2.80
MUEBLES METÁLICOS	103.63	110.49	18.57	17.90	9.40
PRODUCTOS METÁLICOS ESTRUCTURALES	59.68	62.32	15.26	13.10	10.00
OTROS PRODUCTOS METÁLICOS EXCLUYENDO MAQUINARIA	64.42	65.66	17.87	13.00	8.10
MAQUINARIA Y EQUIPO NO	31.98	33.28	14.86	8.30	6.20

ELÉCTRICO					
MAQUINARIA Y EQUIPO ELÉCTRICO	34.34	36.13	14.86	9.50	8.10
MAQUINARIA Y APARATOS ELECTRODOMÉSTICOS	90.04	95.24	18.43	18.20	11.10
EQUIPOS Y APARATOS ELÉCTRICOS	11.89	30.25	15.11	10.50	7.00
OTROS EQUIPOS Y APARATOS ELÉCTRICOS	54.88	55.82	15.41	12.60	8.70
AUTOMÓVILES	101.87	108.20	19.46	14.00	7.60
CARROCERÍAS, MOTORES Y...	45.47	48.42	13.62	9.50	5.00
EQUIPO Y MATERIALES DE TRANSPORTE	44.82	47.92	13.59	1.70	2.50
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	47.05	49.71	15.05	7.00	6.20
PROMEDIO ARITMÉTICO	56.18	66.31	14.53	9.45	6.09
DESVIACIÓN ESTÁNDAR	35.18	36.30	3.37	6.35	4.44
PROMEDIO PONDERADO	56.93	69.20	14.57	9.81	6.20
PROMEDIO DEL 20% SUPERIOR	109.00	123.4	19.07	17.19	11.89
PROMEDIO DEL 20% INFERIOR	11.20	23.13	9.6	-0.16	-0.17

Fuentes 1963,1979 y 1990, estimaciones de SECOFI, SE; 1994, 1999 Georgina kewssel y chong sump kim desgravación arancelaria y reglas de origen en lo negociado con el TLC, México mcgraw-Hill, pp 1-32 adriaan ten kate y Fernando de mateo venturini” apertura comercial y estructura de la protección en México”

Podemos observar que la protección arancelaria efectiva se incremento de 56.2% en 1963 a 1979, este comportamiento resulta paradójico pues, en principio, se esperarí que a medida la industria madurara con el tiempo, la protección se

consideraría cada vez menos necesaria. Tanto los niveles promedios observados en 1963 como en 1979.

La pae⁴⁰ vario mucho por rama tanto en 1963 como en 1979. Algunas actividades presentaban tasas muy altas de protección, mientras otras, muy bajas. Ocho de cada rama ostentaban la pae superior a 100% y 3 ramas, inferior a 20% en 1979. Entre 1979 y 1990 se advirtió una reducción muy importante en la PAE, de un nivel observado en 1990 resulto muy similar al que se planteo a partir de 1988.

La dispersión en la protección fue mínima en 1990. Cinco actividades entre el 10 y 20% y solo una actividad se concentraban ligeramente arriba de 20%. Esto a nivel de protección efectiva similar. La desgravación que se origina a raíz del TLCAN es moderada y gradual. La PAE promedio baja a 9.45% en 1994 y a 6.0% en 1999. La política de apertura racionalizo la protección, como se demostró anteriormente. Esto se ratifica al compara el nivel de protección efectiva implícita PEI para la industria de transformación, el cual paso de casi 85% en 1979 a 4.44% en 1988.

El nivel de protección efectiva implícita mide la manera en que la estructura arancelaria y otros instrumentaron la política comercial (precios oficiales, restricciones cuantitativas, controles de precios y demás) protegen a un peso del valor agregado generado por la industria nacional. Otro punto de vista considera que si la tasa efectiva de protección es 100%, entonces el valor agregado generado por la industria puede generar un costo de 100% superiores a los que enfrentan los competidores internacionales. Conviene analizar la evolución de los precios de producción y de los costos de producción en la industria manufacturera para determinar con precisión el efecto de la apertura sobre la eficiencia, la competitividad y a la rentabilidad de la industria.⁴¹

⁴⁰ PAE política arancelaria efectiva.

⁴¹ Fuentes: Elaboración propia de datos citados de 1980 a 1990 del banco de México índice nacional de precios al productor de 1980 a 1991, instituto nacional de estadística, geografía e informática banco de datos de 1989 a 1992.

**CUADRO 15. EVOLUCION DE PRECIOS Y COSTOS DE LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA 1980-1993**

AÑOS	ÍNDICE DE PRECIOS	ÍNDICE DE COSTOS	COSTOS/ PRECIOS
1980	1.00	1.00	1.00
1981	0.99	0.96	0.96
1982	0.97	0.96	0.98
1983	1.10	0.961	1.03
1984	1.10	1.08	0.97
1985	1.10	1.06	0.96
1986	1.18	1.11	0.93
1987	1.19	1.12	0.94
1988	1.21	1.08	0.89
1989	1.04	1.02	0.97
1990	0.95	0.97	1.02
1991	0.950.92	0.93	0.98
1992	0.92	0.91	0.99
1993	0.91	0.090	0.93

Fuente: Banco de México Índice Nacional de Precios 1980 a 1990, basado en datos del INEGI 1980-1991.

Los precios como en los costos incrementaron hasta 1986-1987. Los precios aumentaron más rápidamente que los costos, de tal forma que la relación-costo precio resulto 0.89 en 1988.

Tanto los precios como los costos han tendido a disminuir gracias a la apertura, cuyos efectos empezaron a manifestar a partir de 1987-1988. Los precios

productor han disminuido 9.0% y los costos han disminuido en casi 7% como un resultado favorable.

Esta reducción de costos deriva de la apertura significa que la industria mexicana se encuentra en mejores posibilidades de competir frente a su contraparte del exterior.

La reducción de costos derivada de la apertura significa que la industria mexicana se encuentra en mejores posibilidades de competir frente a su contraparte del exterior.

La reducción de precios al productor evidencia que la mayor competencia beneficia al consumidor final, quien puede adquirir los bienes producidos por la industria manufacturera a precios más competitivos. Además, este efecto moderador de la inflación ayudo a que el programa de estabilización se lograra con mayor rapidez.

La apertura no ha disminuido la rentabilidad promedio de la industria con respecto del año de 1980. Se observa una mejoría en el I indicador de costo-precio. Esto no sugiere que todas las actividades manufactureras hayan mantenido el mismo nivel de rentabilidad. Sin embargo, en promedio la industria ha mantenido el nivel de rentabilidad.

La producción industrial creció a una tasa promedio anual del 4.3% en el periodo 1986-1992, que comparada con el 0.11% en el periodo 1980-1986, arroja resultados muy favorables.

La producción industrial disminuyo 1.5% en 1993, lo que refleja una situación de coyuntura que afecto a la actividad económica en su conjunto. No obstante, el ritmo de crecimiento de la industria manufacturera fue de 3.4% en el periodo de 1986-1993, rebaso el ritmo de crecimiento del PIB en su conjunto, y también resulto más de dos veces superior al crecimiento de la población.

La evolución de la industria manufacturera ha variado en forma considerable dependiendo de la división. En efecto la división III, productos metálicos, maquinaria y equipo crecieron en promedio anual 8.3% en el periodo de 1986-1993, mientras que la división en una tasa promedio anual de 1.9% en el mismo periodo de las nueve divisiones, 7 han observado crecimiento positivo en su ritmo anual de crecimiento, las cuales oscilan desde un máximo de 8.3% al que ya se hizo referencia, hasta un mínimo de 1.5% para la división IV de imprenta editoriales.

Solo dos divisiones han mostrado en el periodo 1986-1993, textiles vestido y cuero, y madera y sus productos. En contraste, 6 de las 9 ramas con crecimiento en el periodo 1980*1986. Conviene agregar que las ramas con crecimiento apenas 12.2% de la producción industrial de 1993.

Durante el periodo 1986-1992 se manifestaron cambios notables en la estructura de producción de la industria manufacturera.

4.3 ESTRATEGIAS Y PROYECTOS DE INVERION.

En la actualidad el comercio exterior juega un papel primordial en la economía mundial y particularmente en nuestro país pero la mayoría de las veces las industrias exportadoras necesitan e la intervención y regulación del gobierno para poder competir en condiciones equilibradas, es por ello que se han creado diversos programas encaminados exclusivamente a apoyar e incentivar las exportaciones, tales como los fiscales y administrativos que son llevados a cabo por distintos mecanismos como son:

- Programas de importación temporal para producir artículos de exportación (conocido como PITEX)
- Devolución del impuesto general de importación (Draw-Back)
- Exención de pago del impuesto al valor agregado (IVA) en exportaciones.
- Deducción de gasto realizado en el exterior para efecto el impuesto sobre la renta.
- Ampliación de seis meses el plazo de almacenaje sin causar abandono ni derechos de almacenaje.
- Créditos para estudios de mercado, ampliación de las instalaciones y aumentar la producción de la exportación.
- Créditos para la venta de productos a consumidores de otros países.
- Importación temporal de equipo y herramental para producir artículos de exportación.
- Seguros de créditos a las exportaciones, entre otros.

Cabe mencionar que los programas anteriormente citados son llevados a cabo principalmente por otras dependencias gubernamentales, las cuales se analizan en el siguiente apartado.

Asimismo, es conveniente considerar algunas medidas adicionales que benefician al exportador nacional. Con base en la concertación con empresas exportadoras ya sea individual o en grupos afines, se pretende dar trato ágil y oportuno por parte de dependencias y entidades del sector público en todo lo relativo a sus operaciones de comercio exterior; dándose primeramente este apoyo a aquellas empresas exportadoras incluyendo los consorcios de exportación⁴² comercializadoras⁴³ cuyos antecedentes exportadores justifiquen este tratamiento.

Por otra parte, se reconoce el papel prioritario que desempeña la empresa de comercio exterior, por lo que el programa de apoyo financiero (PAF) les proporciona créditos promocionales en términos competitivos, mediante la facturación directa o en su caso el endoso de la factura por parte de los productos nacional de bienes a exportarse apoyando de esta, manera la operación de exportación.

Asimismo se contemplan facilidades aduaneras en donde e autorizan a empresas exportadoras sujetas trato preferencial, el despacho de mercancías mediante uno o más apoderados. Además, por lo que se refiere a las exportaciones por medio de agentes aduanales, se revisará la tarifa de honorarios aplicables a las citadas empresas exportadoras con el propósito de hacerlos menos costosos. A este grupo de empresas exportadoras se les ampliara el sistema de despacho a domicilio de sus exportaciones, para cuyo efecto sé fortalecerán las aduanas interiores que han venido a ser el instrumento idóneo para facilitar la operación aduanera en el mismo lugar en el que se consumen o producen mercancías.

⁴² Es una forma de concentración a través de la cual se unen las empresas, manteniendo su individualismo, para con ello poder concentrar una oferta de mayor dimensión, hacer crecer el poder de negociación, aumentar la capacidad técnica y financiera, etc.

⁴³ También llamadas compañías de comercio exterior(trading companies), es una empresa con una economía propia, tiene mayor amplitud en el espacio mundial y representa sus propios intereses, operando a gran escala con productos propios o de terceros y opera en la comercialización nacional e internacional.

Desde hace dos décadas el gobierno mexicano ha tomado conciencia de que no basta la política comercial en sentido estricto para conseguir que los exportadores nacionales incrementen sus ventas al extranjero; ello condujo a adoptar políticas específicas de fomento a las exportaciones manifestándose en dos formas distintas: la puesta en marcha de mecanismos encargados de la promoción y apoyo y servicio financiero a las exportaciones y por otro lado, la creación de una serie de estímulos que hagan más rentable la exportación para las empresas nacionales.⁴⁴

La dependencia gubernamental encargada de apoyar a los exportadores es el BANCOMEXT, una de sus actividades primordiales es el apoyo financiero, lo cual la realiza a través de los siguientes programas:⁴⁵

- Refinanciamiento de la producción y/o existencias de bienes que se destine a la venta del exterior.
- Redescuento de documentos correspondientes a ventas de crédito exterior.
- Otorgamiento de garantías para proteger a los exportadores contra ciertos riesgos políticos a que están expuestos los créditos derivados de las exportaciones mexicanas.
- Compensación a los exportadores por costos elevados de transacciones bancarias del extranjero.
- Apoyo financiero a las operaciones de compraventa en el mercado nacional de la industria mexicana, fabricante de equipo e instalaciones que se hubieren realizado en la competencia con proveedores del extranjero.

⁴⁴ Nota en este apartado es conveniente mencionar que se investigó acerca de los recursos que el Bancomext asigna para promover las exportaciones, con el fin de elaborar un cuadro estadístico, sin embargo, no se proporciona esta información debido a que es de tipo confidencial.

⁴⁵ Gobierno de la República; Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior (los programas enlistados se localizan en esta ley)

Para poder acceder a los apoyos financieros que se otorga el BANCOMEXT⁴⁶, es necesario cubrir ciertos requisitos, a saber:

Si se trata de la producción o de la existencia de bienes destinados a la exportación o ventas de crédito al exterior dichos bienes, que éstos se provienen de fabricación mexicana. Si se trata de un serbio en el extranjero que se preste por una empresa mexicana; para que un producto se considere hecho en México, deberá estar constituido por insumos de origen nacional que estén presentes en el costo de la producción de, cuando menos, el 30%.

Que el pago de venta de la mercancía o de la prestación del servicio, se pacte en moneda mexicana o en dólares de los Estados Unidos de, América.

Cuando el pago de la mercancía o servicio se pacte en bonos, el plazo y forma de amortización del crédito y la proporción que éste represente del precio de la mercancía o servicio, deberán estar de acuerdo con todo caso, con las prácticas del mercado internacional, respecto del producto 9º servicio de que se trate. Además, el exportador deberá contar con póliza de seguro, que ampara el crédito respectivo contra riesgos comerciales.

En México los organismos públicos de promoción de exportaciones actúan como centros de apoyo, promoción, asesoría y de servicios financieros; es importante analizar este punto, ya que en la mayoría de los casos los apoyos sólo se canalizan a grandes empresas porque son las que, supuestamente, pueden responder a los compromisos contraídos. Esto junto con la ineficiencia de las dependencias gubernamentales provoca que los programas sean pocos efectivos.

Con la finalidad de hacer más efectivos los programas y apoyos el BANCOMEXT en su carácter de banca de desarrollo, en agosto de 1983 se le incorporo FOMEX, fideicomiso que creó el gobierno federal para aquel empresario mexicano dispusiera de recursos utilizables en la pre-exportación y en la

⁴⁶ Bancomext banco de comercio exterior

exportación, la sustitución de importaciones, el otorgamiento de garantías comerciales y contra riesgos políticos, así como las diversas actividades de base o apoyo a las exportaciones.

Los programas de crédito de Bancomext se pueden obtener directamente en BANCOMEXT, cabe mencionar que el crédito es un estímulo importante para exportar y contribuye a que la planta productiva supere las limitaciones que el mercado interno le impone, a fin de incrementar sus volúmenes de producción y operar en términos de eficiencia económica, algunos de ellos son:

Pre-exportación y exportación de productos primarios y manufacturados.

Dentro de este programa se incluye el financiamiento para la compra de insumos nacionales y extranjeros, los cuales se apoyaran en moneda nacional y en dólares americanos respectivamente.

El principal apoyo se encausa a proporcionar capital de trabajo para la adquisición de materias primas, refacciones, componentes y servicios nacionales y de importación, que sean necesarios en el proceso productivo de las manufacturas de exportación, así como para el pago de mano de obra y otros costos directos, como energía eléctrica, combustible, lubricantes, entre otros.

Importación de materias primas, partes y refacciones prioritarias.

Con el propósito de facilitar la importación de bienes de servicios necesarios para la elaboración de bienes exportables, el banco ha establecido líneas de crédito recíprocas con instituciones financieras oficiales de diversos países. El financiamiento a las importaciones parte el principio de que para exportar es indispensable importar, pues a medida que se eleva el nivel de sofisticación de un bien de exportación aumenta su valor agregado, pues resulta más difícil fabricar todos los componentes de manera eficiente en un solo país.

Para la importación de insumos, partes, componentes, refacciones y maquinarias el BANCOMEXT también ha obtenido líneas de crédito del Banco Mundial.

Sustitución de importaciones.

Estos financiamientos se otorgan para la producción y compraventa de bienes de capital y servicios que sustituyen importaciones. En este programa tiene gran importancia los financiamientos otorgados a los proveedores de petróleos mexicanos (PEMEX) y la comisión federal de electricidad (CFE) organismos con los que se ha establecido convenios de líneas de crédito PATRA la producción y compraventa de bienes y servicios. Dentro del mecanismo de operación de estos convenios, el proveedor registrado tiene acceso en forma oportuna el financiamiento por medio de la institución bancaria que participa en el convenio.

Apoyo a industrias maquiladoras y zonas fronterizas libres.

La existencia de funcionamiento de zonas libres en territorio mexicano abarca parte del estado de Sonora, Estados de Baja California Norte y Sur y el estado de Quintana Roo, entre otros. En estas zonas libres, las importaciones de mercancías extranjeras reciben tratamientos arancelarios especiales con relación a los que se aplican en el territorio nacional restante, desde exención de impuestos hasta el pago total y cumplimiento íntegro en los requisitos arancelarios. Las ventas de productos nacionales, elaborados por unidades fabriles localizadas fuera de dichas zonas libres, se asemejan a las exportaciones comunes y corrientes.

En consecuencia, estas zonas libres son una ventaja para el exportador nacional, que puede beneficiarse principalmente en la exención de impuestos o en permisos de importación para fabricar productos de exportación.

El régimen de zona libre, es similar al de la industria maquiladora o el de importaciones temporales, en el sentido que permiten a importación de materiales para este tipo de materiales, lista que se cuenta en la tarifa del impuesto general de importación. Es importante remarcar la existencia del régimen aduanal para zonas libres, pues su localización se da en fronteras, litorales o puertos.

Apoyo a exportadores directos.

Este se refiere al financiamiento que se otorga a empresas que producen bienes y servicios que se integran al producto exportado; es decir, el financiamiento que se concede a los proveedores al producto exportado; es decir, el financiamiento que se concede a los proveedores de los exportadores finales, llamados exportadores indirectos. Con ello se busca que los recursos financieros permitan a los proveedores de los exportadores reducir sus costos, al obtener crédito oportuno en condiciones competitivas. Asimismo, el apoyo financiero a exportadores indirectos busca inducir la mayor integración nacional en la cadena productiva de bienes exportables. Consiste básicamente en otorgar créditos para el capital de trabajo, es decir, en la etapa de pre- exportación para apoyar el proceso productivo de artículos que se integran a un producto exportable. Algunos otros podemos considerara son: equipamiento industrial de empresas que participen en el comercio exterior, apoyo financiero a la industria turística, entre otros, ello es importante, pues el empresario nacional seguramente puede enmarcarse a cualquiera de estos programas de financiamiento según sus necesidades o fines a conseguir, además de obtener múltiples beneficios adicionales, con lo que será más fácil llegar a los mercados de exportación y permanecer en ellos la situación competitiva.

A simple vista se puede considerar que el apoyo brindado por el Bancomext cumple con el objetivo para apoyar a exportadores; sin embargo, a pesar del programa de simplificación administrativa, los trámites son lentos y en muchos de los casos los créditos solicitados son de carácter urgente, lo cual contrasta notablemente.

Los estímulos fiscales más utilizados por el exportador mexicano que le son dados a través de la SECOFI (SECRETARIA DE ECONOMÍA) son:

Devolución de impuestos de importación a exportadores.⁴⁷

Este programa consiste en devolver los impuestos a aquellos exportadores directos que hubiesen incorporado materias primas, partes y componentes, empaques envases, combustibles, lubricantes y otros materiales de origen extranjero, ya sea que lo hayan adquirido en territorio nacional de proveedores del exterior, y que dichos insumos vayan incorporados en un producto manufacturado de exportación, deberán presentar su solicitud ante el servicio de ventanilla única de la SE de acuerdo con el formulario correspondiente. La devolución se gestiona dentro de los noventa días hábiles posteriores a la fecha de exportación y se pueden solicitar devoluciones que corresponden a las importaciones realizadas hasta un año antes de la presentación de la solicitud.

Las solicitudes deben acompañarse con copias de compromisos de ventas de divisas (CVD) que se presentaron ante la aduana de despacho con el motivo de la salida de las mercancías del extranjero. En la misma solicitud de devolución se establecen tres formas de entrega física de la devolución adoptándose por la que la tesorería de la federación, la segunda para ser acreditada a la cuenta de cheques de la sucursal bancaria que marque el interesado, y la tercera, es que se envíe por correo certificado a su domicilio.

⁴⁷ Los procedimientos se obtuvieron tanto de trabajo de campo, como del diario oficial, refiérase, gobierno federal” devolución de impuestos de importación a los exportadores” diario oficial de la federación.; 11 de mayo de 1995.

Cabe aclarar, que se considera exportador directo de la persona establecida en México que exporte mercancías que incorporen insumos importados, y exportador indirecto a los proveedores de insumos que se incorpore a productos que serán vendidos en el exterior por las empresas debidamente autorizadas.

Fomento y operación de las empresas altamente exportadoras (ALTEX)

Con el propósito de seguir estimulando a las empresas productoras de mercancías no petroleras de exportación, se han continuado diversos programas como el presente, el cual tiene como objetivo establecer el programa de concertación que apoye la operación otorgue facilidades administrativas de dichas empresas.

Los apoyos y facilidades de mayor relevancia son: Las dependencias y entidades de la administración pública, deberán adoptar mecanismos de apoyo que en la esfera de su competencia faciliten las exportaciones de las empresas altamente exportadoras.

Los gobiernos de los estados deberán establecer dentro de su jurisdicción, apoyos y facilidades administrativas que promuevan y agilicen el establecimiento y desarrollo de las empresas inscritas en este programa.

La SE será la encargada de concertar los apoyos y facilidades que las dependencias y entidades de la administración pública federal y los gobiernos de los estados otorguen a las empresas.

Las empresas exportadoras directas deberán demostrar saldo favorable en su balanza comercial y las exportaciones directas por valor mínimo anual de 3 millones de dólares o un millón de dólares como mínimo y que esta cantidad represente cuando por lo menos el 40 por ciento de sus ventas totales.

Las empresas exportadoras deberán demostrar ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadoras por terceros, por un valor mínimo equivalente al 50 por ciento de sus ventas totales.

En materia fiscal aduanera, las empresas altamente exportadoras gozarán de los beneficios de Programa de Devolución inmediata para Contribuyentes Altamente Exportadores, cuando obtengan saldo favor en sus declaraciones provisionales de impuestos al Valor Agregado; la exención del requisito de segunda revisión de las mercancías exportadoras en la aduana de salida, siempre y cuando éstas hayan sido despachadas en una aduana anterior y la posibilidad de nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos, previa autorización de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público.

Importaciones temporales para la elaboración, transformación o reparación en programas de maquila de exportación.

Dentro de la ley aduanera (Art. 104 al 112) el Gobierno de la República establece disposiciones a favor de maquiladoras y empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaria de Economía (SECOFI) en términos generales se les permite efectuar importación temporal de mercancías para retornar al extranjero después de haberse destinado a un proceso de elaboración, transformación o reparación, además de presentar algunos otros requisitos que consiste principalmente en proporcionar información sobre las mercancías.

Asimismo, las importaciones temporales de mercancías de procedencia extranjera, no pagaran los impuestos al comercio exterior ni las cuotas compensatorias; sin embargo cumplirán además obligaciones en materia de regulaciones restricciones no arancelarias y formalidades para el despacho de las mercancías.

Por otra parte, el reglamento de la ley aduanero (Art. 148 al 160) establece otras disposiciones que vienen a reforzar el apoyo a las maquiladoras y empresas con programas de exportación autorizadas por la SE, como es el caso de las facilidades otorgadas al retornar al extranjero las mercancías importadas temporalmente, con el simple hecho de presentar la constancia de exportación y

su anexo, expedidos por la maquiladora, empresa con programa de exportación o en su defecto, empresas de comercio exterior.

El objetivo principal al igual que el de los otros estímulos mencionados, es propiciar un incremento de la exportación de bienes y servicios no petroleros, aumentar la capacidad de ingreso de divisas que tienda a equilibrar nuestra balanza comercial y a incrementar nuestras reservas internacionales atenuando las presiones sobre nuestra balanza de pagos, además que nos permita una mejor utilización de la capacidad y producción instalada, manteniendo o generando nuevos empleos.

Estas facilidades están diseñadas para empresas exportadoras que realicen anualmente ventas al exterior menores a 500,000 dólares norteamericanos o facturen productos de exportación menores del 10% de sus ventas totales o cubran el 100% de fianza y el 2 % de impuestos de importación esto debido a que al rebasar estos límites entrarían en otro tipo de programa, en este caso el PITEX. Los productos de importación ya mencionados, podrán ser adquiridos por el empresario nacional o recibidos a consignación, sin que por el hecho de su ingreso al territorio nacional, pague impuestos aduaneros, de muellaje, adicionales o el IVA según sea el caso. Además, las mercancías importadas temporales podrán convertirse en mercancías importadas en forma definitiva, siempre que se pague las cuotas compensatorias vigentes al incremento del cambio de régimen.

Programas de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX)⁴⁸

Este programa tiene un doble objetivo: Fortalecer el régimen de importación temporal para la exportación evitando que se transmitan a la industria

⁴⁸ Gobierno Federal “Programas de importación Temporal para Producir Artículos de Exportación” diario oficial de la federación; 11 de mayo de 1995

ineficiencias productivas y ofrecer a los exportadores suficiente seguridad para que puedan realizar compromisos de exportación a largo plazo.

Estos programas están diseñados para empresas exportadoras que realizan anualmente ventas al exterior por un valor superior a 500,000 dólares de los Estados Unidos de América, o en su equivalente en otras divisas o facturen productos de exportación, cuando menos por el 10 por ciento de sus ventas totales, en el caso que importen: Materias primas, partes y componentes que se distinguen totalmente a integrar mercancías de exportación.

Envases, empaques, contenedores y cajas de tráiler que se destinen totalmente a contener mercancías de exportación.

Combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y equipo que se consuman dentro del proceso productivo de las mercancías de exportación.

Además a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por un valor mínimo del 30 por ciento de sus ventas totales, se les permitirá importar lo siguiente:

Maquinaria, equipo, instrumentos, moldes herramienta y moldes destinados al proceso productivo de las mercancías de exportación.

Aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad y capacitación de personal, relacionadas con la actividad exportadora (cubren el 60% de fianza y también quedan exentos del 2 por ciento de pagos de impuestos de importación). Los anteriores son los puntos que sobresalen, sin embargo, cabe mencionar que todos estos beneficios que brinda el programa de importación temporal para producir artículos de exportación, adicionalmente puedan tener otros estímulos fiscales.

Certificados para la aplicación de saldos a favor en el impuesto al valor agregado (IVA) por exportaciones.

La obtención de este certificado permite la devolución, de los saldos que tengan a favor del IVA por concepto de exportaciones, reduciendo así los costos

financieros permitiéndole en muchos casos ofrecer un mejor precio. El mecanismo que permite obtener un certificado de devolución de impuestos (CEPROF) cuantificado en forma mensual. Las personas físicas o morales contribuyentes del IVA, cuyo volumen de operaciones realizadas al extranjero superan en forma habitual gravámenes con tasa distintas cero por ciento, podrán obtener el certificado para la aplicación de saldos a favor (IVA) por exportaciones. Este certificado podrá ser utilizado para el pago de cualquier impuesto federal, con excepción de aquellos que estén destinados a un fin específico.

Bodegas fiscales

Los servicios que prestan son los de almacenaje, guarda y custodia de los productos importados y exportados. En el caso de las bodegas fiscales, el gobierno federal ha otorgado un plazo de gracia, sin costo para que el exportador realice el envío de sus mercancías al extranjero. Dicho plazo es de seis meses, que se han extendido en las mismas condiciones a los almacenes fiscalizados. Dentro de estos recintos al exportador podrá realizar actos de conservación, examen y tomas de muestras, siempre que no se altere o modifique su naturaleza o las bases gravables para fines aduaneros.

El propietario de las mercancías de exportación, cuanta además con la seguridad de que el fisco federal o las empresas concesionarias de los almacenajes fiscales y fiscalizados, responderán por el valor de las mercancías si se llegasen a extraviarse.

En el caso mexicano, estas facilidades pueden encontrarse en los almacenes de depósito que opera en el país. Su localización está generalmente en las instalaciones de las oficinas aduanales del país y de aquellos denominados fiscalizados que son concesionados a empresas privadas y que puedan estar en o cerca de las oficinas aduanales del país o incluso dentro del territorio nacional.

Los estímulos brindados son realmente atractivos y en muchos de los casos al analizarlos teóricamente parece insólito que tengan poca efectividad; sin

embrago, al analizar en la práctica los trámites administrativos en las oficinas gubernamentales nos percatamos que la información brindada al empresario es condicionada en base a la documentación presentada y en la mayoría de los casos incompleta debido a la ineficiencia del personal que atiende las ventanillas, todo esto ocasiona que los y trámites sean lentos, provocando retardo en las respuestas a las solicitudes. Lo anterior se pudo comprobar observando directamente al público usuario que acude a las ventanillas. Por otra parte, es conveniente considerar que al personal que atiende se le debe capacitar constantemente, ya que los programas pueden ser actualizados (regularmente en cada nueva administración)

CONCLUSIONES.

Es evidente que al analizar los dos sexenios es un gran reto, y lo es aún más si se considera que durante este periodo se considera una crisis por la que ha atravesado la economía mexicana, afectando directamente al sector manufacturero.

En el presente trabajo se observan diferentes puntos de gran importancia para el sector manufacturero persistiendo grandes diferencias en el sector exportador.

Uno de los principales factores que nos muestra claramente la existencia de crisis en una economía es una devaluación y las que han ocurrido en nuestra economía han sido puntos clave para la inestabilidad social y política, lo que ha repercutido en el sector productivo.

El presente comentario se hace con el fin de preguntarnos lo incoherente que resulta el tener incrementos considerables en las exportaciones manufactureras principalmente, ya que la industria extractiva también se incremento pero no en la misma proporción, durante las dos grandes devaluaciones en los años consecutivos(1983, 49.61 por ciento; 1986, 42.30 por ciento) por decirlo de alguna manera, presentando tasas de crecimiento negativos o realmente bajas en Producto Interno Bruto; así mismo, cabe preguntarnos de donde se generaron esos productos exportados.

Durante la investigación desarrollada podemos decir que dicho incremento considerable de las exportaciones solo se han dado en uno o dos años después de cada devaluación, esto se debe a que en una devaluación se abaratan los productos exportados, principalmente porque las transacciones al exterior se realizan en dólares norteamericanos.

Para la economía mexicana las devaluaciones han abaratado los productos manufacturados hacia el exterior, es por ello que las exportaciones en estos periodos se han incrementado, sin embargo, existen otros factores que han

contribuido que dicho incremento, como es el caso de la demanda interna global, la cual al contraerse genera excedentes susceptibles de comercializarse en el exterior, contribuyendo así a las exportaciones, además es fundamental el apoyo y la facilidad que se le ha dado a las empresas para exportar a partir de la apertura comercial.

Referente a las políticas implantada por el gobierno mexicano, destaca la política de racionalización de la protección, de fomento a las exportaciones de bienes no petroleros, de negociaciones multilaterales y de franjas fronterizas de zonas libres.

Lo que si debe reconocerse es que algunas empresas han podido adaptarse a los cambios que han sufrido de economía mexicana, beneficiándose al incorporar a su proceso productivo insumos y maquinaria a precios internacionales, siendo estas empresas las generadoras de excedentes productivos, los cuales son los que han generado incrementos, aunque bajos, las tasas de crecimiento del producto interno bruto; pero las empresas se han visto afectadas por las devaluaciones.

Por lo anterior podemos concluir que los tres principales factores que han contribuido al incremento de las exportaciones son; la caída del precio internacional del petróleo durante el sexenio de Miguel de la Madrid, la disminución de la demanda interna y junto con esto la del poder adquisitivo real y las devaluaciones del peso, es por ello que en cada devaluación las exportaciones se incrementan considerablemente, así mismo dichas devaluaciones encarecen las importaciones y abaratan las exportaciones a corto plazo.

Además de los factores anteriormente señalados existen otros que han contribuido al incremento de las exportaciones, esto son: el flujo de capitales externos hacia nuestro país, el cual se ha canalizado para la importación de bienes de capital e insumos, la mayor actividad económica interna y la

aceleración de las exportaciones, producto de la competitividad en el mercado interno ya nivel internacional, asimismo la apertura comercial ha obligado al empresario mexicano a mejorar los bienes que produce, esto lo ha hecho gracias a la obtención de financiamiento externo; además, el dinamismo de la inversión a permitido un uso creciente de la capacidad instalada.

El cambio estructural que se ocasiono la apertura comercial y la competencia que ella misma genera ha propiciado de alguna manera que los precios internos se sometan a la disciplina de los precios de los productos importados. Además, es mayor la exigencia de modernizar la planta productiva para con ello abatir costos y hacer frente a dicha competencia, cabe señalar que un gran número de empresas han tenido que manifestarse en quiebra porque ni han podido adaptarse a las nuevas exigencias.

Es de importancia destacar que la mayoría de las empresas mexicanas presentaban acentuada obsolescencia en la planta productiva y la reconversión industrial en el mercado interno y a nivel internacional a que fueron sometidas propicio ajustes en la planta laboral , interrupciones y retrasos de la producción con repercusiones en las exportaciones. En este sentido es importante referirnos a la privatización de las industrias paraestatales, ya que la mayoría fueron sometidas a un intenso proceso de modernización y reorganización, afectando la producción y por consiguiente las exportaciones.

Referente a las exportaciones manufactureras, creemos conveniente mencionar la participación que ha tenido la industria maquiladora, ya que se pudo comprobar que dicha industria ha tenido mayor crecimiento en las exportaciones y en algunos casos dejo rezagado a la industria nacional.

Ante la apertura comercial ha traído a México beneficios que se han visto condicionados por la situación económica, social, tecnológica; sin embargo los bienes de capital e insumos, han fortalecido la productividad y combinado los factores de producción con una mayor eficiencia; permitiendo a la inversión

extranjera ser atractiva, sin embargo el cambio estructural a favorecido la diversificación de las exportaciones, ya que las exportaciones del petróleo y de algunos de sus productos no son la única opción, debido a que el sector manufacturero tiene mayor participación en las exportaciones totales.

El comportamiento en las exportaciones es relevante, debido a que se ha incrementado considerablemente el consumo de bienes provenientes del exterior dejándose de consumir los de origen nacional, los cuales se ha canalizado hacia el exterior, solo por mencionar un ejemplo en el año de 1991 el consumo de bienes internos industriales fue de 3.2 por ciento, muy por debajo de los provenientes del exterior, 25.3 por ciento, por debajo de los provenientes del exterior, 25.3 por ciento, lo cual nos refleja una competencia a que están sometidas los productos nacionales. Sin embargo, al no consumirse los productos de origen nacional la industria ha tenido que perder mercado interno, y ganar mercados en el exterior es una labor más difícil.

Los programas vigentes para el estímulo de las exportaciones luchan por prestar mejor sus servicios y cumplir con el fin para el que fueron creados, que es propiciar un incremento de las exportaciones de bienes y servicios no petroleros para aumentar la capacidad de ingresos de divisas, mejor utilización de la capacidad y producción instalada, entre otros, lo que es cierto es que los tramites necesitan simplificarse aun mas, para con ello agilizar los procedimientos para exportar.

Las negociaciones comerciales son un factor primordial para alentar las exportaciones y diversificar los mercados; sin embargo, la actitud del gobierno mexicano ante el Tratado de Libre Comercio de América el Norte ha sido débil, demostrando un desequilibrio notable, lo que es cierto es que en México no tenemos muchas alternativas, pero aun así debemos de negociar con las demás naciones de lo contrario seguiremos con nuestras deficiencias en las negociaciones

De la Madrid llega al poder en una de las épocas más difíciles del país, mucho debido a su antecesor José López Portillo, quien nacionalizó la banca tres meses antes de salir del poder tras dos sexenios de gastos excesivos. Como resultado, la inflación subió a un promedio de 100% cada año, el empleo informal creció a 20% entre 1983, 1985 y hubo caídas drásticas en producción, sobre todo en industrias gubernamentales, el crecimiento del PIB fue erróneo con altibajos y disminuyó el poder adquisitivo.

Ante tal situación De la Madrid, reorganizó el Plan Global de Desarrollo, bajo el cual se desarrollo el gobierno de López Portillo; estableció a nivel constitucional un sistema de planeación democrática y más importante, inició con la apertura económica, la desregulación y descentralización así como la privatización de empresas estatales; algo que seguiría bajo su sucesor. Durante su administración, el número de paraestatales se redujo de 1155 a 413. Ante la severa crisis económica (donde se alcanzó el 3,100 por ciento de devaluación del peso) se establecieron los Pactos de Crecimiento Económico con los diversos sectores sociales, mediante los cuales el gobierno subsidiaba parte de los precios de los productos básicos y los productores/distribuidores se comprometía a no aumentarlos. En Enero de 1986, tras aproximadamente 3 años de negociaciones, México logra ser admitido al GATT, siendo el punto más fuerte de esta administración. "En materia internacional, de la Madrid, apreció una concentración en las problemáticas latinoamericanas, y más exactamente en los conflictos centroamericanos. Así, el presidente mexicano se convirtió en un actor clave del Grupo de Contadora, foro informal de concertación política creado el 9 de enero de 1983 en esta isla panameña por los cancilleres de México, Colombia, Venezuela y Panamá; con el objetivo de promover una salida pacífica y negociaciones multilaterales para los conflictos de Nicaragua, El Salvador y Guatemala.

En 1986 retornó el saldo deficitario en las cuentas corrientes, las reservas de

divisas descendieron a un nivel peligroso, el peso entró en caída libre con respecto al dólar el crecimiento para el conjunto del año fue ampliamente negativo, del -3,8% del PIB. A lo largo de 1987 se dio una recuperación de las exportaciones no petroleras gracias al valor competitivo del peso y el sellado de importantes acuerdos crediticios con la banca internacional, se recuperó el precio del barril de crudo, así que las reservas de divisas elevó su nivel hasta el valor histórico de los 15.000 millones de dólares. El 5 de octubre de 1987 la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) explotó ante el incontrolado proceso de ventas, perdiendo el 50% de su volumen de capitalización. El hecho coincidente con el crack de la Bolsa de Nueva York, sólo pudo ser detenido con la urgente entrada en las operaciones de compra de Nacional Financiera.

El 18 de noviembre, el gobierno dispuso una devaluación del peso del 55% y el tipo de cambio intervenido se fijó en 2.278 unidades por dólar, haciéndolo coincidir con el tipo de cambio libre. De enero a diciembre de año de 1987, la moneda mexicana había perdido el 192% de su valor tras sucesivas depreciaciones y la inflación para

En los doce meses se registro la tasa del 160%,ales acontecimientos el 15 de diciembre de 1987 de la Madrid suscribió un Pacto de Solidaridad Económica (PSE) con los actores sociales para consensuar las medidas de contingencia antiinflacionaria y repartir cargas de responsabilidad, pero el sindicalismo independiente optó por las movilizaciones para protestar. Con Miguel de la Madrid se cerraba una época, pues el mandatario, a diferencia de sus predecesores, pues este renunció a incrementar el presupuesto federal como fórmula para contener las presiones sociales. El proceso de globalización asumido por el gobierno de Salinas de Gortari, y del cual Ernesto Zedillo es copartícipe, toda vez que como Secretario de Programación y Presupuesto fue el

autor del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 del Salinismo, y ahora encabeza la continuidad del programa neoliberal que inicio hace 12 años Miguel de la Madrid, cuyo grupo político se fijo conservar el poder a como diera lugar, cuando menos 18 años, para consolidar su proyecto. Tengo la convicción, decía, de que el proceso de globalización, los tiempos y las formas en que se asumió, constituyen la causa directa de la presente crisis. Esto es, sufrimos una profunda crisis estructural causada por decisiones y acciones emprendidas torpemente por el gobierno para acelerar la globalización o internacionalización de nuestra economía. A principios de 1989 Salinas inició la globalización de la economía mexicana, no de manera gradual como lo manejan los cánones: esto es, ajustando la reducción de aranceles a la apertura de los mercados externos y a las posibilidades de competencia exitosa de nuestros productos en el mercado internacionalizado, sino con acciones y ritmos acelerados sin precedentes en la globalización de las economías:

- a) El gobierno salinista inició una violenta apertura comercial cancelando los permisos de importación y derogando el código aduanero mediante una intensa reducción arancelaria.
- b) Eliminó el control de precios y salarios.
- c) Decidió la reducción del Estado, abatiendo el gasto público y privatizando el sistema bancario y los organismos y empresas del sector público.
- d) Acordó un menor deslizamiento del peso con respecto al dólar.

Esta abrupta y torpe política para emprender el proceso globalizador provocó que la oportunidad histórica de insertar nuestra economía de manera gradual y selectiva en el concierto de economías internacionalizadas fracasara, cancelándose una importante vía adicional para el desarrollo nacional que debiera haber apoyado la expansión y consolidación de la planta industrial y del

mercado interno. A cambio, el método salinista de apertura al exterior provocó en los hechos una globalización económica subordinada, penetrada y dominada; esto es, una internacionalización apegada al interés del capital, particularmente norteamericano.

Los efectos de esta política no se hicieron esperar:

1o.) Sucesivos y crecientes déficits de la balanza comercial. Habiendo existido en 1988 un superávit de 1,667 millones de dólares, a partir del primer año del gobierno salinista los desequilibrios comerciales determinaron que la cuenta corriente de la balanza de pagos registrara déficits crecientes y recurrentes en 1989 de 6,085.3 m. de d.; 1990, 8,106.6; 1991, 13,787.7; 1992, 24,804.3; 1993, 23,392.7; y 1994, 28,500 m. de d., lo que equivale a un déficit acumulado en cuenta corriente durante el sexenio salinista del orden de los 104,677.6 millones de dólares.

2o.) Como la apertura externa canceló de hecho el ahorro interno, el financiamiento de las importaciones obligó a recurrir a nuevo endeudamiento externo. Así en 1993 se contrataron créditos por 13,400 m. de d. y en 1994 por 8,600; incrementándose la deuda externa del país a un total de 136 mil m. de d. al cierre de diciembre de 1994.

3o.) La captación de ahorro externo vía inversión financiera privada acorto plazo, inestable y especulativa (el famoso capital golondrino), también coadyuvó a financiar los déficits comerciales y de servicios. La inversión extranjera acumulada durante el gobierno de Carlos Salinas hasta agosto de 1994, ascendió a más de 48 mil millones de dólares.

4o.) La apertura comercial de Salinas se inició desde el primer año de gobierno, no espero a la firma del tratado de libre comercio (TLC). Lo que se puso en

marcha el 1o. de enero de 1994 fue un tratado de libre inversión y la formalización del acuerdo comercial.

Desde 1993 distintas instancias nacionales y del exterior encendían focos rojos señalando los riesgos del desequilibrio comercial y de la sobrevaluación del peso. El gobierno mexicano hizo caso omiso de esas advertencias en función de razones de orden económico y político. En lo económico, pensaron que una devaluación restaría credibilidad al país y provocaría la fuga de capitales así como la suspensión del flujo de la inversión extranjera. En lo político, se propusieron no afectar las elecciones presidenciales del 21 de agosto a favor de Ernesto Zedillo y no debilitar la candidatura de Carlos Salinas a la presidencia de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Con el tiempo lo que debía ocurrir, ocurrió. Fatalmente la devaluación se dio después de agotar, casi, las reservas del Banco de México. Fueron usadas para amortiguar el impacto de la excesiva demanda de dólares, primero para financiar las cuantiosas importaciones de bienes y servicios, después para mantener la política cambiaria y contener la fuga de capitales. De diciembre de 1993 a diciembre de 1994 las reservas nacionales se redujeron en 23,400 m. de d., y en sólo tres semanas del gobierno de Zedillo disminuyeron en 11,104 millones de dólares.

El gobierno propuso un Programa de Emergencia Económica que se circunscribe a tres objetivos:

- 1) Reducir ordenadamente el déficit de cuenta corriente a niveles manejables en el corto plazo.
- 2) Recuperar la actividad económica y el empleo y,
- 3) evitar mayores efectos inflacionarios causados por la devaluación.

Se trata de un programa coyuntural que no resuelve de fondo el problema que es básicamente estructural. Es como soplarle a la herida profunda para mitigar el dolor.

Cuauhtémoc Cárdenas va más a fondo en su propuesta "por un gobierno de salvación". Coincidimos con su programa de 14 puntos para salir de la crisis y reorientar el proceso económico hacia la consecución de objetivos, como la generación de empleo, el crecimiento económico y la competitividad con el exterior. Apoyamos particularmente su propuesta No. 10 referida a "no reducir la inversión y el gasto públicos considerados en el presupuesto federal, ni elevar el pago de la deuda externa estimado en pesos en el mismo presupuesto. Esto es, no transferir a pago de deuda, recursos destinados a inversión y gasto público".

Sin embargo, en apego al realismo económico nos preguntamos ¿entonces quién va a absorber el costo de la deuda externa y de los créditos adicionales para salir de la crisis? Evidentemente las economías globalizadas como beneficiarias y corresponsales deberían asumir parte importante del costo de la crisis.

Pienso que las medidas anti crisis que se han propuesto, asumen al gobierno y al pueblo de México, organizado o no, como responsables únicos para sacar adelante al país, en los mismo términos y con la misma asunción de responsabilidades y quebrantos con que se han asumido las devaluaciones en México, desde la postguerra, acudiendo al crédito externo como la única tabla de salvación y acrecentando la deuda y la dependencia de la nación.

Se olvida que México, bien o mal, emprendió un proceso intenso de internacionalización de su economía, que tiene firmado un Tratado de Libre Comercio (que debe ser renegociado) con E.U. y Canadá, que forma parte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), que se ha integrado a la comunidad de la Cuenca del Pacífico, que ha celebrado acuerdos

de libre comercio con varios países latinoamericanos; en fin, que se ha avanzado, torpe y riesgosamente, pero avanzado, hacia una economía globalizada.

Hoy día los mercados económicos y financieros del mundo están cada vez más integrados y las políticas nacionales son crecientemente interdependientes. No podemos volver al proteccionismo a ultranza ni a la substitución de importaciones amañada, la globalización implica riesgos y obligaciones, pero también implica, o debería implicar, ventajas y derechos con respecto al resto de economías internacionalizadas. Hoy existe una evidente multipolaridad y enormes interdependencias entre las economías avanzadas y las de los países en desarrollo.

Como ejemplo de lo anterior en el Pacífico Asiático se han estructurado sistemas interdependientes caracterizados por actividades de redespiegue industrial, intercambio comercial e inversiones intrarregionales que han posibilitado a las naciones integrantes el logro de tasas de crecimiento de 7 y 8% anual y de empleo de 7 y 14%. Esta interdependencia ha determinado una suerte común entre países como Corea-Taiwan-Singapur y Hong Kong o entre Tailandia-Malasia-Indonesia y Filipinas. México con su economía globalizada tiene que sortear solo los embates de su crisis. Porque no podemos decir que el crédito leonino que ofrece Estados Unidos hasta por 40 mil millones de dólares, pudiera considerarse como ayuda. No cuando condiciona 16 veces el préstamo y lo sujeta a costos políticos y financieros impagables. Sin embargo, no deja de asombrarnos y nos mueve a meditación la respuesta tan inmediata y amplia que las economías internacionalizadas han tenido para México. Este es un hecho desusado, nunca antes habían concurrido tan decididamente a rescatar a una economía devaluada. Miguel de la Madrid sufrió todo su sexenio la falta de apoyo del crédito externo, lo que lo llevó a elevar tasas de interés hasta del 150 por ciento.

¿Por qué ahora E.U. ofrece créditos hasta por 40 mil m. de d.?, ¿Cómo logra Clinton un consenso tan rápido de las dos cámaras de representantes de su país, de los banqueros, de los partidos republicano y demócrata, y de los inversionistas derivados recientemente engañados por Serra Puche y profundamente molestos por la pérdida de más de 10 mil m. de d. que les ocasiono la devaluación mexicana? ¿Por qué el gobierno japonés ofrece mil millones de inmediato y adicionalmente cinco de sus bancos ofrecen varios miles de millones más? ¿Por qué acude al rescate España y Canadá y los llamados tigres asiáticos? ¿Por qué los gobiernos de Colombia, Argentina, Chile y Brasil crean un Fondo de Solidaridad Económica para México por mil millones de dólares?. Esta avalancha crediticia no se debe a una sorpresiva solidaridad del capitalismo salvaje con el simpático México. Más bien las razones las encontramos en los hechos que han sufrido y/o podrán sufrir las economías globalizadas:

a) El presidente Clinton aseguró que "una prolongada crisis económica en México puede golpear severamente la economía de Estados Unidos y podría llevar a un incremento superior al 30% en la emigración de ilegales hacia su territorio".

b) La crisis mexicana ha provocado la caída de las bolsas de valores de Filipinas, Hong Kong, Tailandia, Malasia, Taiwan, Singapur, Corea del Sur e incluso la japonesa. "El efecto tequila" como lo denominaron los asiáticos, originó la devaluación del peso filipino ante el dólar en 1.75%. Los inversionistas extranjeros no desean invertir en mercados emergentes ante el temor que despertó la crisis mexicana.

c) En América Latina las bolsas de valores de Brasil, Argentina y Chile sufrieron ciertos quebrantos. Europa ha resentido la crisis mexicana mediante el cierre de diversas empresas en Alemania, Holanda, Italia y España.

d) George Weise, Comisionado General del Servicio de Aduanas de E.U. afirmó que las exportaciones de su país a México en los últimos años habían venido siendo las más altas de su historia comercial y que ahora podrían reducirse drásticamente si no se apoyaba rápidamente al país para recuperar la estabilidad perdida.

Como puede observarse las crisis actuales repercuten en la economía mundial a causa de la internacionalización del capital a través de bloques como el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, el Foro para la Cooperación económica de Asia-Pacífico y la Unión Europea.

En éste tenor, ¿qué pasaría con las economías globalizadas si la crisis mexicana se prolonga y profundiza? Evidentemente que sufrirán profundamente también. George Soros, financista estadounidense, advirtió durante la primera sesión plenaria del 25 Foro Económico mundial en Davos, Suiza, que si se dejara que México se hundiera, se hundiría el mercado mundial de capitales y las repercusiones a escala global amenazarían con la desintegración del sistema financiero y comercial internacional. Estas son las verdaderas razones por las que ocurren solícitos a ofrecer créditos que apoyen la recuperación.

No es explicable entonces por qué imponen términos tan onerosos e indignos, como las 16 condiciones que apunta Clinton, si finalmente sólo están protegiendo su propia estabilidad económica. E.U. es el país mayormente interesado en la recuperación de México, por las mismas razones de interés que tuvo al crear un TLC de Norteamérica y al globalizar la economía mexicana, ya que por este medio pudo, durante el salinato, usar a México para dar salida a sus inventarios acumulados y así poder reanimar su industria manufacturera sobresaturada, generar más de 700 mil empleos y reactivar la economía norteamericana. Un México en crisis, afectaría a las principales economías latinoamericanas y

reduciría considerablemente el mercado natural de los excedentes productivos estadounidenses. Es decir, los involucraría también en su caída.

Los apoyos para salir de la crisis, hoy día no pueden, no deben darse en los mismos términos (o peores) que en tiempos pasados, cuando sólo existía el estado nacionalista aislado. Ahora el nuevo orden económico internacional que se está construyendo a partir de la globalización de las economías, debe asumir los riesgos y ventajas, las obligaciones y derechos que el propio proceso les confiere a las naciones.

La organización Mundial de Comercio (OMC), la Comunidad Económica Europea, el foro para la Cooperación Económica Asia-Pacífico, el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la propia Organización de las Naciones Unidas (ONU) deben asumir ya su responsabilidad o ser sustituidos por nuevos organismos multilaterales que aceleren el establecimiento del Nuevo Orden Económico Internacional que, entre otros cambios positivos, asegure mecanismos de previsión y rescate.

BIBLIOGRAFIA.

- 1.-Ricardo, French Davis, 1986; Hacia un nuevo orden Económico Internacional, México, Fondo de Cultura Económica.
- 2.-Vera G. Y Núñez F. 1994; La industria manufacturera mexicana, un ensayo metodológico, México, Banco de México.
- 3.- Cordera, Rolando, 1985; Desarrollo y crisis de la economía Mexicana, México, Fondo de cultura económica selección 39
- 4.- Torres Gaytan, Un siglo de devaluaciones del peso mexicano, Siglo XXI
- 5.-Miltades Chachaloides; 1988; Economía Internacional, México, McGraw Hill, México.
- .6.-Villarreal, Rene, 1986; La contrarrevolución monetaria, México, Fondo de Cultura Económica.
- 7.-Valenzuela, Feijoo, José, 1990; ¿Que es un patrón de acumulación? México, Facultad de Economía 1
- 8.-Antonio, Dovali Jaime, 1980, Autosuficiencia y Crisis Petrolera, México, Órgano del Instituto Mexicano de Economía Aplicada.
- 9.-Ortiz, Muñiz, René, 1990 “Exportaciones de Manufacturas” México, Revista Transformación, vol. V, No 5; Canacintra.

10.-Solís, Benito y Rubí o, Federico;" México hacia la globalización "México, Ed. Diana.

11.-Aspe Armella, Pedro; "El convenio mexicano de la transformación económica" México, Fondo de Cultura Económico.

12.-José Valenzuela Feijoo, 1988; El Capitalismo Mexicano en los ochenta, México, Era.

13.-Valenzuela Feijoo José, 1991; Crítica de modelo neoliberal, México, Facultad de economía UNAM.

14.- Carmona, Fernando, 1993; Opciones ante el neoliberalismo, México, Ed. Nuestro Tiempo.

15.-Álvarez, Uriarte Miguel, 1991;"Las empresas manufactureras mexicanas en los ochenta" revista de Comercio Exterior, No 9, p.p. 827-837.

16.-Casar, Pérez, José I. Y Varios, 1994," La organización industrial en México" México, siglo XXI, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales.

17.-Casar Pérez, José I.;"Transformación en el patrón de Especialización y Comercio, México

18.-Gonzalez, Casanova, Pablo; Flores cano, Enrique México Hoy, México, Editorial Siglo XXI.

19.-Gobierno Federal “Programa de Fomento Integral a las Exportaciones” diario Oficial de la federación 17 de marzo de 1986.

20.-Gonzalez Casanova, Pablo; Flores cano, Enrique;”México, hoy”., ed. Siglo XXI.

Guillermo Romo, Héctor; “Orígenes de la crisis en México; Inflación y endeudamiento externo (1940-1982)” Ed. ERA; México.

21.- John Saxe sobre el neoliberalismo en el periódico Excélsior, en especial la de los días 13 y 20 de junio de 1993, Los estragos del neoliberalismo.

22.-Arroyo, J.P.,F. NORIEGA(1995)”Economía mexicana 1995, programa de política económica sin costo social”, Investigación económica, num.213, México, fe- unam, julio-septiembre.

23.-Castaings, Juan (1994) México: Las turbulencias de una economía casino”, México, Excélsior, abril.

24.-Guillen, A,(1993), “Las dificultades de la actual estrategia de desarrollo” Problemas de desarrollo, num.94, México, iie- unam, julio-septiembre.

25.- Novelo, F., y J. Flores (1993), El TLC de Norteamérica y la persistente incertidumbre, México, uam-Xochimilco, Libros de Texto.

26.-Loria, E., Y L. Carvajal (1993)” El efecto de las políticas cambiaria y salarial sobre las exportaciones Manufactureras en México”, investigación económica, numero, 204, México, fe-unam abril-junio.
