



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

LA PROMOCION DE EXPORTACIONES:
EL CASO DE LA INDUSTRIA CERVECERA
MEXICANA

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADA EN RELACIONES
INTERNACIONALES
P R E S E N T A:
JAQUELINE MOSQUEDA RODRIGUEZ

FALLA DE ORIGEN

77-990



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.

INDICE

INTRODUCCIÓN	1
I. DESARROLLO INDUSTRIAL EN MEXICO	6
1.1. Importancia del Sector Industrial en México	6
1.2. Antecedentes	15
1.3. Periodo de Sustitución de Importaciones	17
1.4. Modelo Exportador	32
II. LA INDUSTRIA CERVECERA EN MEXICO	42
2.1. Antecedentes	42
2.1.1. Proceso de Elaboración de la Cerveza	42
2.1.2. Antecedentes de la Industria Cervequera en México	47
2.2. Importancia Económica de la Rama	48
2.2.1. Valor de la Producción	48
2.2.2. Capital Invertido	57
2.2.3. Composición del Capital	60
2.2.4. Personal Ocupado	63
2.2.5. Participación en el PIB	68
2.2.6. Capacidad Instalada	70
2.2.7. Consumo de Materias Primas	72
2.3. Otras Características Importantes de la Rama	82
2.3.1. Concentración	82
2.3.2. Distribución en el Territorio Nacional	88
2.3.3. La Industria Cervequera como Promotora de otras Industrias de Transformación	88
2.4. El Mercado de Cerveza	92
2.4.1. Principales Empresas y Marcas	92
2.4.2. Oferta y Demanda Nacional	93
III. LA INDUSTRIA CERVECERA Y EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO	100
3.1. Participación de la Cerveza dentro de la Balanza Comercial de México	100
3.2. Exportaciones de Cerveza	107
3.2.1. Volumen de las Exportaciones Cervequeras	109
3.2.2. Valor de las Exportaciones Cervequeras	111
3.2.3. Mercado Externo (Destino de las Exportaciones)	115
3.2.4. Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos	120
3.2.5. Condiciones a las que Deben Apegarse las Importaciones de Cerveza en el Mercado Norteamericano	133

3.3. Importaciones de Cerveza	137
3.4. Implicaciones de la Apertura Comercial e Ingreso de México al GATT para la Industria Cervecera	142
3.4.1. Generalidades del GATT	144
3.4.2. México y el GATT	150
3.5. Estímulos a la Exportación	180
IV. MECANISMOS DE REGULACIÓN Y CONTROL ESTATAL EN LA INDUSTRIA CERVECERA	168
4.1. Legislación Tributaria	168
4.2. Monto de Impuestos Pagados	171
4.3. Legislación en Materia de Salud y Publicidad	174
4.4. Publicidad	179
CONCLUSIONES	183
BIBLIOGRAFIA	188
ANEXOS	192

INTRODUCCIÓN

Estudiar el sector industrial de una economía es de gran importancia ya que su dinamismo constituye una parte fundamental para el desarrollo económico de cualquier país. La industria contribuye a la creación de empleos, genera ingresos, ayuda al desarrollo de otras actividades como el comercio y los servicios, apoya la creación de infraestructura, etc.

En México, durante más de cuatro décadas, se ha intentado crear y consolidar una planta productiva que impulsara el proceso de industrialización del país. Sin embargo, la industrialización en México, en sus diferentes momentos históricos y modalidades, generó un conjunto de contradicciones en la estructura productiva que desembocaron en una aguda crisis económica que aún no logra resolverse.

A partir de los años cuarentas, el patrón de acumulación adoptado en México tuvo como eje central el impulso a la industrialización vía sustitución de importaciones. Con la política conocida como "desarrollo estabilizador", que se puso en práctica en los años cincuentas, el desarrollo industrial del país tuvo un fuerte impulso que permitió a la economía mexicana mantener una alta tasa de crecimiento durante más de dos décadas.

Este patrón de acumulación tuvo, en gran medida, como base de sustentación a la inversión extranjera directa. Fue el momento en el que la mayoría de las empresas transnacionales, especialmente las norteamericanas, se establecieron en los sectores más dinámicos de la economía mexicana tales como en la industria automotriz, en la químico-farmacéutica y en la de electrodomésticos. La política gubernamental de apertura a la inversión extranjera, generó que la presencia de las empresas transnacionales en la industria del país condujeran a una creciente dependencia del exterior y constituyó, de manera fundamental, una de las causas del crecimiento desequilibrado de los diferentes sectores de la producción, además de originar un creciente déficit en la balanza comercial.

Por otra parte, el gobierno funcionó en esos años como un promotor determinante de la acumulación de capital. La expansión del sector paraestatal fortaleció la participación del Estado en las industrias básicas, tales como electricidad, petróleo, siderurgia, etc., lo que permitió, a su vez, que las empresas extranjeras dedicaran sus recursos a los sectores más rentables.

Sin embargo, aun cuando el proceso de industrialización via sustitución de importaciones, permitió que la economía mexicana creciera durante varios años a una tasa promedio del 8%, el patrón de acumulación adoptado produjo fuertes contradicciones y desequilibrios en el aparato productivo del país. Para finales de la década de los sesentas el modelo de industrialización mostraba signos evidentes de agotamiento: disminución de la tasa de crecimiento económico, creciente desempleo, inflación, déficit en la balanza comercial, aumento en el endeudamiento externo, etc.

La economía mexicana sufrió un progresivo deterioro que se expresó, entre otras cosas, en la incapacidad del aparato productivo para generar las exportaciones que financiaran las importaciones necesarias al proceso productivo. La falta de desarrollo del sector de bienes de capital y el crecimiento desmedido del sector de bienes de consumo, especialmente los bienes de consumo durables, provocaron un aumento en las importaciones, lo que, a su vez, repercutió en la balanza comercial. Esto, sumado a la intervención del capital foráneo hizo que el sector externo se convirtiera así, en uno de los puntos más vulnerables y con mayores desequilibrios en la economía mexicana, mostrando un déficit crónico.

Para hacer frente a la necesidad de divisas que requería el proceso de industrialización y el déficit en la balanza comercial, se recurrió al endeudamiento externo. Se generó así un círculo vicioso: se contrataron préstamos, en su mayoría a corto plazo, para cubrir el déficit en la balanza comercial, se continuaba importando para mantener el crecimiento del sector de bienes de consumo y, de esta forma la deuda externa del país creció aceleradamente.

Desde los años setentas, la crisis de la economía mexicana se fué agravando, hasta que en la década de los ochenta adquirió una profundidad sin precedentes. México sostenía un alto crecimiento demográfico, un elevado volumen de subsidios estatales, demandas de servicios, bajísimos ingresos fiscales, inflación, desempleo y un sector externo desequilibrado.

Ante este panorama, el gobierno mexicano instrumentó una política económica fundamentalmente recesiva, en un intento por estabilizar la economía nacional. En materia de desarrollo industrial, la administración de Miguel de la Madrid y con mayor énfasis la de Carlos Salinas de Gortari han propuesto y de hecho se está instrumentando un cambio estructural en el aparato productivo mexicano. La prioridad, según lo ha definido la administración gubernamental, es la exportación. Ante el fracaso del modelo sustitutivo de importaciones, tal como se instrumentó, se busca desarrollar una planta industrial eficiente, competitiva y dirigida básicamente al mercado externo. Esta política se acompaña de la liberalización del comercio, una mayor apertura al capital extranjero, y una redefinición de la participación del Estado en la economía.

Esta política contiene, sin lugar a dudas, muchos riesgos. Uno de los más evidentes y que más fuertes críticas ha originado, es la posibilidad de que México se convierta en un país "maquilador" en el que el capital extranjero sea el que domine la estructura productiva del país generando a largo plazo más problemas que los que se intenta resolver con ella.

No es mi propósito en este trabajo, abundar sobre estos riesgos y sobre la viabilidad o no del modelo exportador. Mi objetivo al elaborar este trabajo ha sido investigar las posibilidades de que la industria nacional pueda desarrollarse eficiente y competitivamente, poniendo en práctica una política exportadora que no conduzca necesariamente a una integración dependiente del exterior.

La ejecución del modelo exportador no implica necesariamente una transnacionalización de la economía, la entrada indiscriminada de productos y capital extranjeros, ni tampoco tiene porqué conducir necesariamente a una integración al mercado mundial de manera dependiente y subordinada. Reducir el desequilibrio externo, dinamizar las exportaciones de productos no petroleros y hacerlas competitivas en el mercado internacional, incorporar tecnologías, aprovechar la inversión extranjera como complementaria de la nacional y que responda a las necesidades locales, implica evidentemente varios retos.

Existen industrias nacionales que se han desarrollado exitosamente y exportan sin que ello implique subordinación y dependencia al exterior, sino que su comercio con otros países responde a un proceso eficiente de negociación y discusión sobre las necesidades, oportunidades y opciones que más convengan a las industrias para efectuar este intercambio de mercancías.

Pienso que sólo mediante el estudio por sectores y ramas es posible avanzar en el conocimiento de la estructura productiva nacional. Al conocer la situación de las industrias de bienes de consumo, intermedios y de capital, puede entonces globalizarse un diagnóstico general de esta parte tan importante de la economía.

Es en función de esto anterior, que he tomado como caso de estudio a la industria cervecera mexicana que se ha desarrollado exitosamente al grado que se ha convertido en una de las principales industrias exportadoras del país.

La industria cervecera es una industria nacional, que ha contribuido de manera positiva a la economía. Por ejemplo, por el personal que ocupa, por generar ingresos al país a través de sus exportaciones, por el impulso que da a otros sectores de la economía y, sobre todo, por constituir una industria eficiente y competitiva que genera productos de una alta calidad.

Además, me pareció importante el hecho de que la industria cervecera haya colocado sus productos en un buen lugar dentro de lo que a exportaciones mexicanas se refiere y que destina su mercancía principalmente al mercado norteamericano, uno de los de más difícil acceso.

La industria cervecera mexicana no fue creada o desarrollada para responder a las necesidades del capital extranjero, como ha ocurrido en otras industrias como la automotriz, electrónica, ciertos sectores de la industria alimentaria, etc. La industria cervecera en México nace a partir de lo que podría denominarse como una vocación del industrial mexicano que ha podido colocarse, dentro de las industrias de este tipo, entre las más importantes a nivel internacional. Esto indica que en nuestro país existe la posibilidad de tener un crecimiento en base a la iniciativa interna.

La industria cervecera tiene características que otras industrias no han logrado, como lo es ser una industria endógena, ser líder en su rama productiva a nivel internacional, ser competitiva, tener recursos, impulsar el desarrollo de otras ramas industriales, etc. Su fortaleza se ha demostrado al observar el éxito de la industria cervecera desde la implantación del modelo sustitutivo de importaciones hasta la fecha, mostrándose como una de las industrias no petroleras que presenta mayor dinamismo en sus exportaciones.

Cierto es que la industria cervecera no constituye una industria de punta como lo sería la industria automotriz o la electrónica. Sin embargo, es una industria importante dentro del sector de bienes de consumo.

La hipótesis de la que se parte en este trabajo es que el modelo exportador no necesariamente conlleva a una integración desequilibrada al mercado internacional. Si se desarrolla con base en el fomento de aquellas industrias nacionales en las que México puede ser competitivo puede acarrear beneficios a la economía nacional. Este es el caso de la industria cervecera. Con ello no se plantea un retorno al proteccionismo indiscriminado que ha conducido a una industria ineficiente, poco competitiva. Se plantea que existen posibilidades de desarrollo eficiente de una industria nacional y competitiva al exterior.

Este trabajo se ha dividido en cuatro capítulos. En la primera parte se analizan a grandes rasgos las características generales del proceso de industrialización en México. Me interesaba ver cuáles eran las bases para proponer el modelo exportador y lo que éste, a su vez, plantea. El segundo capítulo contiene una revisión de la importancia de la industria cervecera en la economía nacional a través de diversos indicadores como el valor de su producción, su participación en el PIB,

su nivel de concentración, etc. Me interesaba determinar si esta rama sería ejemplificativa de lo que puede hacer una industria nacional y si su peso en la economía era importante como para ser representativa. El tercer capítulo se dedica a analizar la evolución del comercio exterior de la industria cervecera así como su éxito como industria nacional y exportadora. En la cuarta parte, se estudia el marco jurídico de la industria cervecera ya que por ser considerada una industria que fomenta el "alcoholismo", era importante saber sus controles. Finalmente se presentan las conclusiones generales del trabajo.

Se han utilizado, para este estudio varias fuentes de información. En primer lugar me basé en las publicaciones del Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática, ya que es la fuente oficial de mayor confiabilidad en cuanto a datos estadísticos por rama y sector de la industria. Sin embargo, debido a diversos problemas administrativos y por falta de continuidad en las mismas publicaciones, se presentaron muchas dificultades para conseguir información actualizada. Por otra parte no fue fácil obtener datos sobre la industria cervecera en la Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza pues la política de esta asociación es mantener como estrictamente "confidencial" su información.

Además de estas fuentes, se tuvo que realizar una intensa labor de investigación directa en el Banco Nacional de Comercio Exterior, en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, así como en otras dependencias oficiales y privadas y por supuesto en las cervecerías Cuauhtémoc, Moctezuma y Modelo. Parte de los datos utilizados se obtuvieron de varias entrevistas personales y cuestionarios, los cuales se anexan al final del trabajo.

Seguramente el lector hallará en este trabajo faltas y deficiencias que no han podido cubrirse. Sin embargo es resultado de un proceso de investigación y estudio que aún no ha terminado.

Por último deseo expresar mi agradecimiento a aquellas personas que contribuyeron para la realización de este trabajo; gracias a la Lic. Gloria Abeila por su asesoría, por su tiempo, por leer y releer estas páginas, por su interés, paciencia, amistad y ejemplo y a quien expreso mi mayor admiración; al Lic. Jacobo Casillas por su ayuda, por su aprecio y la colaboración de siempre; al P.A. Germán López Aguado por su confianza, su incondicional apoyo y motivación; a mis padres por su estímulo, sus críticas y enseñanzas; y muy especialmente agradezco a la Universidad Nacional Autónoma de México por darme la oportunidad de acceder a la educación superior y hacerme participe en el mundo del conocimiento humano.

I. DESARROLLO INDUSTRIAL EN MÉXICO

De acuerdo con los objetivos de este trabajo, en este primer capítulo se analizan las bases económicas y sociales que conformaron y dieron impulso al sector industrial en México, así como su evolución y sus resultados. Se intenta aclarar que la industria en México ha sido el motor del crecimiento en la economía mexicana desde 1940 y que se ha basado en tres modelos: el modelo primario exportador, el modelo de sustitución de importaciones (SI) y el modelo exportador. De cada uno de ellos se analizan sus resultados y su impacto en la economía poniendo énfasis en el modelo exportador. Esto permitirá ubicar la evolución y características de la industria cervecera mexicana y sus perspectivas ante la instrumentación de la política de industrialización vía promoción de exportaciones.

1.1. IMPORTANCIA DEL SECTOR INDUSTRIAL EN MÉXICO

México, en su calidad de país subdesarrollado, reúne una serie de características que son resultado de un proceso histórico propio y único, pero también común al de muchos otros países con pocos recursos y problemas socioeconómicos, entre los que destacan los bajos niveles de ingreso por persona, alta tasa de crecimiento poblacional, escasa acumulación de capital, gran dependencia externa, desempleo, desigual distribución del ingreso, etc.

Para lograr el desarrollo económico se requiere, entre otras cosas, de un equilibrado crecimiento de todos los sectores productivos. Entre ellos, la industria ha desempeñado un papel clave ya que ha sido, durante más de cuarenta años, el motor de la economía nacional. Su evolución explica los cambios en el producto interno bruto; la industria contribuye al empleo, al entrenamiento de mano de obra, a la creación de infraestructura, a la satisfacción de las necesidades básicas de la población, apoya el desarrollo de otras actividades como servicios, comercio, etc.

El sector industrial ha sido, por décadas, el sector más dinámico de la economía. Desde el inicio del periodo de SI la industria desempeñó el papel de sector estratégico en el crecimiento económico nacional. Esto sucedió porque el crecimiento de este sector influyó en el crecimiento global de la economía en forma muy importante. "Entre 1930 y 1978 la economía nacional creció a una tasa promedio del 5.0%. Dicho crecimiento ha sido 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 entró en una sostenida crisis aún no revertida deprimiendo la tasa al 4.1% del periodo 1930-1978. La producción minera, cuya tasa promedio anual de crecimiento fue del 1.1% entre 1930 y 1978, se ha ido incrementando muy lentamente. El sector terciario de la economía creció aproximadamente al mismo ritmo que la economía en su conjunto, manteniendo con ello su participación en el PIB. Se trata de un grupo de actividades generalmente consideradas como inducidas por el desarrollo pero incapaces de crear desarrollo por sí mismas. Así, la dinámica del desarrollo económico nacional sólo puede ser explicada por el comportamiento de la industria, que a los fines de este análisis incluye petróleo y petroquímica, manufacturas, construcción y electricidad. La industria creció en el periodo 1930-1978 a un promedio de 8.1% anual sobrepasando en medio punto a la tasa promedio de la economía. Podemos afirmar entonces que la industria ha desempeñado el papel de sector estratégico en el desarrollo económico nacional" (1).

La industria ha contribuido de manera fundamental en el PIB pero también es muy significativo el efecto que genera el sector industrial en el resto de las actividades económicas a través de los eslabonamientos de insumo-producto. "Si se estimara el efecto que el sector industrial genera en el resto de las actividades económicas a través de los eslabonamientos de insumo-producto y de la demanda generada para todo tipo de bienes por el incremento en el ingreso producido, se comprobaría que la economía en su conjunto crecería a tasas sustancialmente más bajas de no haberse producido un desarrollo industrial tan acelerado durante los setentas. Los eslabonamientos hacia atrás de la industria manufacturera superan a los del resto de la economía" (2).

Por su parte, es la industria manufacturera la que explica la considerable participación del sector industrial en el periodo de 1930 a 1978. "El grado de industrialización -que expresa la participación porcentual del producto industrial en el PIB- pasó del 20.4% en 1930 al 37.2% en 1978. Mientras tanto, el sector primario y la minería, que en

1. Julio Boltvink y Enrique Hernández Laos, "Origen de la crisis industrial: El agotamiento del modelo de sustitución de importaciones. Un análisis preliminar", en Rolando Cordera, DESARROLLO Y CRISIS DE LA ECONOMÍA MEXICANA, México, Fondo de Cultura Económica, P. 459
2. Ibid., P. 487

1930 representaban conjuntamente el 25.9%, descendieron al 10.2%. La participación que éstos perdieron es aproximadamente equivalente a la ganada por la industria, puesto que la del sector terciario se conservó constante. Es la contribución de la industria manufacturera (del 9.3% sobre el 16% la que explica la considerable participación del sector industrial en el periodo 1930-1978" (1).

Desde 1940 el sector industrial se ha convertido en el eje del proceso de acumulación. Antes de 1940 se promovió un crecimiento hacia afuera que no alcanzó a forjar este proceso de industrialización y de acumulación. Con el proceso de sustitución de importaciones, se logró impulsar el sector industrial y ello acarreo una serie de transformaciones sociales, económicas, etc. El modelo exportador pone aún más énfasis en elevar la productividad de todo el sector industrial y convertirlo en el eje central de esta coyuntura de apertura comercial y competitividad industrial. Es decir, desde su inicio, hasta la fecha, la industria ha sido el eje central de crecimiento.

Actualmente las actividades industriales son de suma importancia para la economía "pues participan con más del 50 por ciento del total de las exportaciones, generan alrededor de la tercera parte del PIB nacional, absorben aproximadamente el 22.0% del empleo nacional y aportan el 33.5% de los salarios pagados a nivel nacional" (2). El sector industrial ha ocupado desde 1982 el segundo lugar después del sector servicios en la estructura del producto interno bruto por sectores económicos y tiene también el segundo lugar en cuanto a personal ocupado en los sectores. Además, ha sido el sector de mayor productividad con un promedio de 352.8 millones de pesos de 1980 (3).

De 1982 a 1988 el PIB sectorial se distribuyó de la siguiente manera: el sector servicios participó con el 60.3%, el sector industrial con el 31.2% y el agropecuario con el 8.5% (4).

1. Ibid., P. 468

2. Confederación de Cámaras Industriales, INDUSTRIA, Enero, 1989, Vol.

1, No. 7, México, P. 23

3. Cuadros 1, 2 y 3

4. Cuadro 4

CUADRO 1

MEXICO							
ESTRUCTURA DEL PIB POR SECTORES ECONOMICOS							
(PORCENTAJE DE PARTICIPACION)							
MILES DE MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE 1980							
(1982-1988)							
CONCEPTO	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
	%	%	%	%	%	%	%
PIB TOTAL	100	100	100	100	100	100	100
SECTOR PRIMARIO	8	8.5	8.4	8.4	8.5	8.6	8.5
SECTOR SECUNDARIO	32.3	30.7	31.1	31	31.1	31.3	31.2
SECTOR TERCIARIO	59.7	60.8	60.5	59.9	60.3	60.1	60.3

FUENTE: CONFEDERACION DE CAMARAS INDUSTRIALES, INDUSTRIA,
ENERO, 1989, VOL. 1, NO.7, P.524

CUADRO 2

PIB Y VOLUMEN DE EMPLEO POR SECTORES MEXICO (1981 - 1988)								
AÑO	P I B (Miles de Millones de Pesos)				PERSONAL OCUPADO * (Miles de Personas)			
	Total	Prim.	Sec.	Ter.	Total	Prim.	Sec.	Ter.
1981	4,866.9	395.2	1,595.8	2,875.9	18,050.0	3,670.0	4,160.0	10,220.0
1982	4,836.2	387.4	1,562.8	2,886.0	18,400.0	3,550.0	4,200.0	10,650.0
1983	4,634.1	393.8	1,423.0	2,815.3	18,760.0	3,700.0	4,240.0	10,820.0
1984	4,796.7	401.7	1,490.2	2,904.8	19,130.0	3,740.0	4,280.0	11,110.0
1985	4,917.2	413.5	1,560.6	2,943.8	19,500.0	3,840.0	4,310.0	11,350.0
1986	4,728.3	407.8	1,467.9	2,852.6	19,890.0	3,750.0	4,350.0	11,790.0
1987	4,796.0	412.9	1,502.8	2,880.3	20,300.0	3,860.0	4,390.0	12,050.0
** 1988	4,815.2	409.3	1,502.3	2,903.6	20,680.0	3,850.0	4,420.0	12,410.0

* EN MILES DE OCUPACIONES REMUNERADAS, PROMEDIO ANUAL

** ESTIMADA

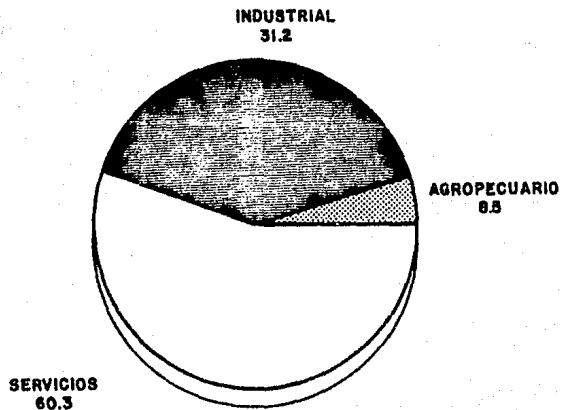
FUENTE: CONFEDERACION DE CAMARAS INDUSTRIALES, INDUSTRIA, enero 1989, VOL.1, NO.7, P.s24

CUADRO 3

MEXICO PRODUCTIVIDAD POR SECTORES ECONOMICOS (1981-1988)							
AÑO	Total	SECTOR PRIMARIO	RESPECTO AL TOTAL	SECTOR SECUNDARIO	RESPECTO AL TOTAL	SECTOR TERCIARIO	RESPECTO AL TOTAL
1981	270	108	-60.0	384	42.2	281	4.0
1982	263	109	-59.0	372	41.4	271	3.0
1983	247	107	-57.0	336	36.0	260	5.2
1984	250	107	-57.2	348	39.2	261	4.4
1985	252	108	-57.1	362	43.7	259	2.8
1986	238	109	-54.2	337	41.5	242	1.6
1987	236	107	-54.7	342	45.0	239	1.3
1988	233	106	-54.5	340	46.0	234	0.4
PROMEDIO	248.6	107.6	-56.7	352.6	41.9	255.8	2.8

FUENTE: CONFEDERACION DE CAMARAS INDUSTRIALES, INDUSTRIA, enero 1989, VOL.1, NO.7, P.s25

CUADRO 4
MEXICO
PIB SECTORIAL 1982-1988
BASE 1980=100



En el mismo periodo el sector manufacturero fue el que más participó en el PIB industrial con el 66.8%, siguiéndole la industria de la construcción con 17.1%, la minería con 12% y la electricidad con 4.1% (1).

Sin embargo, "los principales indicadores del proceso de industrialización del país disminuyeron en promedio considerando los periodos 1976-1982 y 1981-1988: en el grado de industrialización (porcentaje del PIB manufacturero respecto al PIB total) decreció de 1.1% al 0.2%; y en cuanto al coeficiente de importación de manufacturas (porcentaje de importación de manufacturas respecto a las importaciones totales) éste aumentó del 77.1% al 85.8% respectivamente, en los periodos de referencia; esto es, a pesar de que las importaciones de manufacturas cayeron en el segundo periodo, el grado de dependencia de este tipo de bienes respecto al exterior aumentó en términos absolutos durante los periodos mencionados" (2). Por otra parte, la salida de recursos fue de 1982 a 1987 de 62,732 millones de dólares por concepto de servicio de la deuda, que representaron el 80.3% del total de las exportaciones generadas en este lapso" (3).

Aún con este panorama la industria continúa siendo el motor del crecimiento. Es necesario que el sector industrial esté preparado y tenga competitividad a nivel internacional para que poco a poco cambie su tradicional marco de comercio exterior basado en exportaciones de productos primarios y en importaciones de manufacturas y bienes de capital. La conformación actual del comercio exterior mexicano está vinculado estrechamente con su estructura productiva ya que éste manifiesta insuficiencias que impiden su desarrollo y un crecimiento autosostenido. Estas características hacen que un país como México recurra a otros países y obtenga los bienes que requiere el funcionamiento de su economía. Esto se combina con el hecho de que sus exportaciones no pueden financiar sus importaciones y por tanto solicitan financiamiento que a su vez viene a consolidar un crónico desequilibrio externo; "también es común que se presente la alternativa de crecer con desequilibrio externo o dejar de crecer para contener el equilibrio" (4).

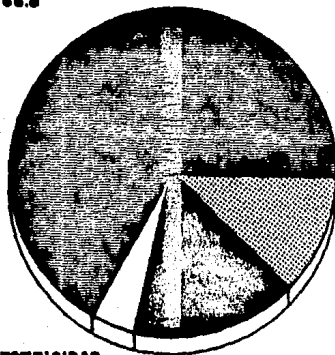
En los siguientes apartados se hace una revisión de la evolución del sector industrial desde 1940 hasta la década de los ochenta. Mediante su estudio se pretende confirmar la importancia del sector, sus efectos sobre la economía en su conjunto y cómo se inserta la industria cervecera en su evolución.

1. Cuadro 5
2. Confederación de Cámaras Industriales, Op.Cit., P.17
3. Ibid., P.18
4. Ricardo Torres Gaitán, NACIONALISMO Y DESARROLLO. ECONOMIA POLITICA DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, México, UNAM, 1988, P.10

CUADRO 5
MEXICO

PARTICIPACION DE EL PIB INDUSTRIAL 1982-1988
(PRECIOS DE 1980)

MANUFACTURERO
66.8



MINERIA
12

ELECTRICIDAD
4.1

CONSTRUCCION
17.1

1.2. ANTECEDENTES

El proceso de industrialización en México ha sido largo y complejo. Largo porque desde 1940 se inició el arranque de todo un movimiento que se dirigió a apoyar la consolidación del sector industrial como el motor de la economía nacional. Complejo, porque se han presentado una serie de dificultades y contradicciones en los diferentes momentos de este proceso, que han generado, como elemento muy importante, una aguda crisis.

En el siglo XIX se da en México un incipiente proceso de industrialización bajo el modelo económico denominado primario exportador que se basó en "la utilización de su ventaja comparativa-abundante, recursos naturales y mano de obra barata para especializarse en la producción de bienes básicos destinados a la exportación: alimentos y materias primas. Este estilo de crecimiento conllevó una política de libre comercio en lo internacional, una política económica de *laissez-faire*, una preponderancia del grupo de propietarios que controlan la extracción de los recursos exportables sobre los grupos trabajadores que se encuentran en situación precaria, destacando, en este modelo, la participación del capital extranjero" (1).

Este modelo tiene su plena expansión en el periodo porfirista (1880-1910). Se caracterizó por impulsar el crecimiento hacia afuera y porque el Estado desempeña el papel de promotor de la inversión. El sector líder de la economía (sector primario exportador) era controlado por extranjeros, los cuales representaban una fuerte competencia para el sector industrial nacional. Esto hacía que el estancamiento económico fuera parte de dicho modelo. "La participación del capital extranjero era: en la minería 97.5%, en el petróleo 100%, en la electricidad 87.2%, en los ferrocarriles 61.8%, en la banca 78.7% y en la industria el 85%" (2).

Debido a las dificultades para consolidar un aparato industrial capaz de lograr una acumulación capitalista a nivel interno (el sector líder de la economía se encontraba en manos extranjeras, se debía responder a las condiciones del mercado internacional, la industrialización se intenta bajo el régimen de crecimiento hacia afuera), fue necesario romper con el modelo de economía de enclave e intentar impulsar la industrialización y el crecimiento por otras vías.

1. René Villareal, LA CONTRARREVOLUCIÓN MONETARISTA, México, Fondo de Cultura Económica, 1988, P.158

2. René Villareal, INDUSTRIALIZACIÓN, DEUDA Y DESEQUILIBRIO EXTERNO EN MÉXICO: UN ENFOQUE REESTRUCTURALISTA (1929-1988), México, Fondo de Cultura Económica, 1988, P. 31

Fue entre 1929 y 1933 que se inicia la ruptura de la economía de enclave. La Gran Depresión mostró las contradicciones y limitaciones de la economía bajo este modelo de crecimiento, ya que mientras éste continuara, la economía estaría sujeta a los ciclos de prosperidad y de estancamiento de la economía capitalista mundial.

La ruptura del modelo de enclave se dio bajo el gobierno de Cárdenas, pues el Estado comienza a tomar el papel de promotor del crecimiento económico. El proyecto cardenista suponía que el Estado se convirtiera en el puntal de la economía bajo el concepto del "nacionalismo" y poder así impulsar la consolidación del sector industrial. Las reformas cardenistas buscaban impulsar el desarrollo económico y político con autonomía del exterior. "En lo político, incorpora los sectores obreros, campesinos, militar y clases medias. En lo económico hace la reforma agraria, nacionaliza la industria petrolera, ferrocarrilera y el Estado participa por primera vez como agente activo y promotor del cambio y desarrollo económico" (1).

La ruptura del modelo de enclave que, como ya mencionamos, fue después de la Gran Depresión, se lleva a cabo en México mucho más tarde que en otros países de América Latina; esto, a su vez, retrasó el proceso de sustitución de importaciones. El motivo de este lento cambio del modelo primario exportador al modelo de sustitución de importaciones tuvo varias razones, entre ellas las siguientes: "la primera Guerra Mundial no podía ser efectiva para México por la propia inestabilidad política y económica del periodo; la consolidación del Estado tuvo lugar hasta 1929 con el Partido Nacional Revolucionario pues el Estado no estaba preparado para actuar como un agente económico promotor del crecimiento e industrialización; la gran depresión provocó, además contracción del sector externo y de toda la economía; y la industrialización como estrategia para el desarrollo desempeñaba un papel secundario en el programa económico de Cárdenas" (2).

Es decir, en el proyecto cardenista se puso más énfasis en romper con el antiguo modelo que en tratar de iniciar el modelo sustitutivo de importaciones; lo más importante fue eliminar el control extranjero y dar apoyo al sector agrícola; no podía ser de otra manera, pues para implantar un sector industrial fuerte era necesario poner en orden el escenario donde éste se iba a construir.

Después de la ruptura con la economía de enclave y a partir de 1940 se inicia una expansión industrial sin precedentes. Se habían creado ya las bases para un auge industrial que consolidaría la forma capitalista de producción. El Estado había organizado a las clases trabajadoras, había abierto las puertas a la inversión extranjera, desarrolló las comunicaciones, reorganizó el sistema financiero, impulsó la producción de energía eléctrica, creó infraestructura, etc.

1. Ibid., P. 32

2. Ibid., P. 54

El Estado se mostraría en adelante como promotor del desarrollo industrial del país y como tal, impulsor del crecimiento económico de México. Su actuación no sólo determinó el rompimiento del modelo primario exportador, sino que sería un factor indispensable para el nuevo modelo. Así, en el periodo de sustitución de importaciones "el Estado, a través de su política económica, viene a garantizar una estructura proteccionista y de estímulo a la industrialización como una nueva estrategia de crecimiento" (1).

1.3. PERIODO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

La política económica ha cambiado con base en los modelos de crecimiento seguidos durante el proceso de industrialización en México. Ya analizamos la manera en que, después de la ruptura con el modelo primario exportador se forjó un proyecto nacionalista. Después de esto se han establecido dos alternativas más al crecimiento económico:

- a) El proyecto de crecimiento económico apoyado en el modelo industrial sustitutivo de importaciones (1940-1970).
- b) El proyecto de crecimiento económico planteado a inicios de la década de los ochenta apoyado en la promoción de exportaciones.

A partir de 1940 México entra en una nueva etapa. No se trataba ya de defender los recursos naturales o la integridad territorial como en años anteriores, sino de crear toda una estrategia de crecimiento basada en la industrialización, la cual expresaba una nueva dinámica de acumulación capitalista.

Esta estrategia planteaba que la industria se convertiría en el sector más dinámico de la estructura productiva y en el motor del crecimiento económico. Y aunque así fue, la industria fue también el principal generador de sus contradicciones y desigualdades fundamentales. "Los resultados de este proceso fueron desiguales porque sus frutos se concentraron regional, social y económicamente; contradictorios porque el desarrollo interno multiplicó los lazos de

1. René Villareal. EL DESEQUILIBRIO EXTERNO EN LA INDUSTRIALIZACIÓN DE MÉXICO (1929-1973), México, Fondo de Cultura Económica, 1978, P.51. Citado por Rafael Matos Moctezuma. EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA VITIVINICOLA EN MÉXICO EN LA DÉCADA DE LOS SETENTA. Tesis Profesional. México, UNAM, 1984, P.11

dependencia con el capitalismo internacional, particularmente con el norteamericano y porque la industrialización originó marginación y miseria para considerables grupos de la sociedad" (1).

México requería, para el logro del desarrollo industrial, de la acción estatal para formular y proteger el nuevo modelo. La consolidación de un poder centralizado y corporativo, así como toda una serie de instituciones permitirían el arranque industrial del país.

La estrategia de sustitución de importaciones, según lo planteaba el gobierno mexicano, buscaba varios cambios en el rumbo de la economía nacional, entre ellos podemos mencionar los siguientes:

- a) Forjar el proceso de industrialización como fuente de acumulación de capital.
- b) Crecimiento económico cercano al 8%.
- c) Lograr una estructura de protección a la industria.
- d) Desarrollo del mercado interno con el apoyo de la inversión extranjera controlada por el Estado.
- e) Sustituir importaciones por producción nacional primero de bienes de consumo duradero, después por bienes intermedios y finalmente de bienes de capital.
- f) Desarrollo del sector agrícola.
- g) Hacer crecer la economía a un ritmo mayor que el crecimiento demográfico.
- h) Control nacional sobre los recursos básicos.
- i) Crear una infraestructura para el proceso de industrialización.

Según Rene Villareal "las metas básicas e instrumentos de política económica necesarios en el modelo de sustitución de importaciones fueron: industrialización y proteccionismo sano; política adecuada de asignación de recursos externos; programación de la sustitución de importaciones; especial cuidado a los salarios para evitar la reducción de la capacidad de consumo de las grandes masas...esta estrategia entrañaba un nuevo papel del Estado para impulsar la transformación de la estructura productiva además de tutelar los cambios sociales y arbitrar los posibles conflictos emergentes" (2).

1. Roberto Cabral, "Industrialización y política económica", en Rolando Cordera, DESARROLLO Y CRISIS DE LA ECONOMÍA MEXICANA, Op.Cit., P. 67
2. René Villareal, LA CONTRARREVOLUCIÓN MONETARISTA, Op.Cit., P. 180

Por esto, el Estado creó toda una red de protección a la industria a través de varios mecanismos. Para proteger a la industria de la competencia internacional creó un control de las importaciones exigiendo un permiso previo y un arancel de importaciones. Para fomentar la inversión industrial, el Estado creó la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias y la Regla XIV de la Tarifa General de Importación. "La primera se establece en 1945 y viene a ampliar los beneficios que otorgaba la Ley de Industrias de Transformación de 1941. Bajo la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias se podía disfrutar de amplias exenciones fiscales como en impuestos a la importación, renta, utilidades, timbre, etc. Con la Regla XIV se eliminaron los impuestos a la importación para maquinaria y equipo del exterior que tendieran a fomentar el desarrollo industrial del país" (1). Se dispuso además de una serie de incentivos fiscales a la reinversión.

El Estado invirtió en obras de infraestructura que dieran las facilidades que el desarrollo industrial requería e invirtió también en sectores estratégicos (la inversión pública participó aproximadamente con el 40% de la inversión total durante el período). La inversión estatal se centró en los primeros años en obras de irrigación para apoyo de la agricultura de exportación, localizada en el norte y noreste del país, en construcción de caminos, carreteras, puentes y puertos buscando así agilizar el auge del comercio, de la producción pecuaria y de ciertas industrias como la textil. Su inversión en sectores estratégicos como Pemex, Ferrocarriles Nacionales y la Comisión Federal de Electricidad, absorbió más del 75% de la inversión pública entre 1940 y 1950.

La intervención estatal, en cuanto a flujos financieros se refiere, se canalizó a través del Banco de México y Nacional Financiera. Esta última institución, a partir del gobierno de Avila Camacho, se convirtió en la representante financiera del Estado. Nafinsa destinó 1.9 millones de pesos en 1940 y 846.4 millones en 1950 centrándose en la industria petrolera, hierro y acero, cemento y materiales para construcción, alimentos, textiles, papel, celulosa y productos químicos principalmente. Como ejemplo de los múltiples casos de financiamiento de Nafinsa en favor de la producción industrial se encuentran Altos Hornos de México, Colanese Mexicana, industria azucarera, etc. (2).

Por otra parte, el Banco de México "al influir en el sistema bancario y financiero, además de controlar la dirección y la cuantía de la oferta monetaria mediante el encaje legal, también sirvió como instrumento para la acumulación de capital" (3).

1. René Villareal, INDUSTRIALIZACIÓN, DEUDA Y DESEQUILIBRIO EXTERNO EN MEXICO, Op. Cit., P. 76
2. Véase Roberto Cabral, Op. Cit., P. 87 y 88
3. Ibid., P. 90

Así, con la inversión del Estado y su forma de financiamiento, con la expansión del sector público y el sector paraestatal, se fortaleció la base industrial de la economía y el proceso de acumulación.

Todo esto hizo posible un ambiente positivo para el desarrollo industrial obteniéndose resultados satisfactorios. Durante los diez primeros años de la sustitución de importaciones (1940-1950) se obtiene un mayor crecimiento en la economía y un aumento en la producción industrial: "el PIB creció en términos reales a precios de 1950, a una tasa media anual superior al 7.5%, como resultado de un acelerado proceso de acumulación de capital en la industria manufacturera y la de construcción y en la infraestructura de comunicaciones y transportes... En este período, 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 total de la producción manufacturera a precios de 1950 se duplicó 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% de 1942 a 1944, aunque descendieron al 70% en 1950" (1).

Además, las condiciones generadas por la segunda guerra mundial hicieron que se incrementara la producción de bienes de consumo y que las inversiones aumentaran gracias a la entrada de capitales.

Todo parecía responder al objetivo general del modelo: el crecimiento económico. Se pensaba que el empleo, redistribución del ingreso e independencia externa se alcanzarían con el avance del proceso mismo de industrialización.

En toda la primera etapa del modelo de sustitución de importaciones (1939-1958) se sustituyen bienes de consumo pero surge una demanda por importaciones de bienes intermedios y de capital. "Las consecuencias de esta dependencia estructural de importaciones son que las importaciones crecen más que proporcionalmente al ingreso; que las exportaciones se concentran en unos cuantos productos primarios y materias primas y no pueden financiar las importaciones requeridas (2).

Algunas de las características del sector industrial y su problemática se hacen evidentes al estudiar la conformación de las exportaciones e importaciones. "La participación de los productos minerales y el petróleo, que representaban casi dos terceras partes de

1. Ibid, P. 68

2. Véase René Villareal, INDUSTRIALIZACIÓN, DEUDA Y DESEQUILIBRIO EXTERNO EN MÉXICO, Op. Cit., P.145

las exportaciones totales de mercancías en 1939, se reduce a una tercera parte en 1950, pues al crecer la producción interna de manufacturas en 10%, se reducen las exportaciones de dichos productos en 5% ya que eran requeridos por el mismo proceso de sustitución de importaciones. Las exportaciones agropecuarias dependían en gran medida de la demanda mundial que crecía en 10% mientras que las exportaciones crecían en 8.7%. Las exportaciones de manufacturas, debido a su característica de industrias nacientes, no tienen el nivel de eficiencia necesario para competir en el mercado internacional, salvo en condiciones de escasez mundial como en la segunda guerra mundial" (1).

El desequilibrio externo apareció como algo inevitable ante la forma de encauzar el modelo industrial y su comercio exterior pues se dió pie a un continuo flujo de importaciones pero no a un crecimiento en las exportaciones. Esta brecha comercial no pudo corregirse mediante la devaluación ni otras políticas comerciales y económicas y al mismo tiempo promover el crecimiento. Se optó así por promover el crecimiento pero se financió el desequilibrio externo mediante una dependencia estructural del capital extranjero, de los préstamos externos y de la inversión extranjera (2).

Se afirma entonces que la sustitución de importaciones no resolvió la dependencia externa arrastrada ya desde el modelo primario exportador, sino que sólo cambió la naturaleza de los vínculos de la misma, a través de la inversión extranjera y la demanda externa.

En la segunda etapa del modelo de sustitución de importaciones (1959- 1970 también llamada Desarrollo Estabilizador) el motor del crecimiento siguió siendo el desarrollo industrial (el sector creció al 8.8% promedio anual), intentándose avanzar en la sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital.

Este periodo se caracterizó por un crecimiento económico sostenido sin precedente "debido a la estabilidad relativa de los precios y por el monto neto de la paridad del tipo de cambio en condiciones de libre convertibilidad" (3).

La inversión pública durante la etapa avanzada del modelo fue, al igual que en la primera, muy significativa pues "llegó a representar el 45% de la inversión total adquiriendo mayor importancia la inversión de las empresas públicas (20%) respecto a la del gobierno federal (16%). La inversión pública en el área industrial siguió siendo prioritaria: para 1970 dicha inversión representó dos quintas partes del total de la

1. Ibid, P. 16

2. Véase Ibid, P.145

3. Luis Angeles, CRISIS Y COYUNTURA DE LA ECONOMIA MEXICANA, México, Ediciones El Caballito, 1978, P.12

inversión pública, siendo significativa en el petróleo (18%), electricidad (14%) y siderurgia (2.5%). El Estado continuó su papel promotor de apoyo en obras de infraestructura así como en transportes y comunicaciones" (1).

En cuanto a la inversión pública en el sector agropecuario, ésta tuvo una tendencia decreciente. Como ya se mencionó esta inversión se orientó en favor de la política de industrialización. El gasto público para el sector agropecuario bajó rápidamente, sobre todo hacia la segunda mitad de la década de los sesenta. "El sector agropecuario mantuvo durante la primera mitad de la década, un crecimiento de 5% anual, significando una participación en el producto interno de 18%; en la segunda mitad la tasa de crecimiento cayó al 1.2% anual y la participación de la agricultura en el producto total a 11%" (2).

Las políticas fiscal y monetaria se reorientaron con el objetivo de aumentar el ahorro interno, pero éste no logró impulsar adecuadamente el desarrollo de la pequeña y mediana empresa. "El crecimiento del ingreso nacional y los aumentos de la tasa de interés con estabilidad de precios alentaron el ahorro interno y el dinamismo del sistema financiero. Se alentó el ahorro privado por las altas tasas de interés y los bajos precios. Sin embargo, la política financiera fue un obstáculo al financiamiento de la pequeña y mediana empresa porque la banca daba apoyo preferentemente a las grandes empresas (generalmente transnacionales), al comercio y servicios" (3).

En este periodo se iba requiriendo progresivamente de tecnología más compleja y grandes cantidades de capital. Esto permitió la entrada al país de grandes cantidades de capital extranjero, sobre todo en los sectores más dinámicos de la economía y la introducción de una tecnología que respondía a las condiciones de los países donde ésta se producía. "Esta tecnología importada, al no sufrir ninguna modificación para ser incorporada a condiciones locales, continuaban encareciendo el factor trabajo y abaratando artificialmente el capital para el empresario" (4). Es decir, se redujo la capacidad de absorción de mano de obra por parte de la industria y manifestaba su incapacidad para crear nuevas fuentes de trabajo necesarias para absorber a la creciente población económicamente activa. Esto condujo a un fuerte desequilibrio en la distribución del ingreso.

1. René Villareal, INDUSTRIALIZACION, DEUDA Y DESEQUILIBRIO EXTERNO EN MEXICO, Op. Cit., P. 91
2. Luis Angeles, Op. Cit., P.10
3. Véase Ibid, P. 24 a 26
4. Ibid, P. 11

Los rezagos sociales se hicieron múltiples. Por un lado se encontraba la población pobre y marginada; por otro un pequeño grupo de la población que se veía beneficiada con la marcha del proceso económico.

El Estado padecía ya los problemas que esta estrategia de SI había causado. En la década de los sesenta las empresas estatales se veían ya descapitalizadas aún en los sectores estratégicos y esto no permitía transferir excedentes a otros sectores. El Estado ni siquiera respondía a las políticas económicas que debían responder a las necesidades de corto plazo (1).

El endeudamiento tanto interno como externo siguió presentándose como causa inevitable del financiamiento del gasto público pues los subsidios y las exenciones fiscales a que dió lugar pesaron demasiado. "Mientras que en 1958 la deuda pública representó el 10.2% del PIB, en 1967 se elevó al 21% del cual casi la mitad era endeudamiento externo" (2). La deuda pública externa creció de 1,327 millones de dólares a principios de 1960 a 4,200 en 1970 (3).

A todas estas dificultades se sumaba el agobiante desequilibrio externo; esto se demuestra en el hecho de que aún cuando la economía mexicana creció al 7.1% promedio anual, con estabilidad de precios, el déficit en la balanza en cuenta corriente creció a una tasa promedio de 19.9% y de representar un valor de 152 millones de dólares en 1959 se elevó a 1,115 en 1970 (4).

El uso ineficiente de la política comercial y del excesivo proteccionismo hizo que, a pesar del aumento en la producción de manufacturas, sus exportaciones no se incrementaran tanto pues "la industria de exportación recibe insumos domésticos que han sido sustituidos, pero a precios mayores que los internacionales, la tasa de cambio sobrevaluada implica un impuesto implícito a las exportaciones y subsidios a las importaciones, existe un mercado doméstico cautivo y el bajo nivel de subsidios a la exportación no permiten hacer atractiva ni competitiva la exportación de manufacturas (5).

1. Véase Ibid., P. 43 y 44
2. René Villareal, INDUSTRIALIZACION, DEUDA Y DESEQUILIBRIO EXTERNO EN MEXICO, Op. Cit., P. 94
3. Luis Angeles, Op. Cit., P. 29
4. René Villareal, INDUSTRIALIZACION, DEUDA Y DESEQUILIBRIO EXTERNO EN MEXICO, Op. Cit., P. 81 y 82
5. Ibid., P. 19

Para comparar la baja en las exportaciones se señala que en la década de los cincuenta las exportaciones de mercancías crecen a una tasa promedio anual del 3.9% y se incrementa a 7.25% en los años sesenta. Sin embargo, entre 1965 y 1970 reducen su ritmo de crecimiento a 4.75% anual (1). Esta tendencia a la baja de las exportaciones continuó en los años subsiguientes.

El desequilibrio externo hizo que se necesitara aún más del capital extranjero ya que para lograr el equilibrio en la balanza de pagos se optó por usar el crédito externo y la inversión extranjera.

La inversión extranjera tuvo mayor concentración y dominio en el sector manufacturero. "En 1965 menos del 1% de las empresas en el sector de manufacturas eran compañías extranjeras, pero ellas controlaban una tercera parte de la producción del sector. En el sector de bienes de consumo no duraderos 0.2% de las empresas eran extranjeras y controlaban 15% de la producción. En los sectores más estratégicos (intermedios y de capital) las empresas extranjeras controlaban el 50% de la producción, representando respectivamente el 3.5% y 0.1% del número de compañías en cada sector lo que a su vez deja en evidencia la concentración y control de la inversión extranjera en los sectores estratégicos y el grado de imperfección en la estructura de mercado en que las empresas se desenvuelven " (2).

El capital extranjero aprovechó las facilidades otorgadas a los empresarios nacionales en la promoción de la industrialización, de ahí que "la industrialización no surge como un fenómeno autónomo, sujeto a las políticas nacionales, sino como un fenómeno exógeno dependiente en buena medida de las empresas transnacionales. Mas aún, la estructura productiva creció en forma ineficiente debido a que el proteccionismo se prolongó innecesariamente, permitiendo que las empresas obtuvieran sus ganancias con toda tranquilidad protegidas en un invernadero" (3).

En este proceso de crecimiento económico existieron dos cuellos de botella fundamentales: la brecha ahorro-inversión y la brecha comercial o de divisas. "La dirección y metas de la política económica se orientaron sobre la brecha ahorro-inversión y se aceptó como dada la brecha de divisas apoyándose en el capital extranjero para financiar dicho equilibrio. La dependencia del capital extranjero originó que para 1965 la inversión extranjera en México controlara una tercera parte de la producción manufacturera, con menos del 1% de empresas extranjeras en dicho sector. Esto muestra la concentración y control de la inversión extranjera del sector más dinámico de la economía" (4).

1. Ibid., P. 199

2. IBID., P. 114

3. René Villareal, LA CONTRARREVOLUCIÓN MONETARISTA, Op. Cit., P. 178

4. Véase René Villareal, INDUSTRIALIZACIÓN, DEUDA Y DESEQUILIBRIO EXTERNO EN MÉXICO, Op. Cit., P. 95

En resumen, en esta etapa del modelo se logró un equilibrio interno (crecimiento con estabilidad de precios) pero se obtuvo un continuo y permanente desequilibrio externo financiado con capital extranjero y un creciente déficit gubernamental financiado con endeudamiento interno y externo.

Por ello se sostiene que la SI sí logró el crecimiento pero no el desarrollo. En su lugar creó una serie de contradicciones y desequilibrios estructurales que llevaron a caracterizar a la última etapa del modelo como antiexportadora, antiagrícola, antiabsorbedora de mano de obra, antidistribuidora de ingreso; la productividad sectorial se extrapoló a la industria, descuidándose sectores como el agropecuario. La industrialización indiscriminada se logró a costa de la marginación social que se desarrolló sobre un mercado de consumo de grupos sociales de clase media y alta y en favor de la entrada del capital extranjero y deuda externa.

Esto hacía que el Estado se enfrentara cada vez más a los problemas derivados de la estructura productiva. Ante sus pocos recursos y soluciones reales el Estado se vio cuestionado. De 1970 a 1978 la economía creció más lentamente y con mayor inflación que en el periodo anterior (1958-1970), este hecho se ve más claramente si recordamos que la economía había crecido a una tasa promedio anual de 5.7%, sin embargo, para 1978 el crecimiento disminuyó al 4%. Además, debido al rápido crecimiento de la población, el producto per capita creció sólo al 1.8% promedio anual. Por otra parte, el desequilibrio externo se acentuó drásticamente al crecer a una tasa promedio anual de 27% y pasar de 1,118 millones de dólares en 1970 a 3,643 en 1978 (1). "El déficit en la balanza en cuenta corriente creció a una tasa promedio anual de 27% y alcanzó un valor de 3,643.4 millones de dólares en 1978" (2).

Además de afrontar los problemas al interior, el Estado tuvo que encarar la situación internacional ya que se presentaba una crisis económica y una gran inestabilidad de los países capitalistas. Se padecieron los efectos de un bajo rendimiento agrícola mundial, un alza de precios de alimentos e insumos industriales, prácticas especulativas, crisis financiera, inestabilidad de principales monedas, crisis de las relaciones monetarias internacionales, especulación de empresas transnacionales, etc.

La explosión de los problemas financieros internacionales toman relevancia a partir de 1970. En 1971 se suprime la libre convertibilidad del dólar a oro y se decretó la flotación de las principales monedas; se devaluó oficialmente el dólar y se revaluó el yen, y en fin, la crisis monetaria se generalizó y las principales monedas sufrieron importantes fluctuaciones que afectaron al comercio.

1. René Villareal, INDUSTRIALIZACIÓN, DEUDA Y DESEQUILIBRIO EXTERNO EN MEXICO, Op. Cit., P. 200
2. Ibid., P. 214

a los precios y al costo del dinero. La supresión de la libre convertibilidad del dólar norteamericano con respecto al oro en 1971 anuló el sistema acordado en Bretton Woods dando paso a un nuevo sistema de cambio flotante. La quiebra del sistema monetario internacional y los problemas de confianza provocaron excesiva liquidez que empujaron a los grandes países industriales a una inflación sin precedente (1).

Hacia 1975, tanto la situación interna como externa llevó a que se planteara la necesidad de un cambio en la estrategia de crecimiento. Entre los puntos que tuvieron más relevancia se encuentra el tratar de hacer de la estructura proteccionista un mecanismo más racional. El cambio en la política arancelaria tuvo por objeto eliminar el carácter excesivo y discriminatorio que venía caracterizando la estructura proteccionista en México. Se eliminó además la Regla XIV y la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias ya que resultaban ineficientes y un sacrificio considerable al fisco. También se intentó asignar más recursos a la agricultura, surgieron acciones en favor de la vivienda, la ciencia y la tecnología, así como en energéticos o industrias básicas, etc.

Un aspecto importante con relación al intento por mejorar la situación generada por la SI fue el compromiso adquirido con el Fondo Monetario Internacional en 1976. El gobierno hizo una petición para adquirir Derechos Especiales de Giro para cubrir el déficit en balanza de pagos y crédito en los tramos de cuota. Esto implicaba para México apearse a una conducta económica específica como fue comprometerse a que el déficit del sector público no rebasara el 2.5% del PIB; disminuir el endeudamiento externo del sector público para que no representara más del 1% del PIB en 1979; reducir la tasa de aumento nominal de los salarios acercándola a las tasas equivalentes de los principales países con los que comercia; eliminar progresivamente las barreras no arancelarias a la importación así como los estímulos artificiales e incentivos a la exportación; aumentar las obligaciones en billetes del Banco de México en la medida en que se eleven sus reservas internacionales netas; evitar que el empleo total en el sector público aumente en más del 2% en 1977; liberar de todo tipo de restricción a los pagos internacionales; respetar como límite para el financiamiento neto del Banco de México al sector público, el equivalente al aumento de sus obligaciones con los bancos y entidades del mismo sector; aceptar el establecimiento de directrices sobre el funcionamiento del sector paraestatal; abandonar la agresividad de la anterior política internacional, la diversificación de contactos económicos externos y la formación de bloques para el mercado volviendo la cara a norteamérica y crecientemente a sus necesidades internas. (2).

1. Véase Luis Angeles, Op. Cit., P. 47-48

2. Véase PROCESO, Núm. 89, noviembre 19, 1977, P. 61, Cit. Por Luis Angeles, Op. Cit., P. 60

Los créditos otorgados a México no dejaron de tener un costo económico y social. Dichos costos se traducen en una escasez de opciones contra la recesión y el estancamiento, en limitaciones de la política económica interna, en la vulnerabilidad del país frente a los acreedores, en la presión por el abandono de metas sociales, en la reducción de posibilidades para la disposición de divisas o alternativas crediticias y en las restricciones al uso de los recursos nacionales (1).

Uno de los mayores problemas en los setenta fue la crisis agrícola, manifestándose en el hecho de que el producto agrícola por habitante decrecía 2.1% anual en promedio durante 1968 y 1970 y en 3.5 entre 1970 y 1977. México perdía su autosuficiencia en materia de insumos agrícolas básicos cuando la balanza de pagos se encontraba en el peor momento. "El sector agrícola había crecido subordinado a las prioridades industriales produciendo alimentos para una población en expansión, abasteciendo de materias primas a la industria, creando remanentes exportables que generaran divisas para importar bienes de capital e insumos y transfiriendo ahorros a otros sectores de la economía para capitalizarlos. Estas funciones las cumplió el sector agrícola eficazmente hasta mediados de los sesenta. Los factores principales que definen la crisis del sector agrícola son el estancamiento del área de temporal cosechada, la baja inversión pública en el sector y la liquidez en los precios de garantía, además de una desaceleración en los aumentos de productividad" (2).

Ante una situación tan difícil la política agraria se plantea su propia modernización a través de mejores métodos de cultivo y explotación del campo. La autosuficiencia de alimentos e insumos fue el objetivo primordial de la política agraria. "Sin embargo, la agricultura continuó sin una respuesta positiva, llegando a 1978 con una acentuada crisis de producción más conflictos políticos y sociales del campo" (3).

Como consecuencia de la crisis los precios agrícolas mostraron un incremento pero también otros productos: "El sector agropecuario aumentó sus precios en 180.9% de 1970 a 1978, los textiles de fibras artificiales en 193.3%, la rama alimenticia en 212.7%, los transportes en 200.4%, el petróleo y la petroquímica básica en 248.4 y 171.8 respectivamente y el sector manufacturero en 173.4%. El gasto público retroalimentó el proceso inflacionario no por su monto, sino por no haber cambiado en lo fundamental su orientación tradicional. Las alzas de precios y tarifas del sector paraestatal dieron oportunidad a que las grandes industrias transfirieran a sus precios los aumentos en sus costos, política que no pudieron seguir las empresas pequeñas" (4).

1. Luis Angeles. Op.Cit., P. 80
2. Véase Ibid., P. 63
3. Véase Idem
4. Véase Ibid., P. 77-79

Después de reconocer la crisis fiscal en el inicio de la década se iniciaron una serie de adecuaciones fiscales. "El propósito fue aumentar sucesivamente el ahorro del Estado a través de incrementar su ingreso y mejorar la situación presupuestaria del sector público. En 1971 se aumentó el impuesto sobre la renta, se aumentó el número de causantes, aumentaron las imposiciones a aguas envasadas, tabacos, bebidas alcohólicas, etc. Entre 1977 y 1978 la carga fiscal siguió en ascenso. Los recursos fiscales del sector público continuaron elevándose tanto por la tributación como por las modificaciones observadas en los precios y tarifas de algunas empresas paraestatales y en mayor medida por el comportamiento de la rama petrolera" (1).

La fuga de capitales como consecuencia de la inflación para el año de 1978 era evidente y causaba aún más daños a la economía. "El 31 de agosto de 1978 se tomó la decisión de alterar la paridad del peso respecto al dólar, sin embargo, aunque se convirtió en un mal necesario para la economía no tuvo objetivos claramente planteados. Se reforzó con esto la expectativa inflacionaria, se sumaron prácticas especulativas y no se controló la histórica fuga de divisas provenientes de rentistas y grandes ahorradores" (2). Desde 1976 se observó una fuerte salida de capitales hacia E.U., Suiza e Inglaterra.

También en el año de 1978 se descubren nuevos yacimientos petrolíferos que tuvieron alta rentabilidad por lo que se pensó en que el país fuera un importante exportador de energéticos. Esto dió entrada a un periodo de desarrollo del sector petrolero combinado con inflación y recesión que se mantuvo hasta 1982.

Las exportaciones petroleras serían a partir de 1976 un instrumento para aminorar la carga del déficit comercial que se había estado incrementando fuertemente a partir de 1971 aunque éste ya estaba presente hacia 1980. A partir de 1971 la situación se agrava "por el incremento relativo del déficit del sector industrial y la aparición de un déficit petrolero, mientras la tendencia negativa persiste en el sector agrícola y en el minero. El déficit comercial se eleva, entonces, de algo menos del 3% del PNB en 1971 a casi un 5% en 1975. El inicio de las exportaciones petroleras en 1976 y la fuerte recesión que experimenta la economía en 1976 y 1977, con lo que el déficit del sector industrial se reduce en grado acentuado, conducen a limitar el nivel del déficit comercial. Sin embargo, cuando se inicia el periodo de crecimiento rápido en 1978, explicado en gran parte por la producción y exportación del petróleo, el déficit del sector industrial se incrementa rápidamente, con lo que el déficit comercial vuelve a elevarse" (3).

1. *Ibid.*, P. 91 y 95

2. Véase *Ibid.*, P. 103-105

3. Fernando Fajnzylber, LA INDUSTRIALIZACIÓN TRUNCA DE AMERICA LATINA, México, Nueva Imágen, 1983, P. 230

La administración del periodo 1978 a 1982 se encontró con un situación socioeconómica muy difícil en donde el ritmo de crecimiento se vió limitado por la poca articulación e integración en el aparato industrial. por una alta acumulación de capital, por una demanda de importaciones tecnológicas constante, por una operación de la planta industrial con alta capacidad ociosa, por los desequilibrios estructurales y deformaciones en el mercado interno y en patrones de consumo apoyados en una distribución polarizada del ingreso. "La estructura industrial observó un crecimiento irregular y en sus diferentes ramas un comportamiento errático que tendieron a la desaceleración y al estancamiento. En estos años se vió la vulnerabilidad del aparato productivo frente a los cambios de las condiciones en los mercados internacionales y su rigidez para adaptarse a ellos. Sólo las actividades en que la participación directa del Estado era fundamental, como en ramas petroleras, petroquímica y energía eléctrica, pudieron mantener un dinamismo y aumentar sus posibilidades de crecimiento para el futuro. Las empresas con fuerte participación extranjera situadas en las ramas más dinámicas provocaron una desnacionalización y descapitalización en la economía nacional" (1).

La revisión de la política económica no se hizo esperar. Se propuso un fomento a la industria, buscando aumentar su eficiencia en términos de competitividad con el exterior y promover el desarrollo industrial con medidas de descentralización y aliento a las pequeñas y medianas empresas. Para ello se establecieron fondos como el Fondo de Garantía y Fomento de la Pequeña y Mediana Industria (FOGAIN), Fondo Nacional de Fomento Industrial, etc. La legislación en fomento cobró importancia sobre todo en tecnología, encaminadas a un sistema de protección selectiva como la Ley Sobre el Registro de Transferencia y Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas y la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (2).

El objetivo de la revisión de la política proteccionista fue lograr mayor grado de eficiencia en el aparato productivo, fundamentalmente en el orientado a la exportación. Y es que "la protección amparaba una reproducción indiscriminada, pero a escala pequeña, de la industria de los países avanzados, trunca en su componente de bienes de capital liderada por empresas cuya perspectiva a largo plazo era ajena a las condiciones locales y cuya innovación no sólo se efectuaba principalmente en los países de origen sino que, además, era estrictamente funcional a sus requerimientos. Esto fue un proteccionismo frívolo. La protección elevada e indiscriminada, así como la presencia masiva de empresas transnacionales fue, mucho más, una expresión de la debilidad del sector empresarial nacional, que la causa original de la evidente ineficiencia que caracteriza al sector" (3).

1. Luis Angeles, Op. Cit., P. 171
2. Ibid., P. 97
3. Fernando Fajnzylber, Op. Cit., P. 182

Ante el fracaso del modelo de crecimiento que se había sostenido se hacía cada vez más evidente la ausencia de un factor dinámico que lo reemplazara.

La ausencia de un modelo de remplazo se hace más evidente en el sector externo: "mientras que en la primera etapa de sustitución de importaciones la naturaleza estructural del desequilibrio externo lleva a que el crecimiento sólo pueda ser promovido con el costo de una dependencia del capital extranjero, durante la etapa avanzada el origen semiestructural del desequilibrio significa que la permanencia del mismo, así como la dependencia del capital extranjero se debe en buena parte a una estrategia de crecimiento y política comercial inadecuadas" (1).

No puede negarse que la sustitución de importaciones fue un proceso eficaz para promover la industrialización y el crecimiento económico. "De 1940 a 1970 la economía creció a una tasa sostenida promedio anual de 8.5% (PNB) y de 3% en términos per cápita. La producción manufacturera se incrementó al 8% promedio anual, la producción agrícola lo hizo a una tasa similar en los años cuarenta y al 4.1% en los cincuenta y setenta. Sin embargo, el proceso de industrialización resultó ineficiente. El proteccionismo excesivo creó a la industria un mercado cautivo, en el que la empresa pudo operar ineficientemente sin preocuparse por la utilización del total de su capacidad instalada y de tecnologías adecuadas. Se produjeron altos costos y precios lo que frenó la exportación de manufacturas y de bienes primarios que utilizan insumos industriales. Además los términos de intercambio entre la agricultura y la industria favorecieron en exceso al sector industrial, lo que estimuló una ineficiente asignación de los recursos entre los sectores de la economía, presentándose este fenómeno también dentro del propio sector industrial por la protección altamente discriminatoria" (2).

Las fallas del proceso de SI para lograr el desarrollo fueron el excesivo proteccionismo que asignó ineficientemente los recursos dando lugar a un mercado cautivo para empresas nacionales; se frenaron los aumentos del empleo y también las ventajas monopólicas de las grandes empresas contribuyendo a la concentración del ingreso. Se frenó al mismo tiempo el crecimiento de las exportaciones y se favoreció el de las importaciones. El desequilibrio externo y la dependencia al capital extranjero siguieron presentes como una enfermedad incurable.

En efecto, la sustitución de importaciones tuvo éxito en términos de crecimiento (el PIB creció al 8.5% promedio anual de 1940 a 1970) pero no en términos de desarrollo económico ya que aumentó el desempleo, la concentración del ingreso y la dependencia externa.

1. René Villareal, INDUSTRIALIZACIÓN, DEUDA Y DESEQUILIBRIO EXTERNO EN MÉXICO, Op. Cit., P.20
2. Ibid., P. 98

La década de los setenta observó una frustración generalizada respecto a los resultados de la industrialización, sobre todo en aquello que era uno de sus objetivos principales como el logro de una fuerte y próspera estructura industrial. En su lugar lo que finalmente se obtuvo, como lo señala Fernando Fajnzylber, fue un patrón industrial trunco y distorsionado.

Este carácter trunco y distorsionado del patrón industrial se refleja particularmente en el sector externo, ya que el sector industrial explica en parte el déficit comercial y endeudamiento externo (1). "El carácter estructural del déficit generado en el sector industrial se asocia a: la irracionalidad de estructuras productivas, particularmente en sectores oligopólicos generadas al amparo del proteccionismo frívolo y del precario liderazgo del empresariado industrial nacional; a las tasa elevadas de rentabilidad en el mercado interno favorecidas por la protección elevada, y que desestimula las iniciativas de exportación; al rezago de la industria de bienes de capital; etc" (2).

Este modelo generó una presencia indiscriminada de empresas del exterior que ejercen el liderazgo en una amplia gama de sectores y particularmente en aquellos que definen el perfil de crecimiento industrial. Este fenómeno no es único en México, sino que esta presente en toda América Latina. Lo que sí es propio de esta región "es la magnitud de la presencia de empresas extranjeras, la ineficiencia de las estructuras productivas que han generado, y en suma, el hecho de que su acción local refleja en mucho mayor medida la omisión normativa de los agentes internos, que el espíritu de conquista de estas empresas" (3).

Otro resultado de las características del proceso de industrialización en México, es la "fragilidad de la vocación industrializadora que se refiere al contenido y a la debilidad del núcleo endógeno ... La insuficiente presencia de la vocación industrial se refiere específicamente, a la ausencia de liderazgo efectivo en la construcción de un potencial industrial endógeno, capaz de adaptar, innovar y competir internacionalmente en una gama significativa de sectores productivos" (4).

La industrialización no sólo en México, sino en toda América Latina es muy específica por el carácter imitativo de un patrón de consumo difundido por las empresas transnacionales, y en la incapacidad del sector empresarial nacional para articular una estrategia industrial funcional a las carencias y generosas potencialidades en el ámbito de los recursos naturales (5).

1. Fernando Fajnzylber, Op. Cit., P. 207
2. Ibid., P. 215 y 216
3. Ibid., P. 176
4. Idem.
5. Ibid., P. 178

1.4. MODELO EXPORTADOR

Como hemos visto en la parte anterior, el objetivo del crecimiento económico sí se logró con la implantación del modelo de SI, pero no así el desarrollo pues no se respondió a los requerimientos de empleo, distribución del ingreso ni de independencia externa.

La agudización de la crisis de la economía mexicana ha llevado a plantear la necesidad de instaurar una nueva estrategia para hacer frente a los múltiples problemas económicos, sociales e incluso políticos del país. Esta nueva estrategia se basa fundamentalmente en el intento de promover un "modelo exportador".

Antes de pasar a explicar el modelo exportador conviene puntualizar las tres etapas que tuvo el modelo sustitutivo de importaciones que, de acuerdo con René Villareal, son:

a) Sustitución efectiva de importaciones: A partir de 1939 se inicia la sustitución de bienes de consumo. La sustitución de importaciones en los tres tipos de bienes continúa hasta 1970, por ello es una etapa de sustitución de importaciones efectiva. "Entre 1929 y 1970 se pasó de una importación de bienes del 56.7% a una del 21.2%, es decir, mientras en 1929 más de la mitad de la oferta de manufacturas eran productos de importación, para 1970 se reducen a una quinta parte, significando un avance del 63%" (1).

b) Fase de estancamiento y desustitución de importaciones con crecimiento acelerado e inicio de la monoexportación petrolera sin desindustrialización: "Entre 1970 y 1978 la participación de las importaciones en la oferta permanece prácticamente estable (21.2% en 1970 y 21.4% en 1978) de ahí que se hable de un estancamiento en la dinámica de SI que entre 1978 y 1981 se convierte en desustitución ya que el índice de SI pasa del 21.4% al 28%" (2).

c) Fase de sustitución aparente o recesiva de importaciones: "En esta fase, que va de 1981 a 1986, se observa una caída en los precios del petróleo, un cierre de los préstamos voluntarios y altas tasas de interés que ocasionan un enorme déficit público y comercial de E.U. y que elevan en forma aguda el servicio de la deuda. Esto obliga a un

1. René Villareal, INDUSTRIALIZACIÓN, DEUDA Y DESEQUILIBRIO EXTERNO EN MÉXICO, Op. Cit., P. 303

2. Idem.

severo ajuste interno y aún cuando se observa un avance en la SI de casi 50%, se tiene una baja en el PIB. "Las importaciones bajan mucho más que proporcionalmente al PIB y el índice de SI por fuerza disminuye. Esto puede observarse más claramente en el sector de bienes de capital cuyo índice pasó de 50.7 a 37.1% por lo que aparenta un avance del 13.6 puntos en la SI" (1).

Cuando entraba a su fase final la etapa de SI se generaba al mismo tiempo lo que sería el antecedente y el comienzo del modelo exportador. De 1978 a 1981 despegó y crece la monoexportación petrolera en donde "el petróleo se constituyó en el pivote del sector exportador ya que mientras en 1978 generaba 543 millones de dólares, en 1981 las exportaciones petroleras llegaron a los 14,574 millones de dólares representando el 72% de los ingresos totales por exportación. Las exportaciones no petroleras estuvieron estancadas y específicamente las manufactureras cuya participación en el total exportado cayó de 47.3% en 1978 a 17% en 1981. La política macroeconómica e industrial quedó subordinada al modelo de monoexportación petrolera" (2).

México demostró signos claros de dependencia del petróleo ya que en 1981 dos terceras partes de las exportaciones totales eran de hidrocarburos, representando el 50% de los ingresos de divisas y contribuían con el 25% de los ingresos tributarios del gobierno federal" (3).

De 1977 a 1981 la economía mexicana registró un crecimiento superior al 8% anual pero éste se acompañaba de un desequilibrio comercial manufacturero que había alcanzado en el periodo los 48,000 millones de dólares. El desequilibrio externo se continuó financiando como se venía haciendo desde hace varios años en base a la deuda externa y además con exportaciones de petróleo. En 1981 este no era el único problema sino que la inflación avanzó el 29% y el déficit fiscal representó el 17% del producto interno bruto (4).

Era lógico entonces que la crisis de la estrategia de crecimiento irrumplera hacia 1981; sus síntomas fueron "estancamiento, inflación, desequilibrio externo, fuga de capitales, moratoria de la deuda externa y una devaluación de 500% del tipo de cambio (de 25 pesos a 150 pesos por dólar), desajustes económicos y financieros, desplome de la actividad económica, y dificultades en el mercado cambiario y financiero, presentando el crecimiento económico tasas negativas" (5). El desequilibrio externo aparece nuevamente como la restricción al crecimiento pues "en 1982 el desequilibrio fundamental fue el déficit comercial manufacturero, que alcanzó la cifra de 17,500 millones de dólares y dada la fuga de capitales, el endeudamiento externo neto fue de 20,000 millones de dólares" (6).

1. Idem
2. Ibid., P. 300
3. Ibid., P. 295
4. Idem.
5. Ibid., P. 296
6. Idem

El fenómeno de la recesión con inflación era evidente: "El PIB observó una caída de -0.5%, nivel que contrastaba con la tasa media anual registrada en el periodo 1978-1981 de 8.4% en tanto la inflación anual medida por el índice Nacional de Precios al Consumidor llegó a 98.8%. Los sectores más afectados fueron la construcción y la industria manufacturera con caídas en su producto del orden de -0.5% y -2.9% respectivamente" (1).

El petróleo no se utilizó para impulsar el desarrollo sino como un instrumento de ajuste y esto confirmó al desequilibrio externo como la restricción fundamental al crecimiento.

"En 1981 el desequilibrio externo medido a través del déficit de cuenta corriente, alcanzó la cifra sin precedente de 16,000 millones de dólares, producto de un saldo negativo en balanza de servicios financieros de más de 10,000 millones de dólares, de una balanza comercial deficitaria cercana a los 4,000 millones de dólares y de un déficit en balanza de servicios no financieros de 2,000 millones de dólares. A esto se suma el déficit en movimientos de capital de corto plazo (fuga de capitales) que en 1981 fue de 13,000 millones de dólares. El endeudamiento externo neto fue de 20,000 millones de dólares en 1981" (2).

El desequilibrio externo se proyectó con un carácter tridimensional: 1. El déficit en balanza comercial de manufacturas que en 1981 fue de 17,501 millones de dólares y en 1982 de 1,585. 2. El déficit en balanza de servicios financieros (servicios e intereses sobre deuda externa) que alcanzó las cifras de 10,189 y 12,240 millones de dólares en 1981 y 1982. 3. La salida de divisas o fuga de capitales, alcanzando 13,307 y 7,788 millones de dólares en 1981 y 1982" (3).

Además, a partir de 1981 los precios internacionales del petróleo empiezan a revertir su tendencia alcista por la sobreoferta del mercado mundial. "Arabia Saudita hace caer los precios, cuyo derrumbe inició en 1985 y crea divergencias en la OPEP. Esto ocasionó que en 1986 México perdiera 8,500 millones de dólares. Lo anterior influyó también para que las exportaciones petroleras dejaran de ser el principal rubro generador de divisas de la economía nacional. En 1987 las exportaciones petroleras fueron de alrededor de 8,700 millones de dólares y en contraste con las no petroleras fueron menores pues sumaron un monto de 12,000 millones de dólares destacándose las manufactureras con una cifra de más de 10,000 millones de dólares" (4).

1. Ibid., P. 423 y 424
2. Véase Ibid., P. 297
3. Ibid., P. 411
4. Véase Ibid., P. 553 y 554

En 1982, en el marco de la agudización de la crisis económica, el gobierno mexicano se propuso instrumentar una política de industrialización basada fundamentalmente en la promoción de exportaciones manufactureras. Las exportaciones petroleras dejan de ser el principal rubro generador de divisas del país. "Al cierre de 1982 la exportación de productos no petroleros constituían el 22% del total exportado y las manufactureras el 14%; en 1987 aumentaron su participación en 58 y 48% respectivamente, mismo año en que las exportaciones petroleras tienen una participación del 42%. Así, las exportaciones no petroleras se incrementaron dos y media veces, destacando las manufactureras que se triplicaron" (1). Las exportaciones de manufacturas sustituyeron en términos relativos la preponderancia de las exportaciones de petróleo.

El aumento de las exportaciones manufactureras se debe a varios factores: "existencia de capacidad ociosa, producto de una contracción en la demanda, que se ha orientado a la exportación; política de un tipo de cambio subvaluado que favorece las exportaciones; en 1985 la inflación fue de 108% y la devaluación de más del 140 %; la evolución de los salarios mensuales reales decrecientes; mejoría en la administración de los recursos, organización de la producción y del factor trabajo, así como un mejor conocimiento del mercado externo; apoyo otorgado a la política de fomento a las exportaciones a través de programas sectoriales y programas de financiamiento de BANCOMEXT Y del Programa de Importación Temporal para producir artículos de exportación (del cual se hablará más adelante en este trabajo)" (2).

Se plantea entonces como objetivo fundamental de la política económica modernizar la industria y el aparato productivo. El Plan Nacional de Desarrollo en la administración del Lic. Miguel de la Madrid proponía dos líneas fundamentales: reordenación económica y cambio estructural. La primera se expresaba en el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), con el cual "se intentaría combatir la inflación, proteger el empleo y recuperar las bases de un desarrollo económico firme y eficiente. En el programa destacan los siguientes puntos: la disminución del gasto público, la protección y estímulo de los programas de producción, el aumento de los ingresos públicos para frenar el desmedido crecimiento del déficit que lo agobiaba, la canalización del crédito disponible hacia las prioridades del desarrollo nacional, así como la reivindicación del mercado cambiario bajo el control del Estado" (3).

En 1982 se firmó un convenio con el FMI con una vigencia de tres años, que quedó avalado en el ya mencionado Programa Inmediato de Reordenación Económica en donde el gobierno se comprometía a sanear las finanzas públicas del país (4).

1. Ibid, P.301

2. Ibid, P.318

3. Ernesto Haneine, SUSTITUCIÓN DE EXPORTACIONES, México, Diana, 1987, P.29 y 30

4. Confederación de Cámaras Industriales, INDUSTRIA, Septiembre 1986, Vol. 1, No. 3, P.10 suplemento.

La implantación de este programa llevó a una contracción inicial del PIB y para 1984 y 1985 a una reactivación económica entre 3 y 4% y a una reducción en la inflación al nivel del 63%. "La política de ajuste estricto se mantuvo hasta 1984 y después se tomó el camino de la reactivación económica basado en la expansión del gasto público y la desaceleración del tipo de cambio" (1).

Sin embargo, a partir de diciembre de 1985 se inició una nueva caída en el precio internacional del petróleo. El choque petrolero de 1986 significó la pérdida por deterioro de los términos de intercambio en un sólo año por 8,500 millones de dólares. "A pesar de los esfuerzos del gobierno mexicano por compartir los costos del ajuste con la comunidad internacional, éste tuvo que absorberse internamente a través de la contracción de menos 4% del PIB, de una mayor inflación (105%) y una devaluación del tipo de cambio real de más de 30% en un año" (2).

En junio de 1986 se inició el Programa de Aliento y Crecimiento "para reactivar la economía en un marco de estabilidad de precios, para tal fin se firmó un nuevo Acuerdo con el FMI donde además de compromisos en el gasto público, saneamiento financiero, políticas fiscal y monetaria, se establecieron mecanismos de contingencia para aminorar caídas en los precios del petróleo y el crecimiento" (3).

"En los primeros nueve meses de 1987 se inicia la reactivación económica obstaculizada por el desequilibrio externo. Como secuela del crack de la bolsa, la salida de capitales por 3,000 millones de dólares culmina con una devaluación del tipo de cambio libre (40%) y el tipo de cambio controlado (22%) (4); después de la difícil situación en 1986 se iniciaron mejores expectativas por el incremento en los precios del petróleo en mercados internacionales, renegociación de la deuda externa, las exportaciones siguieron una tendencia creciente, las acciones en la Bolsa Mexicana de Valores se convirtieron en el activo más rentable de inversión, alcanzando rendimientos hasta del 500 y 700%. Sin embargo, se desarrolló un proceso de reducción en las tasas de interés, desliz del tipo de cambio y se aceleró la inflación (5).

Es así que se devalúa el tipo de cambio libre llegando a 2,400 pesos por dólar, se aceleró la reetiquetación de precios y aumenta la inflación (6). Como respuesta, el gobierno planteó el Pacto de Solidaridad Económica, que se considera como "un programa heterodoxo de estabilización de la inflación toda vez que, a diferencia de los

1. René Villareal, INDUSTRIALIZACIÓN, DEUDA Y DESEQUILIBRIO EXTERNO EN MEXICO, Op. Cit., P. 427
2. Ibid., P. 386
3. Ibid., P. 312
4. Ibid., P. 388
5. Véase Ibid., P. 444
6. Ibid., P. 447

programas ortodoxos de ajuste gradual de dicha variable recomendados por el FMI éste se basa en políticas económicas y financieras de choque (ajuste de una vez por todas) de precios relativos, salarios y tipo de cambio y la posterior congelación de las mismas" (1).

Al mismo tiempo, se avanzó en la apertura económica al exterior mediante " la sustitución del permiso previo de importación por aranceles, modificaciones a la estructura arancelaria a fin de disminuir su nivel absoluto y el grado de dispersión y la incorporación de México al GATT" (2).

Por otra parte, se intensificó la política de apertura a la inversión extranjera. "Por lo que respecta al destino de la inversión extranjera directa la industria manufacturera captó en el periodo 83-87 el 73% del total autorizado, encontrándose después los servicios con 25.1%, las actividades comerciales con 8.9%, la industria extractiva con 1.8% y una porción de 0.1% en el sector agropecuario y pesquero" (3).

Con el cambio de administración en 1988, se propusieron, en el Plan Nacional de Desarrollo, tres acuerdos nacionales: el Acuerdo para la Ampliación de la Vida Democrática, Acuerdo para la Recuperación Económica con Estabilidad de Precios y Acuerdo para el Mejoramiento Productivo del Nivel de Vida de la Población.

El Acuerdo para la Ampliación de la vida democrática parte del supuesto de que una nueva ciudadanía avanza hacia un nuevo equilibrio en la vida política, con una nueva cultura política. El gobierno será un gobierno de apertura democrática tratando de perfeccionar los procedimientos electorales, actualizar el régimen de partidos y modernizar las prácticas de los actores políticos comenzando por el gobierno (4).

En el Acuerdo para el Mejoramiento Productivo del Nivel de Vida de la Población se trata de concentrar los recursos y esfuerzos en cuatro proyectos: la erradicación de la pobreza extrema; la garantía de seguridad pública; la dotación suficiente de servicios básicos a los estados de la República y el reestablecimiento de la calidad de vida en la ciudad de México (5).

1. Confederación de Cámaras Industriales, INDUSTRIA, Septiembre 1988, Op.Cit., P.17 suplemento
2. René Villareal, INDUSTRIALIZACIÓN, DEUDA Y DESEQUILIBRIO EXTERNO EN MÉXICO, Op. Cit., P.434
3. Ibid., P.494
4. Véase Poder Ejecutivo Federal, PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 80-84, México, 1989, P.39 a 50.
5. Ibid., P.97 a 129

El Acuerdo para la Recuperación Económica y Estabilidad de Precios "enfatisa la necesidad de alcanzar gradualmente una tasa elevada de crecimiento de la producción y de consolidar el abatimiento de la inflación como condiciones indispensables para avanzar en el mejoramiento de las condiciones de vida de la población, en la creación suficiente de empleos bien remunerados y hacia una más justa distribución del ingreso" (1).

En este acuerdo se propone alcanzar un crecimiento sostenido de la actividad económica cercano al 6% anual para proveer empleos; reducir la inflación a niveles compatibles con la estabilidad cambiaria en un marco de equilibrio de la balanza de pagos. Para lograrlo se establecen tres líneas de política económica: estabilización de la economía, ampliación de la disponibilidad de recursos para la inversión productiva y la modernización económica.

También se propone una nueva etapa de crecimiento en donde la acción del Estado este determinada por: la atención al gasto social y productividad paraestatal; hacer de la inversión pública un motor de la economía; alentar la actividad de los particulares; apoyar las exportaciones manufactureras; promover la expansión del mercado interno ampliando el empleo y mediante el mejoramiento paulatino del poder adquisitivo; apoyar al sector social; mantener la soberanía sobre los energéticos con diversificación en el uso de la energía y dar prioridad a la excelencia en la investigación científica y tecnológica.

Así mismo se propuso el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (1990-1994) el cual tiene cuatro objetivos principales: a) Propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad. b) Lograr un desarrollo regional más equilibrado propiciando una adecuada utilización de los recursos productivos. c) Promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior. d) Crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores (2).

Para el cumplimiento de estos objetivos se parte de la necesidad de la modernización de la industria y del comercio exterior. La política de comercio exterior plantea, entre sus propósitos, una asignación eficiente de recursos y una revisión de la política proteccionista a través de la sustitución del permiso previo de importación por aranceles, para dar transparencia a la estructura de protección efectiva, reducir el grado de dispersión arancelaria, promover una sustitución selectiva de importaciones y mejorar la eficiencia en la asignación de recursos en el proceso de desarrollo industrial. "Se pretende conformar un nuevo patrón de industrialización y especialización del comercio exterior, configurar un esquema tecnológico autónomo, racionalizar la organización industrial.

1. Ibid. P.53

2. DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN, 24 enero 1990, P.7

propiciar que la localización de la industria sea tal que se utilicen plenamente los recursos nacionales, aprovechar las capacidades creativas de los sectores productivos fortaleciendo nuestro sistema de economía mixta" (1).

Para cumplir el Programa de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, las líneas que se proponen seguir son: Concertación de la estructura industrial y programas sectoriales; perfeccionamiento de la apertura comercial; promoción a la inversión tanto nacional como extranjera; revisión del marco regulatorio; desarrollo tecnológico y capacitación de recursos humanos; desconcentración regional de la industria; normalización y calidad; fomento a la micro, pequeña y mediana industria; desarrollo comercial e industrial de las franjas fronterizas y zonas libres; promoción de la industria maquiladora y de exportaciones; promoción y defensa de los intereses comerciales en el exterior.

En cuanto a la promoción de exportaciones debe señalarse que el gobierno pretende fomentar una cultura exportadora basada en la calidad, prestigio y competitividad internacional de los productos nacionales. Para esto se propone ampliar los apoyos institucionales a las empresas de comercio exterior, aumentar los recursos financieros a través de Bancomext, dar financiamiento, perfeccionar el Programa de Importación Temporal Exenta de Arancel para Producir Artículos de Exportación y el de Empresas Altamente Exprotadoras, otorgar una mayor garantía de interés fiscal, etc. (2).

Finalmente, se busca lograr una reciprocidad comercial a la apertura económica del país y resolver disputas comerciales con equidad y celeridad.

En suma, con base en lo anteriormente expuesto, cabe hacer algunas conclusiones preliminares acerca del proceso de industrialización y, particularmente, del intento por impulsar la industrialización vía promoción de las exportaciones. Ello nos servirá para ubicar el análisis de la evolución, características y perspectivas de la industria cervecera mexicana.

Se puede resaltar que el proceso de industrialización vía sustitución de importaciones que promovió el gobierno en México desde la década de los cuarenta, permitió a la economía mexicana mantener un ritmo sostenido de crecimiento que condujo a que diversos autores calificaran a este periodo como el "milagro mexicano". En este proceso, el sector industrial jugó un papel fundamental en la acumulación de capital convirtiéndose en el eje alrededor del cual se desarrolló el resto de la actividad económica.

1. Secofi, Gabinete de Comercio Exterior, EL PROCESO DE ADHESIÓN DE MÉXICO AL GATT, México, 1986.
2. DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN, Op.Cit. P.23 y 24

Sin embargo, a pesar de haberse logrado mantener el crecimiento económico, el modelo sustitutivo de importaciones generó un conjunto de desequilibrios y contradicciones que hicieron crisis a finales de los años sesentas. Al haber concentrado el esfuerzo productivo del país en la producción de bienes de consumo, descuidándose el sector de bienes intermedios y de capital, se generó un déficit crónico en la balanza comercial. Las crecientes importaciones necesarias para la producción, principalmente de automóviles y productos electrodomésticos, aunado a una casi total carencia de exportaciones, dieron como resultado que para cubrir el déficit comercial se recurriera a la contratación de préstamos al exterior lo que condujo a un creciente endeudamiento externo. Aunado a lo anterior, aumentaron los índices de desempleo, la inflación creció aceleradamente y, en general, se agudizaron los problemas sociales que enfrentaba el país.

Asimismo, gran parte del proceso de industrialización durante esta etapa se sustentó en la presencia del capital extranjero, principalmente de origen norteamericano, que aún cuando tenía una presencia limitada en términos del conjunto de la economía, dominó prácticamente todos los sectores dinámicos de la estructura productiva, conduciendo a una creciente tendencia a la transnacionalización de la economía mexicana.

Durante la década de los setentas, la política económica se dirigió en un primer momento a tratar de impulsar la industrialización con base en las exportaciones. Sin embargo, no se logró revertir el proceso de endeudamiento externo y el déficit en la balanza comercial. A partir de la explotación de los yacimientos petroleros, a finales de los setentas, la economía mexicana recuperó sus índices de crecimiento, registrando en 1978 una tasa récord de 8%. Sin embargo, la riqueza petrolera del país no sólo no sirvió para resolver o aminorar la crisis estructural de la economía sino que, por el contrario, la agudizó. La petrolización de la economía, que condujo a que más del 75% de las exportaciones del país se concentraran precisamente en el petróleo, agudizó los desequilibrios de la balanza comercial ya que al crecer la actividad económica, aumentaron las importaciones y la deuda externa.

Ante tal situación, se ha planteado, y de hecho se está poniendo en práctica el modelo de industrialización vía promoción de las exportaciones. Según los planteamientos que sustentan la promoción de este modelo, el fomento a las exportaciones generará mayores tasas de crecimiento, una mayor competencia propiciada por la apertura comercial, y elevará la eficiencia industrial con relación a la antigua estrategia de sustitución de importaciones. Se pretende mantener un crecimiento económico sostenido, generar empleos y lograr una distribución del ingreso más equitativa. Se pretende también reducir el desequilibrio externo, dinamizar las exportaciones de productos no petroleros y hacerlas competitivas en el mercado internacional.

El modelo exportador, como se señalaba en la introducción de este trabajo, puede implicar graves riesgos para la economía mexicana. Entre ellos el más notable es el de que las empresas transnacionales dominen los sectores más importantes de la planta productiva, ya que son ellas las que tienen los recursos financieros, tecnológicos y de organización para llevar adelante economías de escala, con capacidad de exportación. Si bien, parece un hecho irreversible que la inversión extranjera directa participe en la economía mexicana -sin pretender juzgar desde un punto de vista maniqueísta esta participación- esto no debe significar que la industria de origen nacional no pueda ser parte importante en este modelo exportador.

Existen ejemplos, como lo es la industria cervecera mexicana, que permiten suponer que si la industria nacional actúa eficiente y competitivamente no sólo puede ser una industria exitosa en términos de la economía nacional sino que esta en posibilidad de exportar al mercado mundial. En este sentido estaríamos de acuerdo con Fernando Fajnzylber cuando señala que "...debe constituirse un núcleo endógeno capaz de incorporarse en el proceso de dinamización tecnológico, que es la condición necesaria para penetrar y mantenerse en el mercado internacional, en vez de delegar en agentes externos la responsabilidad de definir la estructura productiva presente y futura del país... En el criterio de núcleo endógeno la política de protección y la sustitución de importaciones pueden, en determinados sectores, contribuir al necesario proceso de aprendizaje que acompaña el desarrollo de la creatividad interna... frente a la modernización de escarapato se propone un criterio de eficiencia que pueda conducir a una modernización endógena, dinámica y creativa (1).

En las páginas siguientes analizaremos precisamente la evolución, estructura y desarrollo de la industria cervecera en México para ejemplificar lo afirmado anteriormente.

1. Fajnzylber, Fernando. Op. Cit. P. 358 y 359.

II. LA INDUSTRIA CERVECERA EN MÉXICO

En el capítulo anterior se estudió el proceso de industrialización en México y se destacó la necesidad de instrumentar un modelo que pudiera corregir el desequilibrio externo.

El modelo de industrialización basado en la promoción de exportaciones manufactureras puede instrumentarse a partir del impulso a la industria nacional. El ejemplo que he tomado para demostrar esto es el de la industria cervecera, materia de este capítulo.

Para analizar a la industria cervecera mexicana es necesario en primer lugar, revisar las principales características de esta industria a nivel nacional. La industria cervecera es una industria muy importante en México y para demostrarlo se estudian en este capítulo los principales indicadores que lo ejemplifican como lo son su producción, el personal que ocupa, su mercado, su contribución en el PIB, etc.

Mediante el análisis de los puntos anteriores se pretende comprobar la importancia que tiene la cerveza en el aparato productivo mexicano.

2.1. ANTECEDENTES

2.1.1. PROCESO DE ELABORACIÓN DE LA CERVEZA

Las bebidas alcohólicas pueden clasificarse de varias formas. Una de ellas es agruparlas en tres tipos diferentes, según su proceso de producción:

a) Fermentadas. La fermentación es el proceso en el que se transforman los azúcares y levaduras en alcohol. Esto se realiza cuando al contacto con el aire y la luz, las levaduras se activan, aceleran el consumo de azúcar y lo desdoblan en alcohol y gas.

b) Destiladas. Son las que, partiendo del fermento base, se someten a un proceso de separación del alcohol del resto de los componentes mediante calor. Una vez separado, puede rebajarse con agua u otro líquido hasta la graduación deseada.

c) Licores y Especialidades. Son bebidas resultantes de combinaciones de fermentos y destilados, o de alguno de ambos con esencias, sabores y agregados diversos. Su graduación alcohólica puede ir desde los 8 a los 45 grados G.L. (1).

Dentro de esta clasificación la cerveza es considerada una bebida alcohólica fermentada.

Las bebidas alcohólicas también se pueden clasificar en base a la materia prima que da origen a un tipo específico de producto como se muestra a continuación:

BEBIDAS ALCOHÓLICAS

<u>De Frutas</u>	<u>De agaves</u>	<u>De granos</u>
Vinos de mesa	Tequila	Cerveza
Vinos generosos	Mezcal	Whisky
Vinos espumosos	Pulque	Vodka
Brandy	etc.	etc.
Ron		
Sidra		
etc.		

La concentración alcohólica también es un indicador que sirve para clasificar a las bebidas alcohólicas. Se consideran bebidas de baja graduación aquellas cuyo contenido de alcohol es menor a 10 grados G.L. y la más importante en este grupo por su producción y consumo es la cerveza con un promedio de 8 grados G.L. Otro grupo lo conforman las bebidas que contienen entre 11 y 20 grados G.L. de alcohol como son la mayor parte de los vinos de mesa, los vinos generosos, los vinos espumosos, los rompopes, el pulque, etc. (2).

Un tercer grupo lo constituyen las bebidas que contienen entre 21 y 55 grados G.L. como el tequila, el ron, el brandy, el whisky, el vodka, la ginebra, el anís y otros licores fortificados (adicionados con alcohol).

1. Véase Rafael Matos Moctezuma, *Op. Cit.*, P. 50
2. SECOFI, Departamento de Alimentos y Bebidas, información de la...

Para efectos de este trabajo consideramos a la cerveza como "una bebida fermentada, elaborada con malta de cebada, lúpulo, levadura y agua con infusiones de cualquier semilla farinácea procedente de gramíneas o leguminosas, raíces o frutos feculentos o azúcares como adjuntos de la malta, con adición de lúpulo o sucedáneos de éste" (1).

La cerveza es la bebida de más baja graduación alcohólica con un promedio de 4 grados G.L. (2).

De acuerdo con el proceso de producción, sus materias primas y características fisicoquímicas la cerveza se clasifica en tres diferentes tipos: clara (también llamada Pilsener), semiobscura (Viena) y negra (Munich) (3).

El color de la cerveza dependerá específicamente del proceso del tostado de la cebada ya que si la temperatura a que este proceso se realiza es baja (de 75 a 80 grados C.) el color será claro y si es alta (hasta de 200 grados C.) será oscuro.

El proceso de elaboración de la cerveza consta de los siguientes pasos:

La materia prima básica en la producción de la cerveza es la malta, proveniente de la cebada germinada. La germinación dura aproximadamente de 5 a 7 días y es detenida por deshidratación. Posteriormente se seca y se tuesta (el tostado determinará el color de la cerveza). Se incorpora al proceso a través de cribas que separan impurezas pasando directamente al molino.

Una segunda materia prima básica es el almidón proveniente de arroz o maíz que, mezclado con agua, es hervido en un cocedor donde se gelatiniza y licúa antes de ser unido con la infusión de malta en el macerador.

La malta pasa directamente del molino a un tanque macerador que simultáneamente recibe agua para formar una infusión uniforme mediante la operación de un agitador. En el macerador ocurre primeramente el desdoblamiento de las proteínas de la malta, inmediatamente después se recibe la suspensión de almidón del cocedor mediante tiempos y temperaturas adecuadas y por la acción de enzimas provenientes de la malta, el almidón se desdobra en azúcares sencillos.

1. SHCP, LEY DEL IMPUESTO ESPECIAL SOBRE PRODUCCIÓN Y SERVICIOS, Art. 3, México, 1989, P.47
2. Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza, LA BUENA MEDIDA, México, 1989, P.10
3. Véase Reglamento de la Ley General de Salud en Materia de Control Sanitario de Actividades, Establecimientos, Productos y Servicios, En Diario Oficial de la Federación, lunes 18, enero, 1988, P.110

Concluido el proceso en el macerador, la mezcla pasa a un tanque con un sistema especial de agitación y doble fondo conocido como extractor. Tiene por función la separación de la cascarilla (masilla o bagazo) del líquido compuesto por agua y todos los materiales solubles de la materia prima. Este líquido de sabor azucarado es conocido como Mosto.

El mosto pasa directamente a la olla de cocimientos. Estas ollas tienen un serpentín por el que pasa el vapor a presiones que fluctúan entre las 30 y 80 libras. El mosto hierve generalmente de dos a dos horas y media y es en este momento en que se le agrega el lúpulo. Del lúpulo se utilizan los conos o racimos de las plantas femeninas y según la marca de cerveza de que se trate, las cantidades de lúpulo varían entre 100 y 300 gramos por cada 100 litros de mosto. El lúpulo le da a la cerveza su sabor amargo actuando también como agente clarificador. Después de hervir el mosto con el lúpulo, éste es eliminado en un separador.

El mosto clarificado pasa a un recipiente conocido como tanque remolino donde la proteína indeseable es eliminada por centrifugación.

El mosto pasa entonces a través de un enfriador en donde la temperatura desciende de 70 u 80 grados C. a 5 grados C. aproximadamente. Ya frío se le agrega la levadura en los tanques de recibo.

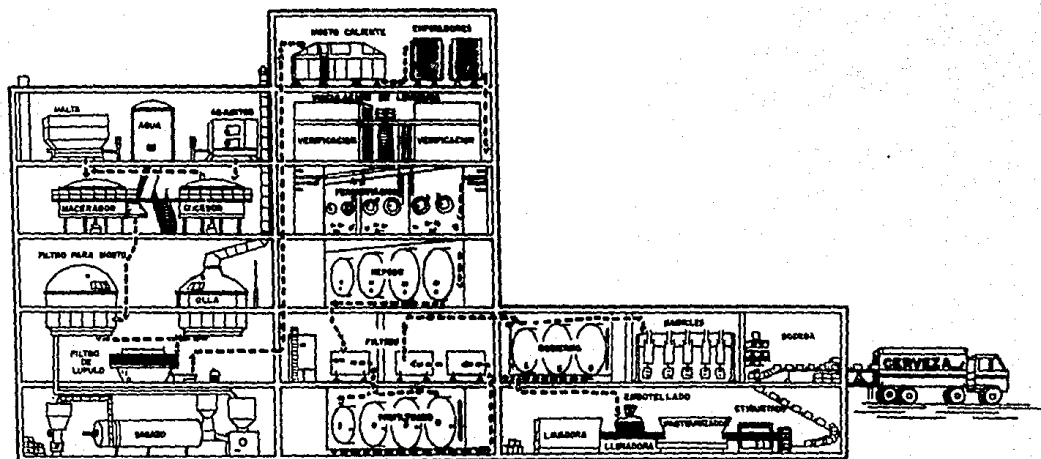
El siguiente paso es la fermentación. En este proceso y por la acción de la levadura, los azúcares del mosto se transforman en alcohol y gas carbónico. La fermentación dura por lo general de 7 a 12 días.

Después de su periodo de fermentación, el mosto es transferido a los tanques de reposo donde se permite que la cerveza adquiera su madurez. Aquí permanece en reposo entre seis semanas y tres meses.

En esta primera etapa del proceso de reposo, la cerveza es sometida a un proceso conocido como de Krausen o de segunda fermentación y donde la cerveza es carbonatada naturalmente. Posteriormente la cerveza es enfriada a una temperatura de aproximadamente 30 grados F. y almacenada por un periodo adicional de tiempo, para posteriormente ser embotellada, pasteurizada (se somete al producto embotellado a una temperatura de 62 grados centígrados durante 20 minutos aproximadamente. La temperatura se disminuye de dos a tres grados por minuto para evitar la ruptura de las botellas) y etiquetada (1).

1. Nota: la pasteurización es la operación que consiste en tratar los alimentos y bebidas por el calor a una temperatura inferior a la de su ebullición y durante el tiempo necesario para destruir las bacterias nocivas.

PROCESO DE ELABORACION DE LA CERVEZA



2.1.2. ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA CERVECERA EN MEXICO

Pasaremos ahora a lo que son específicamente los antecedentes de la industria cervecera. Esta industria se puede definir como el conjunto de empresas y actividades que se dedican a la elaboración de cerveza a través de procesos de criba, calentamiento, enfriamiento, fermentación y pasteurización.

La industria de la cerveza propiamente dicha se inició hace aproximadamente 100 años. Antes de esto la producción de cerveza no podía considerarse como un proceso industrial.

La cerveza vino a México con la conquista española. Alfonso de Herrera pidió al emperador Carlos V que se le dejara elaborar cerveza en México. En 1544 se instaló el primer taller de cerveza en México y fue en 1825 cuando se empiezan a establecer pequeñas fábricas de cerveza en varias partes del país (1).

La producción de cerveza no era considerable y se vendía solamente a un determinado sector de la población. Su mercado era muy limitado y su crecimiento poco dinámico.

Las bases de la actual industria cervecera mexicana surgieron con el establecimiento de la Cervecería Cuauhtémoc en 1890, en Monterrey. La Cervecería Moctezuma se constituyó con la denominación de Guillermo Hasse y compañía en 1894 en Orizaba, Veracruz y en 1898 se transformó en sociedad anónima denominándose Cervecería Moctezuma, S.A. La Cervecería Modelo se fundó en 1925 en el D.F.

Aunque habían ya surgido otras fábricas de cerveza, éstas no prosperaron o bien pasaron a formar parte de las industrias más grandes quedando esta industria concentrada básicamente en las tres empresas anteriormente mencionadas (2).

En 1988 se unieron la Cervecería Cuauhtémoc y la Cervecería Moctezuma en una misma organización (Grupo Visa, y sus causas se verán más adelante). De esta manera, la industria cervecera nacional queda concentrada en dos grupos: 1. Cervecerías Cuauhtémoc y Moctezuma dentro del grupo Visa y 2. Cervecería Modelo y su grupo corporativo Doble.

1. En 1825 se fundó la cervecería La Pila Seca y en 1849 la de la Canderaría. En 1860 se estableció la Cervecería San Diego y en 1865 empezó a funcionar la Compañía Cervecería Toluca y México, primera en fabricar en el país una cerveza de fermentación baja, del tipo de la cerveza mexicana que se elabora en la actualidad.

2. En 1896 se había fundado la compañía Cervecería de Chihuahua y la Cervecería de Sonora. En 1900 se organizó en Mazatlán la Cervecería del Pacífico y la Cervecería Yucateca en Mérida.

A su vez, la industria de la cerveza y la malta ocupó el primer lugar en cuanto a valor de la producción dentro de la industria de las bebidas representando el 37.28% en la misma.

CUADRO 7

MEXICO VALOR DE LA PRODUCCIÓN (Millones de Pesos) 1980	
Total Nacional	2,027,099.708
Industria de las Bebidas	87,782.018
Industria de la Cerveza y la Malta	32,725.718

FUENTE: INEGI, XI CENSO INDUSTRIAL 1980, MEXICO, 1981.

La producción total de cerveza de 1980 a 1988 ha tenido un comportamiento que podríamos calificar de dinámico, a pesar de los decrementos que registró esta industria. La producción de cerveza en 1980 fue de 2,733,320 miles de litros pasando a 3,453,430 miles de litros en 1988 con una tasa media de crecimiento anual promedio del 3.24% (véase cuadro 8).

La producción nacional de cerveza resintió importantes reducciones en 1982 y sobre todo en 1983, de tal modo que el volumen alcanzado en 1981 no fue superado sino hasta 1986. Lo anterior muestra que la crisis de 1982 repercutió fuertemente en la producción de cerveza.

CUADRO 8

MÉXICO PRODUCCIÓN NACIONAL DE CERVEZA (1980-1988)		
Año	Producción (Miles de litros)	Tasa de Crecimiento
1980	2,733,320	-
1981	2,932,087	7.27
1982	2,832,797	-2.70
1983	2,476,026	-13.18
1984	2,629,179	6.15
1985	2,914,721	10.88
1986	2,990,725	2.60
1987	3,254,141	8.80
1988	3,453,430	6.12
	Promedio	3.24

FUENTE: ASOCIACIÓN NACIONAL DE FABRICANTES DE CERVEZA, INFORMACIÓN DE LA...

Las repercusiones de la crisis económica también se demuestran observando el índice del volumen de la producción en la industria manufacturera. En 1983 el índice bajó a 85.8 siendo el año en que más descendió. Por otra parte el índice alcanzado en 1981 que fue de 106.8 fue superado hasta 1988, año en que se muestra un índice de 109.3 (véase cuadro 9).

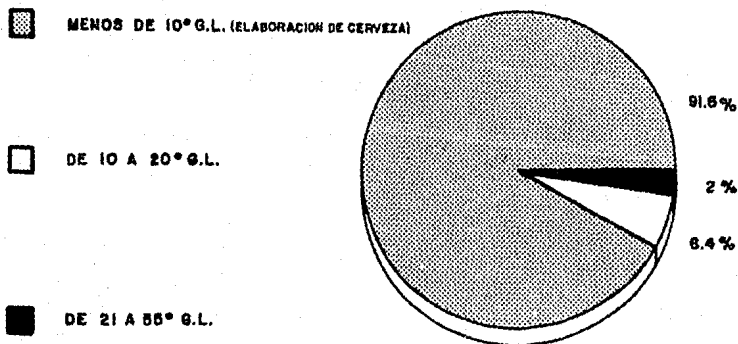
CUADRO 9

MÉXICO VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN Base 1980 = 100	
Año	Cerveza y Malta
1981	106.8
1982	105.1
1983	85.8
1984	89.0
1985	95.4
1986	97.3
1987	102.9
1988	109.3

FUENTE: BANCO DE MÉXICO, INDICADORES DEL SECTOR PRODUCTIVO, MÉXICO, JUNIO 1989.

CUADRO 10
MEXICO

PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA CERVECERA EN LA PRODUCCION POR TIPO DE BEBIDAS ALCOHOLICAS



FUENTE: SECOFI, DEPARTAMENTO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS, INFORMACION DE LA...

CUADRO 11

MEXICO
 VOLUMEN DE LA PRODUCCION
 DE CERVEZA
 (1982-1987)

ANO	MILES DE LTS.	TMCA%
1982.	2,802,761	-
1983	2,413,920	-13.8
1984	2,561,697	6.1
1985	2,721,499	6.2
1986	2,735,348	0.5
1987.	2,915,678	6.5
	PROMEDIO	1.1

FUENTE: ELABORADO CON BASE EN INEGI,
 ENCUESTA INDUSTRIAL MENSUAL,
 VARIOS NUMEROS

CUADRO 12

MEXICO VOLUMEN DE LA PRODUCCION DE CERVEZA MILES DE LITROS (1982-1987)						
CONCEPTO	1982	1983	1984	1985	1986	1987
FABRICACION DE CERVEZA	2,802,761	2,413,920	2,561,697	2,721,499	2,735,348	2,915,678
BOTELLA	2,168,444	2,093,950	2,307,784	2,428,278	2,417,723	2,560,076
BARRIL	32,885	32,195	37,043	29,762	28,423	24,914
LATA	601,432	287,775	217,330	263,459	291,502	330,678

FUENTE: ELABORADO CON BASE EN INEGI, ENCUESTAS INDUSTRIALES MENSUALES DE DICIEMBRE DE CADA AÑO

CUADRO 13

MEXICO							
PORCENTAJE DEL VOLUMEN DE PRODUCCION DE CERVEZA							
(1982-1987)							
%							
CONCEPTO	1982	1983	1984	1985	1986	1987	PROMEDIO
FABRICACION DE CERVEZA	100	100	100	100	100	100	100.0
BOTELLA	77.4	86.8	90.0	89.2	88.4	87.8	86.6
BARRIL	1.2	1.3	1.5	1.1	0.9	0.9	1.15
LATA	21.4	11.9	8.5	9.7	10.7	11.3	12.25

FUENTE: ELABORADO CON BASE EN INEGI, ENCUESTAS INDUSTRIALES MENSUALES DE DICIEMBRE DE CADA AÑO

Es interesante señalar que en 1985 el 91.8% de la producción de bebidas alcohólicas correspondió a la elaboración de cerveza. Las bebidas entre 10 y 20 grados G.L. participaron con el 2.0% de la producción y las de 21 a 55 grados G.L. aportaron el 8.4% del total de la producción (Véase cuadro 10).

El volumen de la producción de cerveza (de los establecimientos que aportan mayor valor a la producción) según datos de la Encuesta Industrial Mensual de diciembre de cada año en el periodo de 1982 a 1987 pasó de 2,802,701 miles de litros a 2,915,878 miles de litros, representando un aumento en el volumen de producción de 112,917 miles de litros lo que significa un incremento del 4.02%. La tasa media de crecimiento anual promedio del volumen de la producción de cerveza fue del 1.1% (véase cuadro 11).

La producción en botella fue la que más destacó en el mismo periodo representando el 85.8% promedio del total de 1982 a 1987. Le sigue la producción en lata y finalmente la de barril representando el 12.25 y el 1.15% respectivamente (véase cuadros 12 y 13).

El valor de la producción de cerveza (de los establecimientos que aportan mayor valor a la producción) según datos de la Encuesta Industrial Mensual de diciembre de cada año, de 1982 a 1987 pasó de 82,701,035 millones de pesos en 1982 a 1,144,594,483 millones de pesos en 1987, lo que representó un incremento de 1,081,893,447 millones de pesos, es decir, un incremento del 1,725.5%. La tasa media de crecimiento anual promedio del valor de la producción de cerveza fue de 81.5% en todo el periodo (véase cuadro 14).

CUADRO 14

MÉXICO VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE CERVEZA (1982-1987)		
Año	Valor (Millones de pesos)	TMCA
1982	82,701,035	-
1983	95,592,397	52.4
1984	149,200,301	56.0
1985	257,399,798	72.5
1986	455,985,945	81.0
1987	1,144,594,483	145.8
	Promedio	81.5

FUENTE: ELABORADO CON BASE EN INEGI, ENCUESTA INDUSTRIAL MENSUAL, DICIEMBRE, 1982 A 1987.

En 1987 la industria cervecera ocupó el noveno lugar en cuanto a valor de la producción siendo superada por:

	<u>Valor</u> <u>(Millones de Pesos)</u>
-Fabricación y ensamble de vehículos automóviles	4,050,353.348
-Laminación secundaria de hierro y acero	2,422,001.369
-Fabricación de pastas de celulosa y papel	1,821,730.329
-Fabricación y laminación primaria de hierro y acero	1,483,899.429
-Fabricación de cemento hidráulico	1,294,346.191
-Fundición, refinación, laminación, extrusión y estiraje de cobre	1,203,413.924
-Fabricación de fibras celulósicas y otras fibras artificiales	1,212,771.011
-Elaboración de refrescos y aguas gaseosas y purificadas	1,103,052.194

La cerveza es la bebida alcohólica de mayor producción y venta del país y mucho de su crecimiento lo debe a la estructura oligopólica que prevalece en ella, al controlar entre tres fabricantes el 100% de la producción.

A nivel mundial México ocupó en 1987 el octavo lugar dentro de los principales países productores de cerveza, que son aproximadamente 145. México produjo 3,294 millones de litros de cerveza y su participación dentro de la producción mundial fue del 3.1% (véase cuadro 15).

CUADRO 15

PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES DE CERVEZA (1987)			
Lugar	País	Millones de lts.	%
1	Estados Unidos	22,930	22.0
2	Alemania (RFA)	9,274	8.9
3	Gran Bretaña	5,990	5.7
4	Japón	5,350	5.1
5	Unión Soviética	5,000	4.8
6	China	5,000	4.8
7	Brasil	4,750	4.5
8	México	3,254	3.1
9	Alemania (RDA)	2,500	2.4
10	España	2,500	2.4
Producción Mundial		104,416	100.0

FUENTE: ASOCIACIÓN NACIONAL DE FABRICANTES DE CERVEZA, INFORMACIÓN DE LA...

2.2.2. CAPITAL INVERTIDO

De acuerdo al XI Conso Industrial la inversión fija en la industria de la cerveza y la malta fue de 1,382,542 millones de pesos siendo la segunda en la industria de las bebidas, sólo superada por la industria de las bebidas no alcohólicas con 2,911,788 millones de pesos.

En el total de la inversión fija nacional la industria de la cerveza y la malta ocupó el lugar 22 siendo superada por:

	<u>Millones de Pesos</u>
-Extracción de petróleo crudo y gas natural	87,835,719
-Construcción de plantas de generación de electricidad	25,949,470
-Fabricación de productos petroquímicos básicos	12,571,210
-Refinación de petróleo	10,152,303
-Fabricación de motores y sus partes para automóviles y camiones	7,829,862

-Fabricación de cemento hidráulico	4,080,941
-Movimientos de tierras	3,888,119
-Fabricación de laminados y tubos sin costura	3,579,564
-Industria de las bebidas no alcohólicas	2,911,768
-Fabricación de embases y ampollitas de vidrio	2,821,113
-Residuos de caña	2,696,483
-Construcción y tendido de líneas y redes de conducción de electricidad	2,171,169
-Tejidos de fibras blandas	2,008,798
-Fabricación de Fertilizantes	1,955,783
-Perforación de pozos petroleros y de gas	1,842,766
-Explotación y/o benef. de minerales con alto contenido de cobre	1,787,786
-Acabados de hilos y telas de fibras blandas	1,730,237
-Transmisiones de automóviles y camiones	1,631,042
-Fabricación de papel	1,617,096
-Fabricación de fibras químicas	1,607,614
-Fabricación y ensamble de automóviles y camiones	1,439,541

De 1981 a 1983 se tomaron datos de la Estadística Industrial Anual (años 1981 y 1982) y de la Encuesta Industrial Anual (1983) ya que no existe otra publicación más reciente en donde aparezcan datos sobre inversión en las diferentes ramas industriales.

Por otra parte, se tomaron en cuenta los indicadores de inversión fija bruta, que es "el valor de las adquisiciones en maquinaria y equipo de producción, edificación y otras construcciones y obras; mobiliario, equipo de transporte y otros activos fijos tangibles y terrenos" (1).

CUADRO 16

MÉXICO FABRICACIÓN DE CERVEZA (Millones de Pesos) (1981-1983)						
Año	Inversión bruta total		Inversión Fija bruta		Inversión Fija neta	
		T.C.		T.C.		T.C.
1981	5,845	-	4,192	-	3,520	-
1982	5,366	-4.7	2,399	-43.7	1,524	-56.7
1983	5,905	7.1	2,346	-0.5	-108	-107.0
	Promedio	1.2	Promedio	-21.6	Promedio	-81.8

FUENTE: ELABORADO CON BASE EN INEGI, DATOS DE LA ESTADÍSTICA INDUSTRIAL ANUAL, 1981 Y 1982 Y ENCUESTA INDUSTRIAL ANUAL, 1983.

1 INEGI, X CENSO INDUSTRIAL 1975, México, 1976. La inversión fija bruta es igual a la inversión fija neta más la depreciación. La inversión bruta total es igual a la suma de la inversión fija bruta más la inversión fija nueva.

La inversión fija bruta bajó considerablemente, pasado de 4,192 a 2,346 millones de pesos en tan sólo tres años (de 1981 a 1983) y registrando una tasa negativa de 21.6%. Debe señalarse nuevamente que en estos tres años la crisis económica del país repercutió fuertemente en la industria cervecera haciendo que pasara del cuarto al lugar número 13 en cuanto a inversión fija bruta se refiere (véase cuadro 16). En 1981 la inversión fija bruta en la industria cervecera tan solo era superada por la fabricación de cemento hidráulico (15,804 millones de pesos), por la fabricación y ensamble de vehículos automóviles (5,994 millones de pesos) y por la fabricación de pastas de celulosa y papel (4,189 millones de pesos); en cambio, en 1983 fue superada por 12 industrias:

	<u>Millones de Pesos</u>
Fabricación de cemento hidráulico	14,850
Fabricación y ensamble de vehículos automóviles, incluso tractores automóviles y trailers.	7,361
Fundición y laminación primaria de hierro y acero	5,811
Laminación secundaria de hierro y acero	5,443
Fabricación de productos farmacéuticos y medicamentos	4,641
Fabricación de envases y ampollitas de vidrio	4,533
Fabricación de llantas y cámaras	3,443
Fabricación de tubos y postes de hierro y acero	3,169
Elaboración de refrescos y aguas gaseosas y purificadas	2,400
Hilado, tejido y acabado de fibras artificiales	2,453
Fundición, refinación, laminación y extrusión y estriaje de cobre y sus aleaciones	2,383
Fabricación de fibras celulósicas y otras fibras artificiales	2,357

El renglón en donde más se invirtió en estos años dentro de la industria cervecera fue en maquinaria y equipo de producción, pasando esta inversión de 2,033 a 1,816 millones de pesos, registrando igualmente tasas negativas.

De 1988 a 1989 el total de activos de la industria cervecera ascendió a 2,100 millones de dólares (1), lo que equivaldría a 5,480,000 millones de pesos aproximadamente.

1. SECOFI, Dirección de Estudios Técnicos, Información de la ...

Es interesante observar la estructura de costos de la industria ya que con ésta nos podemos dar una idea de la inversión en los diferentes aspectos que conforman el proceso productivo: cebada 5.3%, maíz 3.5%, arroz 0.8%, sorgo 0.2%, lúpulo 1.2%, mano de obra 15.0%, botella 5.0%, lata 7.0%, cartón 2.8%, etiqueta 1.8%, hermetapa 2.5%, electricidad 0.8%, combustible 0.6%, gas natural 0.1%, gasolina 0.8%, equipo de producción 4.3%, camiones 2.0%, fletes ffcc 0.8%, T.V. 0.7%, radio 0.4%, producto público 0.3%, externos 0.4%, refacciones y mantenimiento 3.1%, rentas 0.1%, seguros 0.4%, agua 0.1%, otros 40.5%. Así es como se divide la inversión total de la industria (1).

2.2.3. COMPOSICIÓN DEL CAPITAL

Tradicionalmente la Industria cervecera se ha caracterizado por ser una industria mexicana. Se presume que es una industria 100% nacional; sin embargo, aunque en su mayor parte lo es, esta afirmación no es del todo cierta ya que determinado capital de la industria se encuentra en manos extranjeras.

Según la Dirección General de Inversiones Extranjeras, jurídicamente la industria cervecera puede calificarse como industria mexicana pues la inversión extranjera es mucho menor al 49%, porcentaje de capital extranjero máximo permisible en una empresa considerada como mexicana. Efectivamente, la inversión extranjera en toda la industria cervecera es mínima. El último dato que se tiene sobre participación de capital extranjero fue el referente a la Cervecería Moctezuma la cual tenía en 1982 un capital social de 3,388 millones de pesos y el 5.81% de éste era capital norteamericano. En 1986, el monto del capital social de esta empresa ascendió a 9,030 millones de pesos y tan sólo el 0.35% de dicho capital fue capital norteamericano (3,018,300 pesos).

Considero importante aclarar algunos puntos de las empresas cerveceras. Cervecería Modelo es considerada una empresa con capital 100% mexicano. En cuanto a las dos restantes es importante señalar que han existido rumores sobre una fuerte participación del capital extranjero dentro de estas empresas. Si bien existe participación extranjera dentro de ellas, dicha participación es mínima, no es verdad que exista un monto mayoritario de capital extranjero sino que éste representa tan sólo una parte muy pequeña del capital invertido (1.28% aproximadamente). De acuerdo a información proporcionada por estas cervecerías, "propiamente en Cervecería Cuauhtémoc y Moctezuma no

1. Idem

participa capital extranjero. De acuerdo a la estructura accionaria del grupo, es Fomento Económico Mexicano (empresa tenedora) la que tiene capital extranjero participando como consecuencia de haberse reestructurado la deuda de VISA en forma parcial dando acciones a acreedores extranjeros. Cuauhtémoc y Moctezuma sólo tienen en sus estatutos cláusula de admisión de extranjeros... fue aproximadamente el 15% de las acciones de FEMSA las que fueron adquiridas por el Citicorp" (1).

Para analizar lo anterior considero importante explicar cómo fue que se unieron Cervecería Cuauhtémoc y Cervecería Moctezuma dentro del grupo FEMSA (Fomento Económico Mexicano) ya que es aquí en donde se presenta la actuación del capital extranjero.

El grupo Fomento Económico Mexicano (principal subsidiaria del grupo VISA) absorbió en 1988 a la Cervecería Moctezuma, S.A. "mediante una combinación de intereses llevada a cabo entre los accionistas de ambas empresas" (2).

La absorción de Cervecería Moctezuma se debió a que ésta tenía una gran deuda con la que no podía cumplir. "La deuda bancaria de Cervecería Moctezuma, S.A. por 307 millones de dólares y 894 millones de pesos efectuada en 1985, y aún cuando hasta mayo de 1987 ésta había cumplido con los compromisos pactados, no pudo constituir las reservas de efectivo que serían necesarias en años futuros, por lo que durante 1987 la compañía decidió apartarse temporalmente del programa de pagos original.

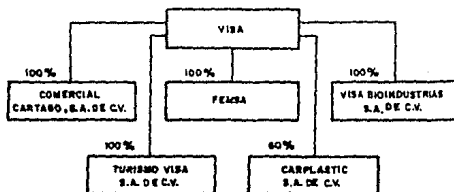
En 1987 VISA y las compañías que integraban los grupos Cervecería Cuauhtémoc S.A. de C.V. y Cervecería Moctezuma, S.A. y compañías afiliadas, iniciaron un proceso de reestructuración de sus adeudos bancarios. Esto llevó a una reestructuración financiera integral que incluyó la reorganización de activos, pasivos y capital. Esta reorganización incluyó la contratación de nuevos créditos, la emisión de obligaciones, la venta y la racionalización en el uso de ciertos activos, la suscripción de capital y la capitalización de algunos pasivos para generar los fondos necesarios para el pago de los adeudos vencidos en cada compañía.

FEMSA es la compañía resultante de la combinación de intereses de accionistas de los grupos Cuauhtémoc y Moctezuma. Moctezuma otorgó un aval por el total de sus activos a los acreedores financieros de Fomento Económico Mexicano, S.A. de C.V., tenedora indirecta de la empresa. Según datos proporcionados por la Cervecería Cuauhtémoc y Moctezuma, algunos bancos extranjeros tienen parte del capital social de la empresa tenedora.

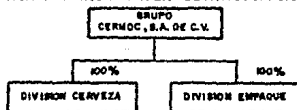
1. Cuestionario 3 Anexo.
2. Bolsa Mexicana de Valores, Expediente de Cervecería Moctezuma, información de la...

FOMENTO ECONOMICO MEXICANO

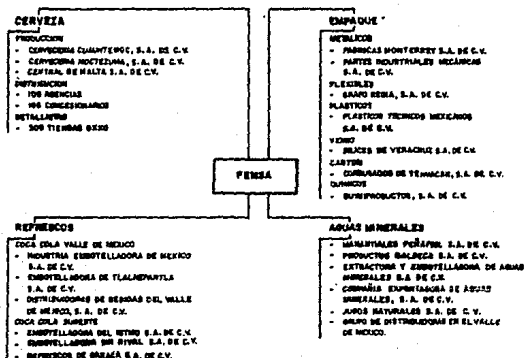
SITUACION ANTERIOR A LA REESTRUCTURACION



SITUACION ANTERIOR A LA REESTRUCTURACION

FOMENTO ECONOMICO MEXICANO, S.A. DE C.V.
(FEMSA)

SITUACION POSTERIOR A LA REESTRUCTURACION



FUENTE: BOLSA MEXICANA DE VALORES, EXPEDIENTE DE FOMENTO ECONOMICO MEXICANO, INFORMACION DE LA...

El 98.72% de las acciones de Cervecería Moctezuma (29,715,743 acciones) están en manos de FEMSA. El total de las acciones es de 30,100,828 con cláusula de admisión de extranjeros. Con lo anterior se puede observar que, aunque no es mayoritario, sí hay participación de capital extranjero en la industria cervecera.

2.2.4. PERSONAL OCUPADO

De acuerdo con los datos del último censo industrial, de 1980 el personal ocupado en la elaboración de malta y cerveza fue de 24,035 personas representando el 3.68% del personal ocupado dentro de la industria de las bebidas y el 0.8% a nivel nacional (véase cuadro 18).

CUADRO 18

MÉXICO		
PERSONAL OCUPADO PROMEDIO TOTAL		
1980		
Total Nacional	2,701,137	100%
Ind. de las bebidas	99,038	3.6%
Ind. de la Cerveza y la malta	24,035	0.8%

FUENTE: INEGI, XI CENSO INDUSTRIAL, MÉXICO, 1981.

En 1980 la industria de la cerveza y la malta ocupó el lugar número 26 en cuanto a personal ocupado siendo superada por:

Edificación	98,373
Movimientos de tierras	85,420
Industria de las bebidas no alcohólicas	53,673
Fabricación de laminados y tubos sin costura	49,878
Extracción de petróleo crudo y gas natural	49,260
Tejido de fibras blandas	44,300
Construcción de plantas y generación de electricidad	43,859
Fabricación de calzado de cuero	43,753
Elaboración y venta de pan y pasteles	43,349
Tortillerías	40,847

Fabricación y reparación de muebles no metálicos	40,172
Construcción de plantas industriales	39,598
Montaje e instalación de estructuras de concreto	38,234
Impresión y encuadernación	37,717
Fabricación de productos farmacéuticos	36,874
Elaboración de azúcar y productos residuales de la caña	35,033
Fabricación y ensamble de automóviles y camiones	30,927
Energía eléctrica	28,880
Fabricación de componentes y refacciones para radios, televisores y reproductores de sonido	28,692
Confección de ropa exterior para caballero hecha en serie	28,365
Fabricación de motores y sus partes para automóviles y camiones	25,515
Confección de ropa exterior para dama hecha en serie	25,481
Refinación de petróleo	25,470
Fabricación de radios, televisores y productores de sonido	24,882
Fabricación de trabajos de herrería, puertas metálicas y cortinas	24,483

De 1981 a 1987 el personal ocupado dentro de la industria cervecera (ya no se incluye malta) bajo de 20,319 a 19,506 personas, registrando una tasa promedio de -0.6% en el periodo (véase cuadro 19).

CUADRO 19

MÉXICO PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA CERVECERA (1981-1987)		
Año	Personal Ocupado	Tasa de crecimiento
1981	20,319	-
1982	21,093	3.8
1983	19,334	-8.3
1984	19,758	2.1
1985	19,974	1.1
1986	20,071	0.4
1987	19,506	-2.8
	Promedio	-0.6

FUENTE: LOS DATOS DE 1981 Y 1982 SON DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL ANUAL DEL AÑO CORRESPONDIENTE, LOS DE 1983 A 1987 SON DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL MENSUAL DE DICIEMBRE DE CADA AÑO.

Sin embargo de ocupar el octavo lugar en 1983 en cuanto a personal ocupado dentro de las actividades más importantes del país pasó a ocupar el sexto lugar en 1987, siendo solamente superada por:

	<u>Personal Ocupado</u>
Elaboración de refrescos y aguas gaseosas y purificadas	61,140
Fabricación y ensamble de vehículos automóviles	38,248
Laminación secundaria de hierro y acero	23,805
Fabricación de pastas de celulosa y papel	20,317
Hilados, tejidos y acabados de algodón	19,778

Además, si comparamos las cifras de la inversión fija bruta con las de personal ocupado en los años 1981, 1982 y 1983 se observa que, aunque ambos aspectos tuvieron tasas negativas, ésta fue mayor en la inversión fija bruta que en el personal ocupado, por ello no podría afirmarse que existió un desplazamiento de la inversión en favor del capital constante en detrimento del variable (véase cuadro 20).

CUADRO 20

MÉXICO PERSONAL OCUPADO E INVERSIÓN FIJA BRUTA INDUSTRIA CERVECERA (1981-1983)				
	Personal Ocupado	TC	Inversión Fija Bruta	TC
1981	20,319	-	4,192	-
1982	21,093	3.8	2,359	-43.7
1983	19,334	-8.3	2,346	-0.5
		Promedio -2.2		-21.6

FUENTE: INEGI, XI CENSO INDUSTRIAL, México, 1981.

En 1987 las 19,506 personas empleadas en la industria se dividieron entre 15,503 obreros y 4,003 empleados. Además la cerveza ocupa el 64% de los empleados dentro de las bebidas alcohólicas (1).

El porcentaje del personal ocupado en la fabricación de cerveza dentro del total nacional pasó del 3.41% al 3.00% de 1981 a 1987 registrándose así un incremento en el mismo.

2.2.5. PARTICIPACIÓN EN EL PIB

El producto interno bruto es definido como "la suma de los valores monetarios de los bienes y servicios producidos por un país en un año. Para obtener la suma es necesario evitar que se incurra en una duplicación derivada de las operaciones de compra-venta que existen entre los diferentes productores. Por ejemplo: para producir una pieza de pan, debió haberse producido previamente la harina que compró el fabricante de pan y a su vez, debió haberse producido el trigo. En cada una de sus etapas se fue realizando un esfuerzo de producción. En cada etapa se fue agregando valor. Para obtener el PIB se consideran sólo los incrementos de valor que se fueron adicionando en cada una de las fases. A esos incrementos de valor se les denomina valor agregado. La suma para toda la sociedad de valores agregados es lo que constituye el PIB" (2).

Debe aclararse, igual que se hace en el Sistema de Cuentas Nacionales de México que "para conseguir comparaciones que no estén afectadas por las fluctuaciones de los precios, es necesario expresar los agregados a precios de un año determinado. Esto permite el análisis de la evolución real de la producción y los flujos de bienes y servicios" (3).

1. Rafael Matos Moctezuma, Op. Cit., P.103
2. Véase INEGI, ABC DE LAS CUENTAS NACIONALES, México, 1989.
3. INEGI, SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO, Tomo I, México, 1988, P.67

El PIB de la cerveza pasó de 21,036 a 20,584 millones de pesos (1981-1987), representando un decremento en el mismo. Su tasa de crecimiento anual tuvo un promedio de 0.05% en este periodo, y aunque fue muy baja, fue superior a la del PIB total de -0.1% y a la del PIB manufacturero de -0.4% (véase cuadro 21 y 22).

CUADRO 21

MÉXICO PRODUCTO INTERNO BRUTO (1981-1987) Millones de pesos a precios de 1980				
Año	Total Nacional	Industria Manufacturera	Alimentos Bebidas y Tabaco	Cerveza
1981	4,882,219	1,082,880	293,519	21,036
1982	4,831,889	1,023,811	285,002	20,508
1983	4,828,937	943,549	281,811	18,858
1984	4,798,050	990,858	283,415	17,304
1985	4,920,430	1,081,109	278,410	18,541
1986	4,732,150	991,331	273,845	19,209
1987	4,802,394	1,018,694	278,398	20,584

FUENTE: INEGI, SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO, 1981-1987, MÉXICO, 1988.

El año de 1983 fue cuando se registró la mayor baja en el crecimiento del PIB de la cerveza.

Esta situación contrasta mucho con la década de los 70, donde la fabricación de cerveza mantuvo una tasa media de crecimiento anual en su PIB del orden de 7.5%, superior a la de la economía en su conjunto, la cual creció a una tasa media anual de 6.6% (1).

1. SPP, ESCENARIOS ECONÓMICOS DE MÉXICO, México, 1981, P.143

CUADRO 22

MÉXICO TASA DE CRECIMIENTO ANUAL PIB (1981-1987)				
	Cerveza	Manufacturas	Alimentos Bebidas y Tabaco	Total
1981	-	-	-	-
1982	- 2.5	-2.7	4.5	-0.6
1983	-18.7	-7.8	-1.2	-4.1
1984	3.8	5.0	1.4	3.6
1985	7.1	6.0	3.7	2.5
1986	3.6	-5.6	-0.5	-3.8
1987	7.0	2.5	0.9	1.4
Promedio	0.05	-0.4	1.4	-0.1

FUENTE: ELABORADO CON BASE EN INEGI, SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO, Op.Cit.

La participación de la industria cervecera dentro del PIB total pasó del 0.43% al 0.42% de 1981 a 1987 significando esto una baja dentro de su participación en el PIB nacional. La participación más baja de la industria cervecera en el total fue en los años de 1983 y 1984, representando el 0.33 y el 0.36% respectivamente. En el PIB manufacturero la industria representó en 1981 el 1.9% y en 1987 el 2.02%, que es un incremento significativo. Finalmente dentro de las industrias de alimentos, bebidas y tabaco el PIB de la cerveza pasó de representar en 1981 el 8.2% a representar el 7.4% en 1987 (véase cuadro 23).

La crisis de 1983 y 1984 se explica a partir de la agudización de la crisis económica que vivió el país en esos años y no porque la industria cervecera hubiese sufrido específicamente una crisis.

CUADRO 23

MÉXICO			
PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LA CERVEZA EN EL PIB TOTAL, MANUFACTUREREO Y ALIMENTARIO (1981-1987)			
Año	En el PIB total	En el PIB Manufacturero	En el PIB Alimentos Bebidas y Tabaco
1981	0.43	1.9	8.2
1982	0.42	2.0	7.7
1983	0.35	1.7	6.3
1984	0.36	1.7	6.5
1985	0.37	1.7	6.7
1986	0.40	1.9	7.0
1987	0.42	2.0	7.4

FUENTE: ELABORADO CON BASE EN INEGI, SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO, Op. Cit.

En 1987 el PIB de la cerveza ocupó, dentro de la división de alimentos, bebidas y tabaco, el lugar número siete siendo superada por:

Millones de pesos
(A precios de 1980)

Azúcar y subproductos	29,682
Nixtamal y Tortillas	27,459
Pan y otros productos	25,091
Refrescos y aguas gaseosas	22,971
Carnes	22,563
Leche y derivados	21,547

Dentro de la industria manufacturera ocupó el lugar número quince siendo superada por las industrias ya mencionadas dentro de la división de alimentos, bebidas y tabaco y por las industrias dedicadas a hilado y tejido de fibras blandas (31,150 millones de pesos), automóviles (30,290), laminación secundaria de hierro y acero (26,845), motores y accesorios para automóviles (23,874), celulosa y papel (23,480), alfarería, loza y porcelana (23,007), ropa interior y exterior (22,388) y productos farmacéuticos (20,817).

2.2.6. CAPACIDAD INSTALADA

La industria nacional opera en la actualidad con un alto porcentaje de capacidad instalada ociosa. Su utilización se ha dificultado cada vez más por las importaciones tan elevadas que tienen aún algunas plantas provocada en parte por la desarticulación existente en el sector industrial a nivel general.

En la industria de las bebidas alcohólicas el aprovechamiento total de su capacidad instalada fue en 1988 de 82.74%, siendo las bebidas de menos de 10 grados G.L. (en donde se encuentra la cerveza) las que más la aprovecharon (89% de utilización) y su capacidad instalada ascendió a 3,228,250 miles de litros. Las bebidas de 10 a 20 grados G.L. aprovecharon el 40% de su capacidad, mientras que las bebidas de 21 a 55 grados G.L. aprovecharon el 80% (véase cuadro 24).

CUADRO 24

MÉXICO CAPACIDAD INSTALADA Y UTILIZADA EN LA INDUSTRIA DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS (Miles de litros) 1988				
Tipo de Bebida	Capacidad Instalada	Capacidad Utilizada	Participación	Aprovechamiento
Menos de 10 grados G.L.	3,228,250	2,739,348	82.08%	89%
De 10 a 20 grados G.L.	139,512	55,803	1.83	40
De 21 a 55 grados G.L.	224,108	179,283	6.07	80
Total	3,589,868	2,970,418	100	82

FUENTE: SECOFI, DEPARTAMENTO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS, INFORMACIÓN DE LA...

En 1980 la industria cervecera utilizó el 88% de su capacidad instalada y en 1987 utilizó aproximadamente el 88% de su capacidad (1), la cual fue de 36,802 miles de hectolitros. La capacidad instalada de la industria pasó de 31,010 miles de hectolitros en 1980 a 36,802 en 1988 (véase cuadro 25).

1. Secofi, Departamento de Alimentos y Bebidas, Información de la...

CUADRO 25

MÉXICO CAPACIDAD INSTALADA EN LA INDUSTRIA CERCERERA (Miles de hectolitros)		
Año	Capacidad Instalada	Tasa de Crecimiento
1970	18,730	-
1980	31,010	65.3
1987	37,000	19.3
1988	36,502	-1.0

FUENTE: ELABORADO CON BASE EN DATOS DE ESCENARIOS ECONÓMICOS DE MÉXICO, Op. Cit., Y DATOS DE LA DIRECCIÓN DE ESTUDIOS TÉCNICOS DE SECOFI Y DEL DEPARTAMENTO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS.

La capacidad instalada aproximada de las empresas más importantes en 1988 se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO 26

MÉXICO CAPACIDAD INSTALADA (Miles de hectolitros) (1988)		
Empresa	Aprove- chada	Instala- da
Cervecería Modelo	80	14,670
Cervecería Moctezuma	58	9,432
Cervecería Cuauhtémoc	80	12,500

FUENTE: ELABORADO CON BASE EN SECOFI, DIRECCIÓN DE ESTUDIOS TÉCNICOS, INFORMACIÓN DE LA... Y CON BASE EN CUESTIONARIO 1 ANEXO A ESTE TRABAJO.

2.2.7. CONSUMO DE MATERIAS PRIMAS

Las principales materias primas utilizadas en la elaboración de la cerveza son la malta y el lúpulo. La malta es la semilla de la cebada germinada artificialmente y que después es tostada para la elaboración de la cerveza. Por su importancia en la elaboración de este producto, es importante saber que la cebada es uno de los cultivos principales en nuestro país y que se da en casi todos los climas. La cebada es un cultivo que resiste la sequía y tolera bajas temperaturas, así como también altos niveles de salinidad.

Los estados en donde se cultiva la cebada son Hidalgo, Tlaxcala, México, Puebla, parte de Veracruz y Guanajuato principalmente, además de Querétaro, San Luis Potosí, Baja California y algunas zonas de Zacatecas, Coahuila y Chihuahua. "La importancia de este cultivo en los valles altos de la mesa central, radica en que es la base económica de miles de familias que habitan las zonas temporales, se usa como materia prima para la elaboración de malta, como forraje para la alimentación del ganado y puede utilizarse como alimento humano, en la elaboración de tortillas, panes y galletas, mezclada con otros cereales; por ser un cultivo que, debido a su precocidad, escapa generalmente a las heladas tempranas, representando una alternativa para el agricultor que se ve obligado a sembrar tarde, lo que sucede generalmente por el retraso de las lluvias" (1). Debido a su precocidad se pueden asegurar dos cosechas al año, a diferencia de otros cultivos de los cuales sólo se obtiene una.

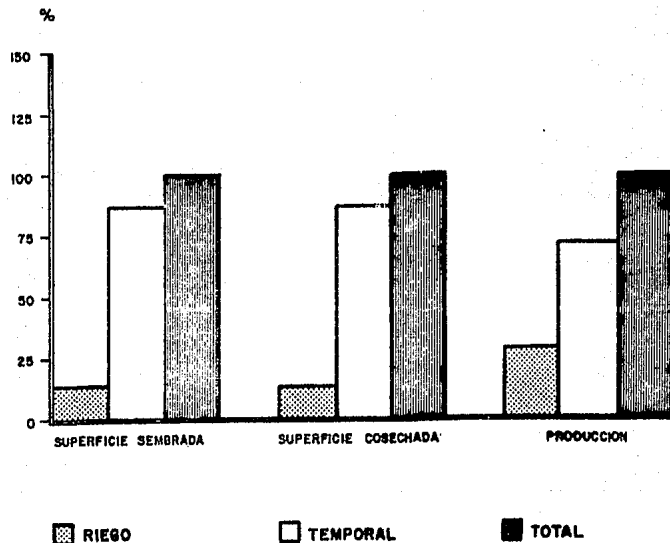
Aproximadamente el 80% de la cebada que se produce en México se obtiene en la región de los valles altos y el 40% en otros estados productores.

Según el último Anuario Estadístico de la Producción Agrícola Nacional, en 1985 la superficie total sembrada con cebada fue de 295,831 hectáreas, ocupando el lugar número siete a nivel nacional, siendo superada por el maíz en grano (8,363,957 has), frijol (2,079,702 has), sorgo (2,060,135 has), trigo (1,273,531), soya (804,837) y cártamo (302,934) (2).

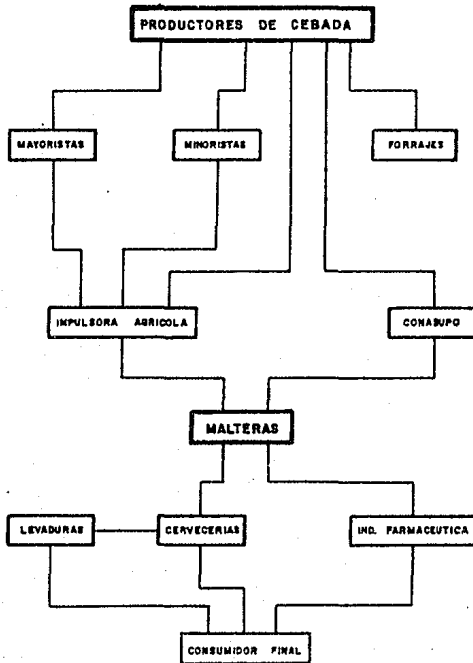
En cuanto a superficie cosechada ocupó el quinto lugar con 280,520 hectáreas y en cuanto a producción ocupó el lugar número 15 con 538,182 toneladas después del algodón, arroz, cebolla, chile verde, frijol, gladiola, maíz forrajero, maíz en grano, papa, sorgo forrajero, sorgo en grano, soya, jitomate y trigo en grano (3).

1. SARH, Coordinación de Desarrollo Agroindustrial, información de la...
2. SARH, ANUARIO ESTADISTICO DE LA PRODUCCION AGRICOLA NACIONAL 1985, México, 1988.
3. Ibid

SUPERFICIE SEMBRADA, SUPERFICIE COSECHADA Y PRODUCCION DE CEBADA
(PARTICIPACION PORCENTUAL DE RIEGO Y TEMPORAL)
1985



CADENA DISTRIBUTIVA DE COMERCIALIZACION DE CEBADA



La cebada de ciclo primavera verano es muy apropiada para las condiciones climatológicas de nuestro país, además de que la escasez de agua, las heladas y lluvias tardías no facilitan otras siembras.

Según datos de la FAO, la superficie cosechada de Cebada en México en los años de 1986, 1987 y 1988 fue de 284 mil has, 288 mil has, y 270 mil has respectivamente. El rendimiento por hectárea (kilogramo/ha) en estos tres años fue de 1,932 en 1986, 2,069 en 1987 y 1,722 en 1988. A nivel mundial México ocupó el lugar número 30 en cuanto a superficie cosechada y el 36 en cuanto a rendimiento por hectárea, ambos en 1988 (1).

En aproximadamente el 90% de la superficie sembrada con cebada, se usan variedades mejoradas; por esto, los bajos rendimientos se deben principalmente a la falta de tecnología. Este problema no sólo se presenta en este cultivo, sino que pertenece a todo el sector agrícola.

La primera fábrica de malta en México se estableció en 1906 y esto marcó el inicio del cultivo de la cebada maltera en el país.

El consumo de malta de cebada en la industria cervecera bajó de 287,649 toneladas en 1980 a 251,773 en 1983, representando 2,221,433 miles de pesos en el primer año y 7,181,783 en el segundo.

La malta utilizada en el proceso productivo durante 1987 y 1988 fue en su totalidad de origen nacional y su volumen por empresa fue como se muestra en el cuadro 29:

CUADRO 29

MÉXICO CONSUMO DE MALTA EN LA INDUSTRIA CERVECERA (1987-1988)		
	1987 Toneladas	1988 Toneladas
Cervecería Modelo	182,991,405	170,580,605
Cervecería Cuauhtémoc	67,000	68,300
Cervecería Moctezuma	36,700	58,700
Total	183,116,005	170,687,605

FUENTE: ELABORADO CON BASE EN EL CUESTIONARIO 2 ANEXO.

1. FAO. BOLETÍN TRIMESTRAL DE ESTADÍSTICAS, Vol. I, 1989, Roma, 1989.

El lúpulo es una planta perteneciente a la familia de las cannabaceas y sus frutos desecados se emplean para dar a la cerveza el sabor amargo característico (1), a estabilizar el sabor y a la permanencia de la espuma (2). De él se utilizan solo sus flores femeninas. Este cultivo se obtiene en zonas de clima templado y de mucha humedad. El lúpulo no se produce en México por las condiciones climatológicas que requiere por lo tanto se importa en su totalidad de Estados Unidos y Europa (República Federal de Alemania principalmente).

El lúpulo consumido en la industria cervecera de 1980 a 1983 pasó de 1,182 toneladas en 1980 con un valor de 190,073 miles de pesos a 1320 toneladas en 1983 con un valor de 300,651 miles de pesos.

El lúpulo consumido por la industria durante 1988 fue de 1,367,873 kilogramos y por empresa fue de la siguiente manera:

CUADRO 30

MÉXICO CONSUMO DE LÚPULO EN LA INDUSTRIA CERVECERA (1987-1988)		
	1987 Kgs.	1988 Kgs.
Cervecería Modelo	404,968	422,573
Cervecería Cuauhtémoc	602,600	606,900
Cervecería Moctezuma	327,000	338,400
Total	1,334,468	1,367,873

FUENTE: CUESTIONARIO 2 ANEXO.

Existen otras materias primas como el arroz, el maimilo, el azúcar y griz (harina de maíz generalmente) que se emplea en menores proporciones para dar estabilidad al producto. El agua también es otro elemento importante en la elaboración de la cerveza ya que de su calidad depende la calidad de la cerveza (3).

1. Véase SPP, ESCENARIOS ECONÓMICOS DE MÉXICO, Op.Cit., P.144

2. Véase Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza, LA BUENA MEDIDA, Op.Cit., P.5

3. Idem

Según datos de la Encuesta Industrial Anual de 1980 a 1983 la cantidad de arroz consumido en este periodo pasó de 21,108 toneladas a 86,982 toneladas y la cantidad de maimilo consumido pasó de 92,968 toneladas a 10,717 toneladas. La cantidad consumida de granulado de maíz pasó de 52,873 toneladas a 100,333.

Como ya se mencionó, el lúpulo es la principal materia prima importada por la industria y el valor de su importación ha ido en ascenso pues pasó de 8,494,882 dólares en 1980 a 11,827,770 en 1987. Su participación dentro de las importaciones totales del país fue del 0.03 y del 0.9% en 1986 y 1987 respectivamente (véase cuadro 31). Aunque en las estadísticas de importación de la Encuesta Industrial Mensual de 1987 no aparece el lúpulo como uno de los principales productos importados al país, si comparamos las cifras de las importaciones de lúpulo proporcionadas por el Banco Nacional de Comercio Exterior, se puede observar que en 1987 las importaciones de este producto fueron mayores que las de cebada en grano (129 mil dólares), frutas frescas o secas (6,082), hortalizas frescas (7,400) y semilla de algodón (4,739) dentro de las importaciones del renglón de agricultura y silvicultura y siendo productos que se consideran como de mayor importación. Podemos afirmar entonces que las importaciones de lúpulo, aunque no han ido en ascenso constante (ya que se registran altas y bajas en su importación), cuando éstas llegan a ser elevadas, representan un producto importante dentro de las importaciones totales del país.

CUADRO 31

MÉXICO				
VALOR DE LA IMPORTACIÓN DE LÚPULO EN LA INDUSTRIA CERVECERA				
Miles de dólares				
(1980-1987)				
	Total Nacional	%	Cerveza	%
1980	19,841,358	100	8,494	0.03
1981	25,072,493	100	9,071	0.03
1982	15,056,732	100	10,509	0.06
1983	9,005,760	100	5,919	0.06
1984	11,788,101	100	8,000	0.06
1985	13,782,493	100	N. D.	N. D.
1986	11,916,183	100	6,632	0.05
1987	12,780,769	100	11,827	0.09

FUENTE: ELABORADO CON BASE EN INEGI, ENCUESTA INDUSTRIAL MENSUAL, DICIEMBRE 1988, México, 1990 Y BANCOMEXT, MICROFICHAS, INFORMACIÓN DEL...

CUADRO 32

MEXICO									
VOLUMEN DE LAS IMPORTACIONES DE LUPULO POR EMPRESA									
Y POR PAIS DE ORIGEN DE LA IMPORTACION									
(KG.B)									
(1980-1988)									
EMPRESA/PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
CUAUHTEMOC	135,245	295,339	176,386	23,695	23,587	N.D.	N.D.	N.D.	19,234
R.F.ALEMANA	2,268	-	-	108	-	-	-	-	-
AUSTRALIA	12,703	9,620	7,647	-	-	-	-	-	-
EEUU	120,274	265,719	168,654	23,587	23,587	-	-	-	19,234
MOCTEZUMA	259,517	267,223	65,668	36,044	-	N.D.	N.D.	N.D.	46,827
EEUU	259,517	267,223	65,668	36,044	-	-	-	-	46,827
R.F.ALEMANA	-	-	-	-	-	-	-	-	-
MODELO	312,458	341,842	517,389	429,816	421,623	N.D.	N.D.	N.D.	425,994
EEUU	312,458	341,842	517,389	429,816	421,623	-	-	-	425,994
YUCATECA	1,710	-	-	-	-	N.D.	N.D.	N.D.	-
EEUU	1,710	-	-	-	-	-	-	-	-
CRUZ BLANCA	-	-	5,733	-	-	N.D.	N.D.	N.D.	-
EEUU	-	-	5,733	-	-	-	-	-	-

FUENTE: BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, MICROFICHAS, INFORMACION DEL..., SECOFI, DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA SECTORIAL E INFORMATICA, INFORMACION DE LA...

CUADRO 33

MEXICO VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE LUPULO POR EMPRESA Y POR PAIS DE ORIGEN DE LA IMPORTACION (U.S. D.L.S.) (1980-1988)									
EMPRESA/PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
CUAUHTEMOC	2,120,038	3,728,223	3,938,134	564,121	548,727	N.D.	500,573	977,337	529,016
R.F. ALEMANA	73,256	-	-	3,385	-	N.D.	141,140	-	-
AUSTRALIA	415,658	281,239	272,997	-	-	N.D.	-	-	-
EEUU	1,631,124	3,446,984	3,662,691	551,336	548,727	N.D.	359,433	977,337	529,016
MOCTEZUMA	1,758,963	2,300,969	908,748	922,910	-	N.D.	387,385	2,090,535	1,314,394
EEUU	1,758,963	2,300,969	908,748	922,910	-	N.D.	387,385	2,090,470	1,314,394
R.F. ALEMANA	-	-	-	-	-	N.D.	-	65	-
MODELO	2,607,308	3,041,938	5,587,316	4,442,328	7,460,542	N.D.	5,744,442	8,759,898	7,204,254
EEUU	2,607,308	3,041,938	5,587,316	4,442,328	7,460,542	N.D.	5,744,442	8,759,898	7,204,254
YUCATECA	8,553	-	-	-	-	N.D.	-	-	-
EEUU	8,553	-	-	-	-	N.D.	-	-	-
CRUZ BLANCA	-	-	77,424	-	-	N.D.	-	-	-
EEUU	-	-	77,424	-	-	N.D.	-	-	-

FUENTE: BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, MICROFICHAS, INFORMACION DEL..., SECOFI, DIRECCION GENERAL DE ESTADISTICA SECTORIAL E INFORMATICA, INFORMACION DE LA...

En cuanto a la importación de lúpulo debe señalarse que en 1988 la industria importó 498,095.7 kgs con un valor comercial de 9,047,884 dólares. El país de donde se importó fue de Estados Unidos y la empresa que lo importó en su mayor cantidad no sólo en 1988, sino desde 1983, fue Cervecería Modelo (véase cuadros 32 y 33).

El índice de precios de las materias primas consumidas por la industria cervecera ascendió a 8,221.8 en el año de 1988 (véase cuadro 34).

CUADRO 34

MÉXICO INDICE DE PRECIOS DE MATERIAS PRIMAS CONSUMIDAS BASE 1980 = 100 (1980-1987)	
1980	100.0
1981	119.8
1982	175.5
1983	403.2
1984	676.7
1985	1,009.2
1986	1,847.8
1987	4,008.8
1988	8,221.8

FUENTE: BANCO DE MÉXICO, INDICADORES DEL SECTOR PRODUCTIVO, JUNIO 1989.

El total de materias primas y auxiliares consumidos por la industria cervecera fue en 1980 de 4,176,717 miles de pesos y en 1983 ascendió a 15,795,000. En este último año la industria cervecera se colocó en el lugar número 22 en cuanto a consumo de materias primas y auxiliares consumidos (véase cuadros 35 y 36).

CUADRO 35

MÉXICO MATERIAS PRIMAS Y AUXILIARES CONSUMIDOS Miles de Pesos (1980-1983)	
1980	4,176,717
1981	5,579,000
1982	9,100,000
1983	15,795,000

FUENTE: INEGI, ESTADÍSTICA INDUSTRIAL ANUAL 1980, 1981 Y 1982 Y ENCUESTA INDUSTRIAL ANUAL 1983, Op. Cit.

CUADRO 36

MEXICO MATERIAS PRIMAS Y AUXILIARES CONSUMIDOS EN LA FABRICACION DE CERVEZA TON. Y MILES DE PESOS (1980-1983)								
	1980		1981		1982		1983	
	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN	VALOR
FAB. CERVEZA		4,178,717		5,578,873		9,100,181		15,795,328
MALTA (CEBADA)	287,849	2,221,433	317,112	2,895,734	287,606	4,137,865	251,773	7,181,783
LUPULO	1,182	198,073	1,408	258,546	2,171	471,388	1,320	860,851
GRANULADO MAZ	52,873	219,638	58,100	184,169	137,807	1,576,176	100,333	2,083,726
ARROZ	21,108	127,590	54,700	470,246	30,091	184,398	56,962	994,049
AZUCAR				38,297				
MAIMILO	92,968	870,391	87,588	739,490	20,124	270,041	10,717	269,637
PROD. QUIMICOS		44,069		32,738		80,409		238,967
OTRAS MATERIAS PRIMAS		697,523		961,653		2,379,906		4,186,515

FUENTE: ELABORADO CON BASE EN DATOS DE INEGI, ESTADISTICA INDUSTRIAL ANUAL 1980, 1981, 1982 Y DE LA ENCUESTA INDUSTRIAL ANUAL DE 1983.

Sin embargo en 1983 la industria cervecera se colocó en el lugar número 11 en relación al consumo total de insumos con 46,429,000 miles de pesos:

CUADRO 37

MÉXICO INSUMOS TOTALES CONSUMIDOS POR LA INDUSTRIA CERVECERA Miles de Pesos (1980-1983)	
1980	14,578,293
1981	22,307,000
1982	28,449,000
1983	46,429,000

FUENTE: INEGI, ESTADISTICA INDUSTRIAL ANUAL 1980, 1981 Y 1982 Y ENCUESTA INDUSTRIAL ANUAL 1983, Op.Cit.

2.3. OTRAS CARACTERISTICAS IMPORTANTES DE LA RAMA

2.3.1. CONCENTRACION

Las bebidas alcohólicas tienen un nivel muy alto de concentración y operan con una creciente estructura oligopólica. "La participación del mercado por tipo de bebida, indica que en cada caso son alrededor de tres las empresas que detentan arriba del 65% de las ventas. Esto ha permitido a los líderes establecer políticas de precios y condiciones que han afectado a los productores menores. Una vez controlado el mercado, compiten por la vía de la publicidad y no por la de los precios o la calidad. La publicidad es una de las más fuertes barreras a la entrada de la competencia" (1).

1. Rafael Matos Moctezuma, Op.Cit., P.199

Así mismo dentro de la propia industria cervecera existe un altísimo nivel de concentración ya que está formada por un reducido número de empresas que manejan casi en su totalidad el proceso productivo y cuentan con empresas filiales que las abastecen, creando así una integración vertical eficiente y fomenta también la integración horizontal.

Como ya se mencionó anteriormente la cerveza es la bebida alcohólica de mayor producción y venta en el país. Es cierto que la estructura oligopólica de esta industria ha permitido y ha favorecido las condiciones para su crecimiento, pero es el hecho de que la industria cervecera es una industria fuerte, con recursos, que ha contribuido al fortalecimiento de otras industrias y con un alto grado de competitividad, que ha alcanzado altos niveles de crecimiento e integración.

En 1980 la participación en la producción de las cuatro mayores empresas en la fabricación de cerveza y malta fue del 93.48% y su participación en el empleo fue del 92.07%. Aunque este grado de concentración es muy alto, hubo ramas productivas con un mayor nivel de concentración. La fabricación de cerveza y malta ocupó el lugar número 13 en la concentración en la producción superada por leche evaporada y en polvo (con una integración total del 100%), cigarrillos (100%), alfombras y tapetes (98.92%), cartuchos y armas portátiles (97.62%), café soluble y envasado de té (96.63%), construcción y reparación de equipo ferroviario (96.43%), beneficio de tabaco (96.40%), chicles (95.96%), vidrio plano, liso y labrado (93.30%), metalurgia de cobre y aleación (94.27%), abonos y fertilizantes (94.12%) y productos de corcho (93.96%) (1).

El número de empresas productoras de cerveza son tres y en ellas se concentra toda la producción y todo el mercado. Estas empresas, como se mencionó anteriormente, son Cervecería Cuauhtémoc, Cervecería Moctezuma y Cervecería Modelo. Cada una de ellas cuenta con varias plantas en diferentes estados de la república.

Por empresa, la producción de cerveza en el año de 1980 se dividió de la siguiente manera: Modelo tuvo el 39% de la producción y seis plantas; Cuauhtémoc el 32% y 8 plantas y Moctezuma el 29% y 3 plantas. (2)

1. INEGI, ESTADÍSTICAS INDUSTRIALES, México, 1988.
2. SPP, ESCENARIOS ECONÓMICOS DE MÉXICO, Op. Cit., P.142.

La distribución de la industria cervecera por empresa en 1988 fue de la siguiente manera:

CUÁDRO 38

Empresa	Plantas	Participación
Cervecería Cuauhtémoc, S.A.	6	35.29 %
Cervecería Cruz Blanca, S.A.	1	5.88
Cervecería Moctezuma, S.A.	3	17.64
Cervecería Modelo, S.A.	4	23.53
Cervecería del Pacífico, S.A.	1	5.88
Cervecería Yucateca, S.A.	1	5.88
Cervecería del Trópico, S.A.	1	5.88
Total	17	100

NOTA: Cervecería Cruz Blanca, S.A. pertenece a Cervecería Cuauhtémoc. Cervecería del Pacífico, S.A., Yucateca, S.A. y del Trópico, S.A. pertenecen a Cervecería Modelo.

FUENTE: CONFEDERACIÓN DE CÁMARAS INDUSTRIALES, DIRECTORIO NACIONAL DE INDUSTRIALES, MÉXICO, 1987.

Actualmente, dentro del mercado nacional de cerveza existen tres participantes (Cuauhtémoc, Moctezuma y Modelo). En estas tres y sus respectivas subsidiarias se concentra el 100% de la industria y el 100% de la producción de cerveza mexicana.

De 1980 a 1983 había 18 fábricas pero en 1984 bajaron a 17 operando todas hasta 1988 (1). Actualmente Operan en el país 16 fábricas en 11 estados y el Distrito Federal (2).

1. Véase CONFEDERACIÓN DE CÁMARAS INDUSTRIALES, INDUSTRIA, Septiembre 1988. Op.cit. P.16
2. Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza. LA BUENA MEDIDA, Op.Cit.

CUADRO 39

MÉXICO CERVECERÍAS	
Cuahtémoc	Culiacán, Sinaloa Guadalajara, Jalisco Monterrey, Nuevo León. Nogales, Veracruz. Tecate, Baja California Toluca, Estado de México Cd. Juárez, Chihuahua
Cruz Blanca	
Moctezuma	Guadalajara, Jalisco Orizaba, Veracruz
Modelo	Guadalajara, Jalisco Distrito Federal Cd. Obregón, Sonora Torreón Coahuila
Pacífico	Mazatlán, Sinaloa
Yucateca	Mérida, Yucatán
Trópico	Tuxtpec, Oaxaca

FUENTE: ASOCIACIÓN NACIONAL DE FABRICANTES DE CERVEZA, INFORMACIÓN DE LA...

Cervecería Cuahtémoc inició en junio de 1989 la construcción de una nueva planta de cerveza en Navojoa, Sonora y una nueva planta elaboradora de Malta las cuales entrarán en operación a principios de 1991 mediante una inversión aproximadamente de 105 mil millones de pesos a precios actuales. Se requiere una inversión de 35 millones de dólares en la planta cervecera y 10 millones en la maltera (1).

Las cervecerías antes mencionadas representan el 100% de la capacidad instalada total.

La industria ha alcanzado un alto grado de integración vertical y las empresas han tenido un control directo e indirecto en todas las fases del proceso de producción, desde la siembra de cebada hasta la distribución del producto (2). Debido a este alto grado de integración vertical la posibilidad de que entren nuevos productores se ve limitada. Tanto Cuahtémoc y Moctezuma como Modelo integran industrias de malta, vidrio, cartón, etc. Por ejemplo, cada cervecería tiene su

1. EL NACIONAL, 29 de noviembre de 1987.

2. Véase Benito García Vargas, LA INDUSTRIA CERCERERA EN LA INTEGRACIÓN ECONOMICA DE MEXICO, TESIS, México, UNAM, 1987, P. 48

filial que le abastece de malta: Modelo tiene a su filial Fabrica Nacional de Malta, S.A.; Cuauhtémoc tiene a Malta, S.A. y Moctezuma a Central de Malta. Además, en 1958 las cervecerías crearon una compañía filial encargada de promover la cebada maltera en el país, reducir importaciones y organizar el mercado para abastecer las fábricas malteras. Esta empresa es Impulsora Agrícola, S.A. (1).

Al igual que con las fábricas de cebada las empresas tienen otras filiales que las abastecen de vidrio (Silices de Veracruz, S.A. que pertenece a Cuauhtémoc y Moctezuma; Nueva Fanal filial de Modelo), de cartón (COTESA filial de Cuauhtémoc), lata (FAMOSA Cuauhtémoc), etiqueta (Grafo Regia, S.A. de Cuauhtémoc), papel (Corrugados Tehuacán de Cuauhtémoc), etc.

En cuanto a distribución, es interesante observar que cada cervecería cuenta con un eficiente servicio que cubre todos los pedidos a tiempo.

De esta manera la industria casi ha alcanzado su autosuficiencia y continúa intensificando su desarrollo tanto vertical como horizontal y esto influye en el crecimiento no sólo de esta industria, sino de muchas otras que se relacionan con ella.

2.3.2. DISTRIBUCION EN EL TERRITORIO NACIONAL

Un aspecto importante en la industria lo constituye la gran competencia que se establece entre las diferentes marcas de cerveza. Por esto las empresas, buscando la manera de abatir los costos, elevar la productividad, alcanzar mayores volúmenes de venta, etc. han establecido sus plantas industriales cerca de los centros de consumo, acortando la distancia entre éstos y los de producción y evitando en la medida de lo posible los altos costos de transportation.

En términos económicos esta característica aporta varios beneficios pues el establecerse no sólo en los grandes centros urbanos, sino también en otras poblaciones del país contribuye a la descentralización industrial, crea fuentes de trabajo en lugares donde otras industrias de transformación no pensarían establecerse, incrementa el consumo de materiales, estimula la actividad comercial de la zona, etc.

1. Véase Banco Nacional de Comercio Exterior, COMERCIO EXTERIOR, Septiembre, 1980, Vol. 30, Núm. 9, México, P.927

MEXICO

DISTRIBUCION NACIONAL DE CERVECERIAS Y MALTERIAS
(1989)**-CERVECERIAS** ●

- CUAHTEMOC
- CULIACAN, SIN.
- GUADALAJARA, JAL.
- MONTERREY, N. L.
- NOGALES, VER.
- TECATE, B.C.N.
- TOLUCA, EDO. DE MEXICO
- CD. JUAREZ, CHIHUAHUA
- MOCTEZUMA
- GUADALAJARA, JAL.
- ORIZABA, VER.
- CD. DE MEXICO, D.F.
- CD. OSONSON, SON.
- TORREON, COAHUILA
- MAZATLAN, SIM.
- MERIDA, YUCATAN
- TUXTEPEC, OAX.

-MALTERIAS ○

- CEBADAS Y MALTAS
- CENTRAL DE MALTAS
- CUAHTEMOC
- EXTRACTOS Y MALTAS
- FABRICA NACIONAL DE MALTA
- CALPULALPAN, TLAX.
- RAFAEL LARA, PUE.
- MONTERREY, N. L.
- TECATE, B.C.N.
- CD. DE MEXICO, D.F.
- CD. DE MEXICO, D.F.

Ya se mencionó anteriormente que operan en el país 18 fábricas de cerveza en 11 estados y el D.F. Jalisco es el estado que más fábricas de cerveza tiene (3) y en él se encuentra el 17.84% del total de las plantas: Sinaloa y Veracruz tienen dos y Nuevo León, Baja California, Estado de México, Chihuahua, Distrito Federal, Sonora, Coahuila, Yucatán y Oaxaca tienen sólo una. Próximamente habrá dos en Sonora ya que se está construyendo una nueva planta en Navojoa (véase cuadro 40).

Dentro de las empresas del país sobresale Cervecería Cuauhtémoc, S.A. con seis plantas ubicadas en Culiacán, Guadalajara, Monterrey, Tecate, Baja California y Toluca. En segundo término se encuentra la Cervecería Modelo con cuatro plantas localizadas en Guadalajara, Torreón (Coahuila), Cd. Obregón (Sonora) y el D.F. Cervecería Moctezuma cuenta con dos plantas situadas en Guadalajara y Veracruz. Las cuatro empresas restantes son de carácter local y sólo cuentan con una sola planta.

De malta existen seis fábricas distribuidas en 4 estados y el D.F. Estos estados son Tlaxcala (Cebadas y Maltas, S.A.), Puebla (Central de Malta, S.A.), Nuevo León (Cervecería Cuauhtémoc, S.A. de C.V.), y Baja California (Cervecería Cuauhtémoc, S.A. de C.V.) y en el D.F. hay dos (Extractos y Maltas, S.A. y Fábrica Nacional de Malta, S.A.).

2.3.3. LA INDUSTRIA CERVECERA COMO PROMOTORA DE OTRAS INDUSTRIAS DE TRANSFORMACIÓN

Otra característica distintiva de la industria es la influencia que ejerce en las industrias que la abastecen. Las ramas industriales que se vinculan estrechamente con la de bebidas son las de malta, hermetapas, envases de vidrio, cartón y etiqueta.

A continuación se presentan algunos datos que nos dan una idea de la magnitud del efecto que provoca la industria cervecera en las empresas que producen insumos para ella.

La fabricación de malta forma parte del complejo agroindustrial nacional pues la cebada es la gramínea básica para la elaboración de cebada utilizada en la industria cervecera. "El sector agroindustrial genera 4.2 empleos indirectos por cada empleo directo que absorbe, lo que equivale al 25% de la población económicamente activa. Por ello, su crecimiento puede contribuir de manera significativa a la satisfacción de la creciente demanda de empleos" (1).

1. CONFEDERACIÓN DE CÁMARAS INDUSTRIALES, INDUSTRIA. Septiembre, 1988, Op. Cit. P.14

La industria cervecera ha contribuido también al desarrollo de variedades mejoradas de cebada.

Por otra parte todos los envases y empaques son de manufactura nacional. De 1980 a 1983 el consumo de envases y empaques de la industria pasó de 4,178,717 miles de pesos a 23,001,000 representando en 1980 el 18.0% del total de envases y empaques consumidos en la industria y en 1983 el 23.24% del total. La tasa media de crecimiento promedio anual en el consumo de envases y empaques en la industria cervecera fue del 75.1%, mayor que la tasa media de crecimiento promedio anual total, que fue del 57.6% (véase cuadro 41).

En 1983 la industria cervecera se situó en el primer lugar dentro del consumo de estos productos, siguiéndole las industrias dedicadas a la fabricación de refrescos y aguas gaseosas y purificadas (8,821,000 miles de pesos), fabricación de productos farmacéuticos y medicamentos (7,704,000), preparación, conservación, empaqueo y envase de frutas y legumbres (8,750,000).

CUADRO 41

MÉXICO ENVASES Y EMPAQUES CONSUMIDOS Miles de pesos (1980-1983)				
	Total		Cerveza	
1980	28,058,360	-	4,178,717	-
1981	38,030,000	45.9	10,212,000	144.4
1982	51,878,000	38.4	14,890,000	45.8
1983	68,932,000	60.7	23,001,000	35.2
TMCA	Promedio	57.6		75.1

FUENTE: INEGI, ESTADÍSTICA INDUSTRIAL ANUAL, 1980 A 1982 Y ENCUESTA INDUSTRIAL ANUAL 1983, Op.cit.

De envases de vidrio la industria utilizó en 1988 un total de 1,337,207 miles de botellas. La industria que más las utilizó fue Modelo (véase cuadro 42).

CUADRO 42

ENVASES DE VIDRIO UTILIZADOS POR LA INDUSTRIA 1988	
Miles de botellas	
Cuahtémoc	278,350
Moctezuma	306,360
Modelo	752,497
Total	1,337,207

FUENTE: CUESTIONARIO 2 ANEXO.

Las principales productoras de vidrio son: Vidriera Monterrey, Vidriera Los Reyes, Vidriera México, Vidriera Guadalajara, Vidriera Oriental, Fabarica Nacional de Vidrio, Vitro S.A. (1).

En 1988 la industria cervecera utilizó un total de 7,941,900,000 plastitapas y hermetapas, siendo también en este renglón Modelo la que más las utilizó (véase cuadro 43).

CUADRO 43

PLASTITAPAS Y HERMETAPAS UTILIZADAS	
1988	
Cuahtémoc	1,790,000,000
Moctezuma	1,805,900,000
Modelo	4,345,000,000
Total	7,941,900,000

FUENTE: CUESTIONARIO 2 ANEXO.

1. Ercilia Gpe. Gómez Maqueo Rojas, MECANISMOS DE PENETRACION DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LA INDUSTRIA EMBOTELLADORA DE REFRESCOS, TESIS, México, UNAM, 1983, P.105.

Las empresas productoras de hermetapas y plastitapas son: Crown Cork de México, S.A., Tapón Corona, S.A., Fábricas Monterrey, S.A. (FAMOSA), Tapón Corona de Guadalajara, S.A., Artículos Mundet para Embotelladores. De éstas sólo FAMOSA y MUNDET son nacionales. Las otras son 100% extranjeras (1).

En este mismo año el valor aproximado de la utilización de cartón en la industria fue de 453,340,300 miles de pesos y fue la Modelo la que más utilizó (véase cuadro 44).

CUADRO 44

VALOR DEL CARTÓN UTILIZADO EN LA INDUSTRIA 1988-Miles de pesos	
Cuahtémoc	32,400,000
Moctezuma	22,900,000
Modelo	398,040,300
Total	453,340,300

FUENTE: CUESTIONARIO 2 ANEXO.

Entre las empresas productoras de cartón están Empaque de Cartón United, Empaques Modernos San Pablo y Celulosas Mayran.

Además, la industria cervecera fomenta las actividades de servicios ya que la industria cuenta con una amplia red de distribuidores a lo largo del territorio nacional. Un ejemplo de ello es la Cervecería Cuahtémoc, la cual utiliza tres mil camiones distribuidores. La industria abastece a más de 500,000 establecimientos (2).

Las empresas fabricantes de camiones en el país son extranjeras: Ford, Chrysler, General Motors, Dina, International Harvester (3).

La industria genera también una amplia actividad publicitaria, de la cual se hablará más adelante en este trabajo.

1. Ibid. P.105

2. CONFEDERACIÓN DE CÁMARAS INDUSTRIALES, INDUSTRIA, Septiembre, 1988, Op.Cit., P.16

3. Erlicia Gpe. Gómez Maqueo Rojas, Op.Cit., P.105

Entre las empresas que se han derivado de la industria cervecera son: Vidriera Monterrey, S.A., Fábrica Nacional de Vidrio S.A., Hojalata y Lámina S.A., Tapón Corona S.A., Fábricas Monterrey S.A., Empaques de Cartón Titán S.A., Grafo Regia S.A., Central de Malta S.A., Fábricas de Malta (localizadas en México, Monterrey y Tecate), Financiera Aceptaciones S.A., Televisión Independiente de México S.A., Banco Azteca S.A. y Banca Creml S.A. Cantes de la nacionalización de la banca), Fábricas de Hielo, etc. (1).

2.4. EL MERCADO DE CERVEZA

2.4.1. PRINCIPALES EMPRESAS Y MARCAS

Las tres empresas cerveceras son empresas grandes (2) Las marcas que produce cada cervecería son:

Cervecería Cuauhtémoc:

- a) Superfinas: Bohemia, Conmemorativa.
- b) Finas: Tecate, Carta Blanca, Brisa, Cruz Blanca, Indio, Kloster.
- c) Populares: Monterrey, Colsa, Chihuahua.
- d) Barril: Kloster, Cruz Blanca, Hife Life.

Cervecería Moctezuma:

- a) Superfinas: Noche Buena
- b) Finas: Superior, XX Lager Especial, XXX.
- c) Populares: Sol
- d) Barril: Moctezuma de Barril Clara, Moctezuma de Barril Oscura.

1. Raúl Alcántara García, LA INDUSTRIA CERVECERA Y SU CONTRIBUCIÓN AL DESARROLLO ECONÓMICO DE MÉXICO, TESIS, México, UNAM, 1980, P.141
2. Esta clasificación se caracteriza porque las empresas que corresponden a ella emplean más de 250 personas y el valor de sus ventas netas es mayor de 8,500 millones de pesos al año. Véase SECOFI, INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA, Núm., 29, Publicación Mensual, Diciembre 1988.

Cervecería Modelo:

- a) Superfinas: Negra Modelo Oro.
- b) Finas: Corona Extra, Corona Extra de Barril, Corona Modelo Especial, León Negra, Montejo.
- c) Populares: Victoria, Estrella, Pacífico, Carta Clara.
- d) Barril: Corona de Barril

Las marcas de mayor venta en el mercado nacional de Modelo es Corona; de Moctezuma es Superior y de Cuauhtémoc es Carta Blanca.

2.4.2. OFERTA Y DEMANDA NACIONAL

Una vez ubicadas las empresas y sus marcas, estudiaremos su mercado nacional. Las ventas de cerveza en el país se divide en 53.3% en la región fronteriza y en 46.7% en la región central. En la primer región están comprendidos los estados de Baja California Norte y Sur, Sonora, Sinaloa, Chihuahua, Durango, Coahuila, Zacatecas, Nuevo León, Tamaulipas, San Luis Potosí, Tabasco, Chiapas, Campeche, Yucatán, Quintana Roo. En la región centro están Jalisco, Nayarit, Aguascalientes, Guanajuato, Michoacán, Coahuila, Querétaro, Hidalgo, Puebla, Veracruz, D.F., Morelia, Tlaxcala, Guerrero, Oaxaca (1).

Si dividimos el mercado nacional en grandes regiones observamos que Cuauhtémoc tiene su principal mercado en la región norte, Modelo en la región central y Moctezuma en la región sur (2).

Los principales mercados por empresa son, para Modelo, el D.F., Guadalajara, Cd. Obregón, Torreón, Yucatán, Mazatlán y Oaxaca; para Moctezuma son Campeche, Quintana Roo, Tabasco, Yucatán, Veracruz y el D.F.; para Cuauhtémoc Nuevo León, Chihuahua, Coahuila, Durango, Baja California Norte y el D.F. (3).

En los tres últimos años las participaciones de mercado de las cervecerías fueron como se indican a continuación (véase cuadro 45):

1. Secofi, Subdirección de Estudios Técnicos, Información de la ...
2. Raúl Alcántara García, LA INDUSTRIA CERVECERA Y SU CONTRIBUCIÓN AL DESARROLLO ECONÓMICO DE MÉXICO, Op. Cit., P. 69
3. Cuestionario 1 Anexo.

CUADRO 45

CERVECERIAS PARTICIPACION EN EL MERCADO 1987-1989			
	1987	1988	1989
Cuahtémoc	32.1 %	31.26 %	30.68 %
Moctezuma	20.3	20.18	19.84
Modelo	47.6	48.56	49.48
	100 %	100 %	100 %

FUENTE: CERVECERIA MODELO, INFORMACION DE LA...

Modelo fue la única empresa que incrementó su participación en el mercado mientras que en las otras dos bajó. Esto demuestra que Modelo es la cervecera de mayor venta en el país.

La cerveza constituye una parte muy importante de la oferta de las bebidas alcohólicas representando en 1980 el 91.45% del total y en 1986 el 91.64%. Esta oferta tuvo una tasa de crecimiento media anual promedio del 3.2% en el periodo mientras que la tasa de crecimiento media anual total fue del 0.4% en promedio aproximadamente. En este periodo la oferta fue mayor que la demanda por un punto porcentual (véase cuadro 46).

CUADRO 46

OFERTA Miles de Litros (1980-1987)				
	Bebidas Alcohólicas		Cerveza	
1980	2,031,000	-	2,661,285	-
1981	3,042,068	3.7	2,807,000	4.6
1982	2,997,618	-1.4	2,758,000	-1.7
1983	2,618,560	-12.6	2,361,000	-14.3
1984	2,758,404	5.3	2,508,000	6.2
1985	2,956,569	6.7	2,721,000	8.4
1986	2,984,805	0.9	2,735,348	0.5
1987	N.D.	-	3,254,141	18.9
TCA	Promedio	0.4		3.2

FUENTE: SECOFI, DEPARTAMENTO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS, INFORMACION DE LA...

La demanda de cerveza también es muy significativa en relación a la demanda total de las bebidas alcohólicas. Su tasa de crecimiento media anual fue del 2.2% en promedio durante el periodo de 1980 a 1987 (véase cuadro 47).

CUADRO 47

DEMANDA Miles de Litros (1980-1987)				
	Bebidas Alcohólicas		Cerveza	
1980	2,847,878	-	2,807,844	-
1981	2,968,677	4.2	2,732,019	4.7
1982	2,931,034	-1.2	2,717,097	-0.3
1983	2,527,843	-13.7	2,313,658	-14.8
1984	2,616,464	3.5	2,411,244	4.2
1985	2,778,723	6.2	2,592,426	7.5
1986	2,616,517	-5.9	2,412,952	-6.9
1987	N.D.	-	2,928,893	21.3
TCMA	Promedio	-1.1		2.2

FUENTE: SECOFI, DEPARTAMENTO DE ALIMENTOS Y BEBIDAS, INFORMACIÓN DE LA...

En México, la cerveza ha sido y es una bebida muy consumida, aunque su consumo varía en las diferentes regiones del país siendo mucho mayor en los estados donde el clima es cálido como lo son los de la zona norte (Baja California, Coahuila, Chihuahua, Sonora, Sinaloa, Nuevo León y Tamaulipas) y el sureste (Veracruz, Campeche, Yucatán y Quintana Roo), mientras que en la zona centro se incrementa paulatinamente pero a un ritmo constante.

"Entre las causas del gran consumo de cerveza en México esta su precio, el cual es bastante inferior al de otras bebidas alcohólicas a excepción del pulque y de algunas otras bebidas de menor calidad así como a la avalancha publicitaria que esta industria desencadena" (1).

El consumo de cerveza se incrementó en el periodo de 1980 a 1988 de 2,800,102 mil litros a 3,150,802 con una tasa de crecimiento media anual promedio del 2.7%. A partir de 1979 la demanda había demostrado un crecimiento sostenido y en 1981 llegó a 2,806,743 mil litros. La demanda decayó y tocó fondo en 1983. El nivel de 1981 no fue alcanzado sino hasta 1987 (véase cuadro 48).

1. SECOFI, ANÁLISIS Y PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN MÉXICO, Departamento de Alimentos y Bebidas, México, 1989.

CUADRO 48

MEXICO CONSUMO DE CERVEZA 1980-1988 Miles de litros		
		T. C.
1980	2,600,102	-
1981	2,806,743	7.9
1982	2,758,328	-1.7
1983	2,361,073	-14.4
1984	2,508,160	6.2
1985	2,739,214	9.2
1986	2,749,102	0.3
1987	2,859,249	4.0
1988	3,150,802	10.1
TCMA	Promedio	2.7

FUENTE: ASOCIACIÓN NACIONAL DE FABRICANTES DE CERVEZA, INFORMACIÓN DE LA...

El porcentaje de cerveza consumida en botella fue el más alto durante el periodo de 1980 a 1985 representando en promedio el 78.2% del consumo en todo el periodo. Le sigue la cerveza enlatada, con un porcentaje del consumo del 20.7 y por último la de barril con un porcentaje promedio del 1.0 % (véase cuadro 49).

CUADRO 49

MEXICO CONSUMO DE CERVEZA SEGÚN TIPO DE ENVASE (1980-1985)				
	Total	Botella	Lata	Barril
1980	100%	78.3%	22.3%	1.4%
1981	100	78.9	22.0	1.1
1982	100	78.4	22.5	1.1
1983	100	78.6	23.6	0.9
1984	100	74.8	24.3	0.9
1985	100	89.2	9.7	1.1
Promedio		78.2%	20.7%	1.0%

FUENTE: INEGI. ANUARIO ESTADÍSTICO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, MÉXICO, 1988, P. 683

La cerveza se encuentra dentro de las ramas industriales con mayor orientación al consumo final, con una variación anual promedio de 21.04%, siendo solamente superada por otras bebidas alcohólicas (32.93% de variación anual promedio). Entre las ramas de la industria manufacturera con mayor orientación al consumo final se encuentran también: vehículos automóviles (18.77%), muebles y accesorios metálicos (17.98%), refrescos embotellados (8.55%), productos cárnicos y lácteos (5.93%) y procesamiento de café (3.45%) (1).

El consumo de cerveza en México es de aproximadamente 2,700,000 miles de litros al año. Esto significa que existen pocos centros productores y muchos consumidores distribuidos en todo el país.

El consumo de cerveza por habitante en México es de 38 litros anuales (2). Esto nos coloca en el lugar número 37 en el consumo de cerveza a nivel mundial. Los primeros lugares los ocuparon, hasta 1988: República Federal Alemana (147 litros anuales), República Democrática Alemana (142), Checoslovaquia (133), Dinamarca (130), Bélgica (120), Nueva Zelanda (120), Austria (116), Australia (111), Gran Bretaña (108), Irlanda (104).

En cuanto al valor de las ventas netas de cerveza éstas subieron de 1981 a 1984 de 40,458,000 miles de pesos a 148,902,587 (véase cuadro 50). En 1984 la industria ocupó del octavo lugar en ventas netas superada por la fabricación y ensamble de vehículos automóviles (435,010,082 miles de pesos), laminación secundaria de hierro y acero (394,057,576), fundición y laminación primaria de hierro y acero (256,277,555), fabricación de pastas de celulosa y papel (189,270,629), fabricación de aceites, margarinas y otras grasas vegetales (188,815,481), elaboración de refrescos y aguas gaseosas y purificadas (154,830,418), fabricación de fibras celulósicas y otras fibras artificiales (152,004,775).

1. BANCO NACIONAL DE MÉXICO, EXAMEN DE LA SITUACION ECONOMICA DE MEXICO, Vol. LXV, No. 768, Septiembre, 1989, P. 376
2. Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza, LA BUENA MEDIDA, Op.Cit., P.11

CUADRO 50

MÉXICO VENTAS NETAS DE PRODUCTOS ACABADOS Miles de Pesos		
	Total	Cerveza
1981	948,124,000	40,458,000
1982	1,333,795,000	63,309,000
1983	2,372,870,000	96,565,000
1984	4,118,071,870	148,902,587

FUENTE: INEGI, ESTADÍSTICA INDUSTRIAL ANUAL 1981, 1982 Op.Cit. Y ENCUESTAS INDUSTRIALES ANUALES, 1982, 1983 Y 1984, Op.Cit.

El volumen de las ventas de cerveza en México pasó de 2,758 millones de litros en 1982 a 3,151 millones en 1988 con una tasa media de crecimiento anual del 2.6% (véase cuadro 51).

CUADRO 51

VENTAS DE CERVEZA EN MÉXICO (Millones de litros) (1982-1988)		
1982	2,758	-
1983	2,361	-14.3
1984	2,508	6.2
1985	2,739	9.2
1986	2,749	0.3
1987	2,859	4.0
1988	3,151	10.2
TCHA	Promedio	2.6

FUENTE: ASOCIACIÓN NACIONAL DE FABRICANTES DE CERVEZA, LA BUENA MEDIDA, Op.Cit. P. 9

Las características anteriormente señaladas muestran que la industria cervecera es una industria de importancia para México. Su lugar dentro de la industria de las bebidas alcohólicas, el valor de su producción, el personal que ocupa, su participación en el PIB, su distribución a nivel nacional así como el impulso que ha dado para la creación y desarrollo de nuevas empresas en varias ramas industriales hacen de la industria cervecera, una industria con un enorme potencial dentro del sector industrial de México.

Su fuerte volumen de ventas y su mercado nacional totalmente cubierto ha empujado y fomentado la extensión de las ventas de la industria cervecera nacional al extranjero. Su comercio exterior, básicamente con EE.UU. ha colocado a esta industria mexicana en poco tiempo en uno de los primeros lugares en cuanto a industrias exportadoras de este producto se refiere.

Por la importancia que este hecho representa para una industria nacional y para el país en general es muy importante el estudio de esta rama productiva no sólo en cuanto a datos que reflejan su importancia al interior, sino también al exterior, haciéndose aún más interesante si se toma en cuenta la dificultad que implica para cualquier país colocarse en un buen sitio en el mercado norteamericano.

Esto hace que la industria cervecera mexicana tenga una alta competitividad que se refleja en todos los elementos mencionados en este capítulo, pero también es una industria fuerte al exterior capaz de mantener un sitio importante en el comercio internacional. Este punto se estudia en el siguiente capítulo para demostrar la repercusión de esta industria en el comercio exterior de México y que puede ser una industria ejemplificativa para las grandes empresas exportadoras.

III. LA INDUSTRIA CERVECERA Y EL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO

3.1. PARTICIPACIÓN DE LA CERVEZA DENTRO DE LA BALANZA COMERCIAL DE MÉXICO

Para analizar la participación de la cerveza dentro de la balanza comercial de México, tomamos como base la información que proporciona el INEGI en las Estadísticas del Comercio Exterior de México. Se tomó como fuente de análisis esta publicación porque en ella aparece la participación de las principales clases de actividad dentro de la balanza comercial y esto es importante para situar y evaluar la participación de la cerveza, así como para realizar las comparaciones debidas entre las diferentes clases de actividad en la balanza comercial.

De 1982 a 1988 las exportaciones de cerveza pasaron de 28,218 a 186,223 miles de dólares (1). Esto representa un incremento de 158,007 miles de dólares, o sea, un incremento de 559.99%. La tasa media de crecimiento anual promedio fue del 43% durante todo el periodo, siendo mayor que la de alimentos, bebidas y tabaco (12.5%), mayor que la de las exportaciones manufactureras (27.7%) y mayor también a la de las exportaciones nacionales (7.89%) (véase cuadro 54).

1. A las mercancías exportadas se les asigna el valor FOB, que se refiere al valor de venta de los productos en su lugar de origen más el costo de los fletes, seguros y otros gastos necesarios para hacer llegar la mercancía hasta la aduana de salida.

CUADRO 52

MEXICO						
EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES NO PETROLERAS						
MILLONES DE DOLARES						
(1982-1987)						
	1982	1983	1984	1985	1986	1987
EXPORTACION TOTAL	21,229	22,312	24,198	21,863	18,031	20,856
PETROLERAS	15,991	15,867	18,372	14,766	8,307	8,829
NO PETROLERAS	5,230	6,845	7,823	6,897	9,723	12,026
PRINCIPALES PRODUCTOS	2,645	3,714	4,524	4,407	6,293	7,649
AUTOMOVILES PARA TRANSPORTE	86	109	119	116	518	1,306
MOTORES PARA AUTOMOVILES	214	802	982	1,039	1,152	1,280
CAFE CRUDO EN GRANO	345	385	424	491	824	492
PARTES SUELTAS PARA AUTOMOVILES	131	179	270	240	373	444
CAMARON CONGELADO	368	380	401	322	353	434
PLATA EN BARRAS	290	396	335	261	308	361
HIERRO O ACERO Y SUS MANUFACTURAS	28	112	141	93	211	252
LEGUMBRES Y HORTALIZAS FRESCAS	178	149	179	161	198	237
FIBRAS TEXTILES ARTESANALES O SINT.	43	79	118	85	152	224
MAQUINARIA PARA PROCESAM. INFORM.	2	18	50	69	93	218
CERVEZA	28	27	37	55	117	210
VIDRIO O CRISTAL Y SU MANUFACTURA	68	104	132	152	178	205
JITOMATE	153	112	220	214	407	200
GANADO VACUNO	107	168	112	187	264	192
MATERIAS PLASTICAS Y RESINAS						
SINTETICAS	29	46	80	63	88	177
HIERRO EN BARRANS Y/O LINGOTES	44	88	86	36	125	178
TUBOS Y CAÑERIAS DE HIERRO O ACERO	27	77	119	84	75	166
COBRE EN BRUTO O CONCENTRADO	218	222	183	148	182	161
AZUFRE	73	108	93	113	134	159
ACIDOS POLICARBOXILICOS	82	107	127	148	143	159
CEMENTOS HIDRAULICOS	13	45	79	88	116	134
PARTES O PIEZAS SUELTAS PARA						
MAQUINARIA	22	44	47	69	94	121
CABLES AISLADOS PARA ELECTRICIDAD	23	47	55	28	35	121
LEGUMBRES Y FRUTAS PREPARADAS						
YO EN CONSERVA	70	61	77	76	82	100
PARTES O PIEZAS PARA MOTORES	27	40	46	49	80	98
LOS DEMAS	2,585	2,930	3,298	2,489	3,430	4,377

FUENTE: BANCO DE MEXICO, INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR, 1988

CUADRO 53

MEXICO						
EVOLUCION DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES NO PETROLERAS						
PARTICIPACION PORCENTUAL						
(1982-1987)						
%						
	1982	1983	1984	1985	1986	1987
EXPORTACION TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
PETROLERAS	75.0	70.0	67.0	68.0	39.0	41.0
NO PETROLERAS	24.0	29.0	32.0	31.0	60.0	58.0
PRINCIPALES PRODUCTOS	12.0	18.0	18.0	20.0	39.0	37.0
AUTOMOVILES PARA TRANSPORTE	0.3	0.5	0.5	0.5	3.2	6.3
MOTORES PARA AUTOMOVILES	1.0	2.7	4.1	4.8	7.2	6.2
CAFE CRUDO EN GRANO	1.7	1.7	1.8	2.3	5.2	2.4
PARTES SUELTAS PARA AUTOMOVILES	0.6	0.8	1.1	1.1	2.3	2.1
CAMARON CONGELADO	1.8	1.7	1.7	1.5	2.2	2.1
PLATA EN BARRAS	1.4	1.8	1.4	1.2	1.9	1.7
HIERRO O ACERO Y SUS MANUFACTURAS	0.1	0.5	0.6	0.4	1.3	1.2
LEGUMBRES Y HORTALIZAS FRESCAS	0.9	0.7	0.7	0.6	1.3	1.1
FIBRAS TEXTILES ARTESANALES O SINT.	0.2	0.4	0.5	0.4	1.0	1.1
MAQUINARIA PARA PROCESAM. INFORM. N.S.		0.1	0.2	0.3	0.6	1.1
CERVEZA	0.1	0.1	0.2	0.3	0.7	1.0
VIDRIO O CRISTAL Y SU MANUFACTURA	0.3	0.5	0.6	0.7	1.1	1.0
JITOMATE	0.7	0.5	0.9	1.0	2.5	1.0
GANADO VACUNO	0.5	0.7	0.5	0.9	1.7	0.9
MATERIAS PLASTICAS Y RESINAS						
SINTETICAS	0.2	0.2	0.3	0.3	0.6	0.9
HIERRO EN BARRAS Y/O LINGOTES	0.2	0.4	0.4	0.2	0.8	0.9
TUBOS Y CAÑERIAS DE HIERRO O ACERO	0.1	0.3	0.5	0.4	0.5	0.6
COBRE EN BRUTO O CONCENTRADO	1.0	1.0	0.8	0.7	1.0	0.8
AZUFRE	0.4	0.5	0.4	0.5	0.8	0.8
ACIDOS POLICARBOXILICOS	0.3	0.5	0.5	0.7	0.5	0.8
CEMENTOS HIDRAULICOS	0.1	0.2	0.3	0.4	0.7	0.7
PARTES O PIEZAS SUELTAS PARA						
MAQUINARIA	0.1	0.2	0.2	0.3	0.6	0.6
CABLES AISLADOS PARA ELECTRICIDAD	0.1	0.2	0.2	0.1	0.2	0.6
LEGUMBRES Y FRUTAS PREPARADAS						
Y/O EN CONSERVA	0.3	0.3	0.3	0.3	0.5	0.5
PARTES O PIEZAS PARA MOTORES	0.1	0.2	0.2	0.2	0.5	0.5
LOS DEMAS	12.0	13.0	13.0	11.0	21.0	21.0

FUENTE: BANCO DE MEXICO, INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR, 1988

CUADRO 34

MÉXICO EXPORTACIONES DE CERVEZA (Cifras en Miles de dólares) (1982-1988)		
Año	Cerveza	TMCA
1982	28,218	-
1983	27,435	-2.7
1984	37,657	37.2
1985	65,518	73.9
1986	117,009	78.5
1987	216,520	85.0
1988	188,223	-13.9
	Promedio	43 %

FUENTE: ELABORADO CON BASE EN INEGI, ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, ENERO A DICIEMBRE DE CADA AÑO.

El porcentaje de las exportaciones cerveceras dentro del grupo de Alimentos, Bebidas y Tabaco fue en 1982 del 3.0% pasando a representar el 13.5% en 1988. En este mismo grupo pasó del cuarto lugar en el primer año (superada por exportaciones de camarón congelado -375,400-miles de dólares), legumbres y frutas preparadas y/o en conserva -70,712- y tequila y otros aguardientes -38,937-) al segundo lugar en 1988 solamente superada por las exportaciones de camarón congelado (370,044 miles de dólares).

Su participación dentro del total de las exportaciones manufactureras fue en 1982 del 0.0% y en 1988 del 1.8%. En este último año las exportaciones cerveceras ocuparon el lugar número 15 dentro del total manufacturero, superada por automóviles para transporte de personas (1,397,604 miles de dólares), motores para automóviles (1,368,516), partes sueltas para automóviles (443,484), camarón congelado (370,044), máquinas para el procesamiento de información (339,718), plata en barras (318,213), vidrio o cristal y sus manufacturas (234,588), hierro o acero manufacturado en diversas formas (233,494), materias plásticas y resinas sintéticas (222,437), fibras textiles, artificiales o sintéticas (211,635), tubos y cañerías de hierro o acero (209,743), ácidos policarboxílicos (193,272), partes o piezas sueltas para maquinaria (193,186), cables aislados para electricidad (191,600).

Dentro del total de las exportaciones nacionales, las de cerveza representaron el 0.1% y el 0.0% en 1982 y 1988 respectivamente. En este último año el lugar de la cerveza en todas las exportaciones de la balanza comercial fue el lugar número 21 superada por:

Miles de dólares

Petróleo crudo	5,883,401
Automóviles para transporte de personas	1,397,604
Motores para automóviles	1,366,516
Partes sueltas para automóviles	443,484
Café crudo en grano	434,198
Camarón congelado	370,044
Maquinaria para el procesamiento de información	339,715
Plata en barras	318,213
Legumbres y hortalizas frescas	287,530
Jitomate	243,168
Vidrio o cristal y sus manufacturas	234,588
Hierro o acero manufacturado en diversas formas	233,494
Materias plásticas y resinas sintéticas	222,437
Fibras textiles, artificiales o sintéticas	211,835
Tubos y cañerías de hierro y acero	209,743
Ganado vacuno	203,363
Cobre en bruto o en concentrados	200,402
Acidos policarboxílicos	193,272
Partes o piezas sueltas para maquinaria	193,186
Cables aislados para electricidad	191,600

En 1988 el grupo de Alimentos, Bebidas y Tabaco ocupó el tercer lugar dentro de la industria manufacturera en cuanto a sus exportaciones, con 1,369,329 miles de dólares (véase cuadro 55), superada por productos metálicos, maquinaria y equipo (5,300,355) e industria química (1,397,475). Su participación dentro de la industria manufacturera fue en 1982 del 23.1% y en 1988 del 11.05% significando esto un decremento.

Finalmente, también en 1988, la industria manufacturera ocupó el primer lugar en las exportaciones totales nacionales con 12,381,302 miles de dólares, seguida de las exportaciones de las industrias extractivas (6,543,687), agricultura y silvicultura (1,400,922), ganadería y apicultura (270,920), y servicios y productos no clasificados (60,802). Su participación en las exportaciones totales fue del 14.7% en 1982 y del 59.9% en 1988.

"Las exportaciones de la industria manufacturera alcanzaron en 1988 los niveles más altos de la historia...las exportaciones de alimentos, bebidas y tabaco sumaron 1,369 millones de dólares, lo que significó un incremento del 4% con respecto al año anterior. Este aumento fue resultado de comportamientos opuestos en diversos productos. El valor exportado de mercancías como el azúcar, jugo de

naranja, las legumbres y frutas en conserva, el tequila y los aguardientes, aumentó, en tanto que el de camarón congelado, la cerveza, las fresas congeladas y las mieles incristalizables se redujo. En cuanto a las exportaciones de cerveza, después de varios años de crecimiento sostenido, experimentaron una disminución sensible durante 1988. Ello provocó que los ingresos por este concepto se redujeran de 217 millones de dólares en 1987 a 185 millones en 1988" (1).

Esta baja en las exportaciones cerveceras en 1988 se explica por el comportamiento del mercado norteamericano, ya que más del 90% de las exportaciones de este producto se destinan a EE.UU., de ahí que cualquier afectación que puedan tener las ventas de cerveza mexicana en aquel país repercute consecuentemente en las exportaciones totales de cerveza. "Las exportaciones de cerveza mexicana y las de Cervecería Cuauhtémoc y Moctezuma en particular, sufrieron (en 1988) una disminución de aproximadamente el 10% en volumen, motivada por el nulo crecimiento de la industria de cervezas importadas en los EE.UU" (2).

La baja en las ventas de cerveza mexicana en EE.UU. se atribuye al incremento de la competencia en ese mercado. La presentación de la botella, los colores, los slogans publicitarios influyen fuertemente en el consumidor. Por ello, después de observar los resultados de las estrategias de publicidad y las presentaciones de la cerveza Corona, las otras marcas competidoras intentaron (y de hecho lo hicieron) utilizar los mismos métodos para incrementar sus ventas. El cuello largo de la botella se consideró como un elemento importante para la presentación de Corona (marca de mayor exportación hacia EE.UU) y ahora es también utilizado por varias marcas norteamericanas como Anheuser-Busch y Miller (3). Por otra parte, corrió el rumor de que la cerveza Corona en particular y la cerveza mexicana en general, estaba contaminada. Esto logró que las ventas bajaran en un porcentaje considerable, sobre todo en los estados de mayor consumo, es decir, en Texas y California.

1. Banco de México, INFORME ANUAL 1988, México, 1989, P. 143
2. Bolsa Mexicana de Valores, Expediente de Cervecería Moctezuma, Información de la...
3. Market Watch, Octubre 1988, P.19

CUADRO 55

MEXICO VALOR DE LAS EXPORTACIONES EN MILES DE DÓLARES (1982-1988)						
Año	Total Nacional	TMCA	Manufac- turas	TMCA	Alimentos Bebidas y Tabaco	TMCA
1982	20,929,101	-	3,090,465	-	714,127	-
1983	21,012,441	0.39	4,119,459	33.2	716,010	0.2
1984	24,053,588	14.4	5,843,199	68.1	821,872	14.7
1985	21,819,549	-9.2	5,669,459	-2.5	747,055	-9.1
1986	16,030,999	-26.5	7,782,115	16.6	937,350	25.4
1987	20,656,187	28.8	10,586,115	36.0	1,313,438	40.1
1988	20,657,633	0.007	12,381,302	18.9	1,369,329	4.2
	Promedio	7.89		27.7		12.5

FUENTE: ELABORADO CON BASE EN INEGI, ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, VARIOS AÑOS.

Se han analizado únicamente las exportaciones de cerveza dentro de la balanza comercial. Las importaciones de cerveza, por no ser significativas, no aparecen en las Estadísticas del Comercio Exterior de México y por lo tanto no se estudian en esta parte del trabajo. Sin embargo, aunque no se analiza la balanza comercial de la cerveza en el total de las importaciones por no ser significativa, más adelante se analizan datos sobre volumen y valor de las importaciones cerveceras.

Pasando a la balanza comercial de las tres principales empresas cerveceras, observamos que la empresa que más exportó durante el año de 1986 fue Cervecería Modelo, con 112,358 miles de dólares y la que más importó fue Cervecería Cuauhtémoc, con 6,810 miles de dólares (véase cuadro 56).

CUADRO 58

MÉXICO BALANZA COMERCIAL DE LAS CERVECERIAS (Miles de dólares - 1988)			
	Exportaciones	Importaciones	Saldo
C. Cuauhtémoc	18,708	8,819	9,889
C. Moctezuma	17,860	5,049	12,817
C. Modelo	77,784	8,537	71,247
Total	112,358	18,405	93,953

FUENTE: SECOFI. PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS, MÉXICO, SEPTIEMBRE, 1987, P. 30.

3.2. EXPORTACIONES DE CERVEZA

3.2.1. VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES CERVECERAS

En la parte inmediata anterior a este apartado se analizó el comportamiento de las exportaciones de cerveza dentro de la balanza comercial de México. En esa parte se utilizaron datos de las Estadísticas del Comercio Exterior de México ya que el contenido de esta publicación, como ya se mencionó, respondía a las necesidades de investigación de dicho tema. Ahora se analizará el volumen y el valor tanto de las exportaciones como de las importaciones cerveceras en base a datos de la Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza y de los Anuarios Estadísticos de Comercio exterior de México publicados por INEGI. Es necesario hacer esta aclaración por la metodología utilizada en las distintas publicaciones y por la dificultad de unificar toda la información. A pesar de que son distintos los criterios de análisis en las diversas fuentes utilizadas, no son, por este motivo, menos ciertas o menos válidas.

La cerveza es uno de los principales productos de exportación en México, y nuestro país, a su vez, es uno de los principales países exportadores de cerveza a nivel mundial. En 1987 ocupó el tercer lugar dentro de los principales países exportadores de este producto con 295 millones de litros, siendo superado solamente por Holanda con 590 millones de litros y la República Federal Alemana con 642 millones de litros (1).

"A pesar de que la industria ha vendido sus productos al exterior desde hace más de 50 años no se puede hablar de exportaciones significativas de cerveza mexicana sino hasta la década de los ochentas" (2). La cantidad exportada pasó del 1.41% del total de la producción en 1982 a 7.6% en 1988, siendo 40.3 millones de litros la cantidad exportada en 1982 y 262.3 millones de litros en 1988. La tasa media de crecimiento anual promedio fue del 40.6% (véase cuadro 57).

CUADRO 57

MÉXICO EXPORTACIONES DE CERVEZA (Millones de litros) (1982-1988)			
Año	Millones de lts.	TMCA %	% de la Producción total
1982	40.3	-	1.4
1983	44.5	10.4	1.8
1984	62.3	40.0	2.4
1985	99.5	59.7	3.4
1986	179.6	80.5	6.0
1987	294.5	83.9	9.1
1988	262.3	-10.9	7.6
	Promedio	40.6	

FUENTE: ELABORADO CON BASE EN DATOS DE LA ASOCIACIÓN NACIONAL DE FABRICANTES DE CERVEZA.

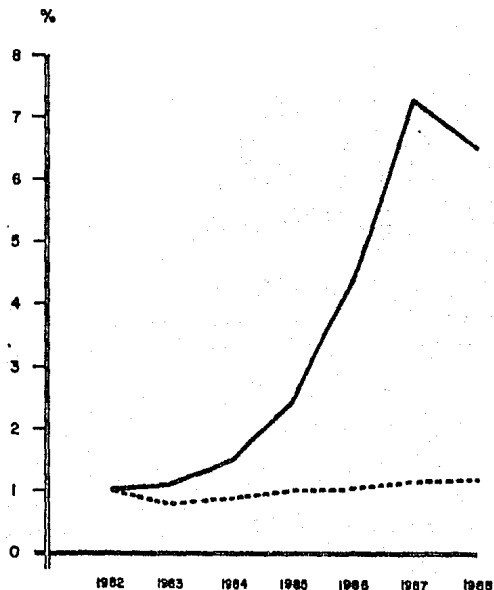
1. Véase Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza, LA BUENA MEDIDA, Op. Cit., P.12

2. Idem

EVOLUCION DE LA EXPORTACION Y PRODUCCION DE CERVEZA (1982-1988)

AÑO	PRODUCCION (2852 ±1)	EXPORTACION (40.3 ±1)
	MILLONES DE LITROS	MILLONES DE LITROS
1982	2852.7	40.3
1983	2476.6	44.5
1984	2629.1	62.3
1985	2944.7	99.5
1986	2990.7	179.6
1987	3254.1	294.5
1988	3453.4	262.3

— EXPORTACION
- - - PRODUCCION



En comparación con la producción de cerveza, la cual ha tenido un incremento del 21% de 1982 a 1988, las exportaciones tuvieron un incremento del 531% en el mismo periodo pasando la producción de 2,852.7 millones de litros en 1982 a 3,453.4 en 1988, mientras que las exportaciones pasaron en los mismos años de 40.3 a 262.3 millones de litros (véase cuadro 58).

El volumen de las exportaciones de cerveza también puede ser analizado en base a la información proporcionada por el INEGI en los Anuarios Estadísticos del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos. "La información de los anuarios se refiere a las importaciones y exportaciones de mercancías que durante el año de referencia se realizaron en forma definitiva, es decir, los movimientos de comercio que han cumplido sus trámites aduaneros respectivos, independientemente de que se destinen al interior o a las zonas y parámetros libres" (1).

Tomando en cuenta los datos expresados en dicha publicación se observa que el volumen de las exportaciones de cerveza fue en 1980 de 74,297,346 Kilogramos brutos (KG.B) ascendiendo en 1987 a 881,981,024 KG.B. Esto significa un incremento del 883.7% en el volumen de las exportaciones de 1980 a 1987. En todo el periodo, la tasa media de crecimiento anual tuvo un promedio del 42.4%. Esta tasa es mucho mayor que la alcanzada en el periodo de 1970 a 1980, que fue del 28.2% anual, con volúmenes que sólo representaron el 1.41% de la producción nacional con 388 mil hectolitros (véase cuadro 59 y 60) (2).

1981 fue el año en que la tasa media de crecimiento anual tuvo un número negativo (-41.1%), mientras que el año en donde aumentó más fue en 1985 (94.5%). Aunque todavía no ha sido publicado el Anuario del Comercio Exterior de 1988, se calcula que el volumen de las exportaciones de cerveza bajó en este último año a 505,490,000 KG.B. (3), lo cual significa una baja del -13.1%. Esto expresa que las ventas al exterior no dependen, como al interior del país, de un mercado cautivo "seguro", sino que el consumo de cerveza mexicana puede ser afectado fuertemente por los competidores (como se hizo en 1988 con la cerveza Corona). Esto explica, en parte, las altas y bajas constantes que año con año se registran en las exportaciones de cerveza mexicana.

1. INEGI, ANUARIO ESTADISTICO DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, México, 1987.
2. SPP, ESCENARIOS ECONOMICOS DE MEXICO. Op.Cit., P.144
3. Banco Nacional de Comercio Exterior, Información del...

CUADRO 59

MÉXICO VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES DE CERVEZA (1980-1987) (KGB)		
Año	Cerveza	TMCA %
1980	74,257,346	-
1981	43,715,053	-41.1
1982	70,883,845	82.1
1983	78,849,108	11.2
1984	108,404,240	37.4
1985	210,919,141	94.5
1986	325,589,429	54.3
1987	581,981,024	78.7
	Promedio	42.4%

FUENTE: INEGI, ANUARIOS ESTADÍSTICOS DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS DE 1980 A 1987.

3.2.2. VALOR DE LAS EXPORTACIONES CERVECERAS

El valor de las exportaciones de cerveza pasó de 558,772 miles de pesos en 1980 a 290,244,000 miles de pesos en 1987. Este incremento constante en el valor de las exportaciones de cerveza se acompañó de una tasa media de crecimiento anual promedio del 164.3%, superior a la tasa promedio de las exportaciones totales del país, que fue del 93.0% de 1980 a 1987 (véase cuadro 81 y 82).

CUADRO 60

MEXICO								
VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES DE CERVEZA								
POR PAIS DE DESTINO								
K.G.B.								
(1980-1987)								
PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
TOTAL	74,257,348	43,718,053	70,883,645	78,849,108	108,404,240	210,919,141	325,589,429	581,981,024
EEUU	73,076,266	43,380,207	70,523,418	77,982,928	107,502,338	209,331,525	322,308,328	574,509,969
PUERTO RICO	565,879	179,530		348,390	71,616	537,672	313,514	
BELICE	187,675	7,553		33,085				
CANADA	138,731	76,893	191,960	299,016	489,109	680,076	922,941	2,443,426
R.F.A.	86,942			5,338				22,276
GUATEMALA	84,915			20,184	7,100		28,890	163,858
HONDURAS	59,815	18,078	18,678		34,883			
EL SALVADOR	35,549					9,660		63,732
BRASIL	22,419	11,188	12,049				1,354,415	524,300
ESPAÑA	19,320	38,840				1,203		
FRANCIA	2,035		9,850	12,197	50,785	50,355	84,474	121,892
AUSTRALIA		13,034						
R.D.A.		9,850						
REINO UNIDO			127,690		141,201	204,284	255,183	543,398
COLOMBIA				127,449	78,054			
INDIA				17,417		24,915	53,714	204,000
BELGICA Y LUXEMBURGO				2,825				
COSTA RICA					48,879	1,822		
PERU						97,758		
URUGUAY						71		
JAPON							182,472	683,780
CHINA							61,615	
CHILE							20,020	259,700
YUGOSLAVIA							20,020	
PANAMA							19,338	17,500
ISLAS CAIMAN							6,325	1,400
ARGENTINA								1,198,898
COREA DEL SUR								997,978
SUECIA								68,357
PAISES BAJOS								63,399
DINAMARCA								3,483

FUENTE: INEGI, ANUARIOS ESTADISTICOS DE COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANO, 1980 A 1987.

De 1980 a 1983 la cerveza ocupó el segundo lugar dentro del valor de las exportaciones de las bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre, que corresponde al capítulo 22 en los Anuarios Estadísticos del Comercio Exterior. El primer lugar lo ocuparon las exportaciones de tequila. Sin embargo en 1984 subió al primer lugar dentro de este capítulo, manteniéndose ahí hasta 1987.

CUADRO 61

MÉXICO VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE CERVEZA (Miles de Pesos) (1980-1987)				
AÑO	Total País	TMCA	Cerveza	TMCA
1980	356,128,489	-	558,772	-
1981	492,008,208	38.1	670,782	20.4
1982	1,293,498,392	153.1	1,581,759	135.8
1983	2,715,149,569	117.9	3,337,547	111.0
1984	4,100,827,304	51.0	8,329,037	89.6
1985	5,853,064,927	42.7	17,395,129	174.8
1986	9,016,199,593	89.3	76,074,308	337.3
1987	26,285,859,000	185.2	290,244,000	281.5
	Promedio	93.9		104.3

FUENTE: ELABORADO CON BASE EN INEGI, ANUARIOS ESTADÍSTICOS DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, DE 1980 A 1987.

Del total del valor de las exportaciones a nivel nacional, el valor de las exportaciones de cerveza representó el 0.34% en promedio durante todo el periodo, siendo en 1980 del 0.15% y en 1987 del 1.02% del total (véase cuadro 63). La participación del valor de las exportaciones de cerveza dentro del total de las exportaciones nacionales fue siempre en ascenso, aunque la industria tiene su principal impulso en la demanda interna. Sin embargo, en 1988 la industria cervecera observó una caída en sus ventas externas. Este hecho contribuyó a evitar un mayor crecimiento de la industria cervecera, (1) ya que se tenían contemplados incrementos en las ventas externas que traerían recursos al país y así poder invertirlos para el crecimiento de la industria; sin embargo, como ya se explicó las exportaciones en 1988 no sólo no registraron alzas, sino que disminuyeron. Esto repercutió para que no pudieran realizarse como se habían planeado los proyectos de inversión y producción no sólo al interior, sino también al exterior.

1. Véase EXPANSIÓN, agosto 1989.

CUADRO 82

MEXICO VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE CERVEZA POR PAIS DE DESTINO MILES DE PESOS (1980-1987)								
PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
TOTAL	858,772	870,782	1,581,759	3,337,547	6,370,037	17,385,129	76,074,306	290,244,000
EEUU	548,530	689,910	1,572,063	3,302,434	6,276,720	17,258,080	75,164,178	285,515,000
PUERTO RICO	5,388	2,871		13,962	3,932	46,830	64,594	
BELECE	743	118		1,828				
CANADA	1,460	730	5,121	11,787	27,772	55,687	240,430	1,148,000
R.F.A.	785			312				16,000
GUATEMALA	1,207			1,360	739		12,019	120,000
HONDURAS	697	251	556		3,558			
EL SALVADOR	453					1,198		32,000
BRASIL	219	137	453				417,682	297,000
ESPAÑA	268	497				289		
FRANCIA	24		304	292	2,899	4,840	17,914	58,000
AUSTRALIA		141						
R.D.A.		128						
REINO UNIDO			3,262		7,016	17,772	58,476	297,000
COLOMBIA				4,598	3,613			
INDIA				664		3,099	15,808	151,000
BELEICA Y LUXEMBURGO				312				
COSTA RICA					2,788		218	
PERU							6,704	
URUGUAY							114	
JAPON							49,393	264,000
CHINA							17,329	
CHILE							6,124	140,000
YUGOSLAVIA							4,237	
PANAMA							4,096	8,000
ISLAS CARIAN							1,527	1,000
ARGENTINA								1,018,000
COREA DEL SUR								1,088,000
SUECIA								33,000
PAISES BAJOS								37,000
DINAMARCA								2,000

FUENTE: INEGI, ANUARIOS ESTADISTICOS DE COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANO, 1980 A 1987.

CUADRO 63

MÉXICO PARTICIPACIÓN DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE CERVEZA DENTRO DEL VALOR TOTAL DE LAS EXPORTACIONES (1980-1987)		
Año	Total %	Cerveza %
1980	100	0.15
1981	100	0.13
1982	100	0.12
1983	100	0.12
1984	100	0.15
1985	100	0.29
1986	100	0.76
1987	100	1.02
Promedio	100 %	0.34 %

FUENTE: ELABORADO CON BASE EN INEGI, ANUARIOS ESTADÍSTICOS DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS DE 1980 A 1987

3.2.3. MERCADO EXTERNO (DESTINO DE LAS EXPORTACIONES)

Estados Unidos es el principal mercado externo de la industria cervecera mexicana; en 1987 México exportó cerveza a este país con un valor de \$285,515,000 miles de pesos. Esto representó el 98.5% del valor de las exportaciones totales de cerveza. Canadá fue el segundo país a donde se exportó con el 0.3% de las exportaciones totales y 1,148 miles de pesos. Corea del Sur fue el tercer país, con el 0.3% del total de las exportaciones y 1,098 miles de pesos. También se exportó cerveza a Argentina, Brasil, Reino Unido, Japón, India, Chipre, Guatemala, Francia, Países Bajos, Suecia, El Salvador, República Federal Alemana, Panamá e Islas Caimán. El valor total de las exportaciones durante 1987 fue de \$290,244,000 miles de pesos.

En esta parte del trabajo considero muy importante analizar las ventas de cerveza mexicana al mercado norteamericano ya que México se ha situado en un lugar muy importante en el consumo de cerveza dentro de Estados Unidos. Esto es más relevante aún si se considera la importancia económica del país vecino y por tanto las dificultades que tiene un producto externo y más de un país como México para colocarse en una buena posición dentro de su mercado.

El mercado cervecero más importante del mundo es el de los Estados Unidos, con el 22% de la producción mundial. En 1987 ocupó el primer sitio en este renglón. En 1988 la producción de cerveza de Estados Unidos fue de 181.9 millones de barriles (1), representando esto el 83.1% de la capacidad de producción, que fue en este año de 219 millones de barriles. Entre 1982 y 1988 la producción de este país se incrementó sólaente el 1.5% (2).

Estados Unidos también es el importador número uno de cerveza. En 1987 importó 1,002 millones de litros. Gran Bretaña, que es el siguiente gran importador tan sólo compró 388 millones de litros en el mismo año (3).

Durante las dos últimas décadas, las importaciones cerveceras de Estados Unidos se expandieron rápidamente. Las importaciones crecieron en un 9.72% en 1983, 14.09% en 1984 y 9.9% en 1985, 11.84% en 1986 y 5.94% en 1987 (4). En 1982 las cervezas importadas sumaron el 3.16% del mercado de cerveza en Estados Unidos y en 1988 el 5.01%. En 1982 las importaciones sumaron 5,754,000 barriles, mientras que para 1988 crecieron el 63%, o sea a 9,398,000 barriles.

Debe señalarse que las ventas de la industria doméstica en EE.UU fueron en 1988 de 181.9 millones de barriles, que representa un incremento del 1.5% a partir de 1982. La cerveza producida en este país es consumida casi en su totalidad ahí mismo y menos del 2% de la cerveza producida en 1988 fue exportada (5).

1. M. Shanken, COMMUNICATIONS IMPACT, citado por: Oficina de Comercio de los EE.UU., PRESENTACIÓN EN CONTRA DE LA PETICIÓN PARA INCLUIR A LA CERVEZA MEXICANA EN EL SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS, Washington, 1989, P.11

2. Ibid., P.12

3. Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza, LA BUENA MEDIDA, Op.Cit., P.12

4. Modern Brewery Age, INDUSTRY SLUGGISHNESS HITS IMPORT CATEGORY, Vol. 40, No.28, 1989 Citado por: Oficina de Comercio de los EE.UU. Op.Cit., P.10

5. Oficina de Comercio de los EE.UU., Ibid., P.12

El mercado norteamericano es el mayor del mundo por su producción, importación y consumo. En él existe gran variedad de marcas (180 aproximadamente) y también una gran competencia que provoca una enorme inversión publicitaria y promocional (1).

La calidad y competitividad de la cerveza mexicana es evidente pues, aún cuando compete con productos elaborados en los países más avanzados tecnológica y económicamente sostiene su fuerte posición dentro de un mercado sumamente difícil como lo es el de Estados Unidos.

Las exportaciones totales de cerveza hacia Estados Unidos en 1984 fueron de 848.4 millones de litros y en 1987 de 1,091.7 millones de litros. Los principales países exportadores de cerveza a Estados Unidos son Holanda, México, Canadá, República Federal Alemana y Gran Bretaña. De 1984 a 1987 Holanda se ha situado en el primer lugar en cuanto a exportaciones de cerveza a EE.UU. Las exportaciones holandesas fueron de 315.5 millones litros en 1984 y de 300.3 millones en 1987, es decir, que en 1984 representaron el 37% del total de las exportaciones de cerveza a EE.UU. y en 1987 representaron el 28%. Aunque las exportaciones holandesas aumentaron hasta 1986, sufrieron una baja en 1987.

México ocupa actualmente el segundo lugar, después de Holanda, entre los exportadores de cerveza a ese país. En 1984 México exportó a EE.UU 62.3 millones de litros de cerveza, ocupando el cuarto lugar en el total de exportaciones hacia aquel país, pero en 1987 México exportó a este mercado 204.5 millones de litros, pasando del cuarto al segundo lugar en este renglón. Además, en 1984 México participaba únicamente con el 7% del total de las exportaciones de cerveza hacia Estados Unidos, mientras que en 1987 este porcentaje ascendió para representar el 27% (2) (véase cuadro 64).

1. Véase Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza, LA BUENA MEDIDA, Op.Cit., P.12
2. Idem.

PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES DE CERVEZA A EE. UU. (Millones de litros) (1984-1987)								
Pais	1984	%	1985	%	1986	%	1987	%
Holanda	315.5	37	336.9	36	349.5	34	300.3	28
México	82.3	7	99.4	11	173.0	17	294.5	27
Canada	231.2	27	226.2	24	232.1	22	236.4	22
R. F. A.	133.4	16	151.4	16	150.5	15	130.0	12
Gran Br.	21.2	3	24.5	3	25.8	2	30.3	3
Resto Mundo	84.8	10	93.2	10	103.5	10	100.2	9
Total	848.4		931.6		1,034.4		1,091.7	

FUENTE: ASOCIACIÓN NACIONAL DE FABRICANTES DE CERVEZA, LA BUENA MEDIDA, Op. Cit., P.12

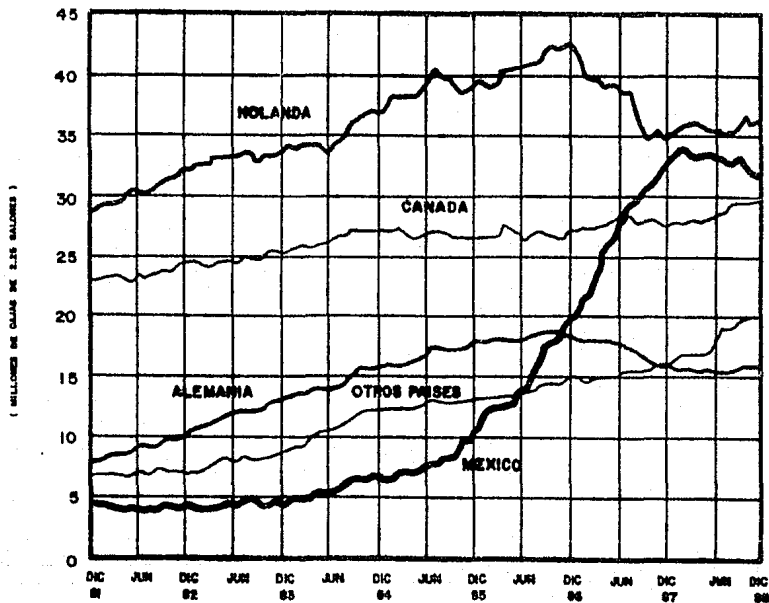
En 1988 las exportaciones de cerveza mexicana a Estados Unidos bajaron un 11.8% comparado con 1987. En 1988 la participación mexicana en el mercado de importación norteamericano fue del 22.9%. Este declive continuó en la primera mitad de 1989. Las razones de esta baja son diversas, entre ellas se encuentra el "absurdo rumor de que la cerveza mexicana contiene orina (1), otra razón es que existe una brecha en el precio doméstico y el precio de la cerveza importada, que era de 1.00 dólar en 1985, incrementando a más de 2.00 dólares en 1988 (2).

La baja en la importación de la cerveza mexicana no fue exclusiva, sino que fue reflejo de un declive general de las importaciones de cerveza a Estados Unidos de un 7.3% hasta junio de 1989, comparado con el mismo periodo del año anterior.

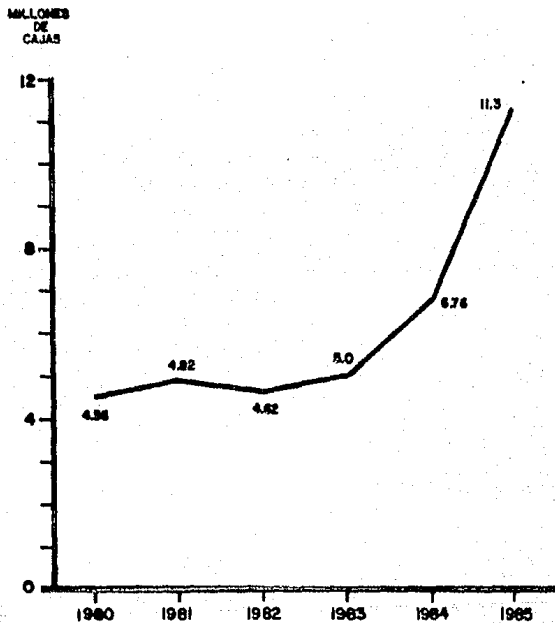
1. BEER MARKETER'S INSIGHTS, 1989 Citado por: Oficina de Comercio de los EE.UU., Op.Cit., P.6

2. Idem

COMPORTAMIENTO DE LOS PRINCIPALES IMPORTADORES DE CERVEZA A E.E.U.U.



IMPORTACION DE CERVEZA MEXICANA A E.E.U.U. (1980-1985)



Las exportaciones de cerveza mexicana a Estados Unidos se incrementaron año con año pasando de 44.4 a 294.5 millones de litros de 1983 a 1987. Esto significa un aumento de 250.1 millones de litros lo cual representa también un incremento del 583.2%. Estas exportaciones tuvieron una tasa media de crecimiento anual promedio del 80.9%. A pesar de ello se registra una baja en las importaciones de cerveza mexicana a EE.UU en 1988 como ya se mencionó anteriormente (véase cuadro 67).

CUADRO 67

EXPORTACIONES DE CERVEZA MEXICANA A ESTADOS UNIDOS		
Millones de litros (1984-1987)		
		TMCA %
1983	44.4	-
1984	62.3	40.2
1985	99.4	59.5
1986	173.0	74.0
1987	294.5	70.2
	Promedio	60.9

FUENTE: ASOCIACIÓN NACIONAL DE FABRICANTES DE CERVEZA, LA BUENA MEDIDA, Op. Cit., P.12

"Las ventas a Estados Unidos de cerveza mexicana comenzaron a subir en 1981. En 1984 se registró un drástico incremento con un salto de 40.2% más que el año anterior" (1). Los estados de mayor consumo de cerveza mexicana en ese año eran Texas, Illinois, Nuevo México y California (2).

Las tres empresas cerveceras mexicanas (Cuauhtémoc, Moctezuma y Modelo) pertenecen al grupo de las principales empresas exportadoras no petroleras. Esto se puede comprobar observando que, en 1986, Modelo ocupó el lugar número 13 teniendo un valor en sus exportaciones de 77,784 miles de dólares. En cuanto a su participación en las exportaciones no petroleras, el porcentaje de la empresa es del 0.80% (3)

1. EL HERALDO DE MÉXICO, 4 agosto 1984. P. 5F
2. Véase EXPANSIÓN, 10 de Noviembre de 1982.
3. Véase SECOFI, LAS PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS, Op. Cit., P.7

La Cervecería Moctezuma, S.A. se situó en el lugar número 44 con un valor en sus exportaciones de 17,866 miles de dólares. Su participación en las exportaciones no petroleras fue de 0.18% (1). Cervecería Cuauhtémoc obtuvo el lugar número 46 con un valor en sus exportaciones de 16,708 miles de dólares. Su participación en las exportaciones no petroleras fue de 0.17% (2).

La empresa que más exporta es Cervecería Modelo, la cual representó en 1985 el 60.2% de las exportaciones totales de la industria. En segundo lugar se situó Moctezuma, con el 15.9% del total y finalmente Cuauhtémoc con el 14.9% del total (véase cuadro 68).

CUADRO 68

EXPORTACIONES DE LAS TRES EMPRESAS CERVECERAS MEXICANAS (Miles de dólares) 1985		
		%
Cuauhtémoc	16,708	14.9
Moctezuma	17,866	15.9
Modelo	77,784	69.2
Total	112,358	100

FUENTE: SECOFI, PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS, Op. Cit., P. 34

Una de las marcas de cerveza mexicana que ha tenido un gran éxito en el mercado norteamericano es Corona. Para 1985 la cerveza Corona fue la que tuvo mayor crecimiento en cuanto a sus exportaciones a Estados Unidos y ocupó el primer lugar dentro de las cervezas mexicanas importadas a aquel país. Además de manejar más del 70% de las ventas mexicanas de cerveza a E.U., Corona rebasó en 1985 a la Becks alemana y a la Holser canadiense y se colocó en el segundo lugar entre más de 180 marcas importadas por E.U.

1. Idem.
2. Idem.

La cerveza Corona fue introducida a EE.UU. en 1982 (1) y en años recientes ha tenido un crecimiento muy importante en comparación con otras cervezas dentro del mercado norteamericano (Corona Extra es la cerveza importada con el mayor crecimiento en la historia de E.U. "Los embarques de cervezas holandesas -líderes del mercado- cayeron 14% en 1987. Las de Corona Extra, en cambio, subieron a 24.5 millones de cajas contra poco más de 14 millones en 1986. La participación de Heineken en el mercado de cervezas importadas bajó de 38% a sólo 23% y la de Corona subió 18.9%" (2).

Las ventas de Corona pasaron de 1.7 millones de cajas en 1984 a 5.2 millones en 1985, lo cual significó un incremento del 403.8% en tan sólo un año. En 1987 y principios de 1988 tuvo ventas promedio de 1.8 millones de botellas diarias. Sin embargo, las ventas de Corona en EE.UU. bajaron en 1988 después de un desarrollo explosivo durante muchos años debido en gran parte a su presentación. Barton Beers atribuye este declive al incremento de la competencia en el uso del cuello largo ya que el empaque siempre ha sido considerado una clave importante en la atracción que ejerce Corona en el consumidor. Tanto Anheuser-Busch y Miller introdujeron el cuello largo en sus cervezas para tener una mejor competencia (3).

1. MARKET WATCH, Abril 1986, P.15

2. EXPANSIÓN, marzo 30, 1988 vol.XX, No.487, P.30. Nota: Los importadores de Modelo son: Barton Beers Ltd. que domina el oeste de los EE.UU con 400 distribuidores que cubren los 23 estados de la región y la Compañía Importadora Gambrinus Importing, que domina en el este de EE.UU. con 80 distribuidores en 18 estados. Un tercer importador opera en toda la nación exclusivamente con la cerveza Pacifico y tres más se ocupan respectivamente de las ventas a Japón, Canadá y Australia. "Fue a mediados de 1970 cuando se utilizó un envase especial tipo americano, se diseñaron nuevas etiquetas, diferentes empaques y se establecieron las primeras relaciones con distribuidores en el extranjero. Los envíos de Grupo Modelo no superaban las 40,000 cajas. La cerveza se vendía poco, además de que una cerveza Coronita puertorriqueña disputaba a la marca mexicana sus derechos de marca. Fue hasta agosto de 1983 cuando Modelo adquirió la marca en forma definitiva, pero resolver este problema no fue fácil ya que la empresa caribeña había registrado su propia Corona en Estados Unidos desde 1957, lo cual obstaculizaba el acceso de la firma mexicana"...según diarios estadounidenses, la botella clara, de cuello largo y etiqueta impresa directamente sobre el vidrio se convirtió en símbolo de status.

3. MARKET WATCH, Octubre, 1988 P.18.

El año de 1988 no sólo afectó las exportaciones de Modelo, sino que "las exportaciones de cerveza mexicana en general y las de Cuauhtémoc y Moctezuma en particular, sufrieron una disminución de aproximadamente 10% en volúmen, motivada por el nulo crecimiento de la industria de cervezas importadas en los Estados Unidos" (1).

Esta baja en las exportaciones de Corona es definida por los ejecutivos de Modelo como una estabilización más que un estancamiento (2). En 1988 las cervezas Sol y Pacífico tuvieron ganancias, sin embargo no pasó lo mismo con las marcas Chihuahua y Superior.

De cualquier modo, mientras que Heineken es la cerveza mayormente importada, Corona es la cerveza de mayor importación en los estados occidentales. La cerveza mexicana sumó el 54.7% de todas las cervezas importadas vendidas en Texas durante 1988. En este mismo año, Corona sumó el 35.6% de las ventas de cerveza importada en California, 28.7% en Colorado, 39% en Louisiana, 15.7% en Ohio y 29.6% en Missouri (3).

"Recientemente Modelo introdujo, exclusivamente con fines de exportación la "Corona Light". Otras marcas como Negra Modelo, Pacífico, Sol y Modelo Especial continúan obteniendo incrementos en el mercado norteamericano" (4).

Las exportaciones de Corona a los EE.UU. han crecido mucho. En 1984 crecieron 98.2%, 226.1% en 1985, 161.3% en 1986 y 83.7% en 1987 (5). El problema de Modelo en este periodo fue que la compañía no podía cubrir la demanda (6). Un problema de capacidad similar lo tuvo Cuauhtémoc cuando introdujo Simpático en 1988 (7).

Aún cuando las ventas de Corona cayeron un 13.0% en 1988, los importadores de Corona sostienen que su meta es todavía convertirse en el número uno a nivel nacional (8). Este deseo se hace más evidente al ver que el objetivo es hacer de Corona Light la cerveza light de mayor venta en E. U. (9)

1. Bolsa Mexicana de Valores, Expediente de Fomento Económico Mexicano, Información de la...
2. Oficina de Comercio de los EE.UU., Op.Cit., P.6
3. Ibid, P.11
4. EL HERALDO DE MEXICO, 4 de agosto de 1989, P. 5F
5. BEER MARKETER'S INSIGHTS, 1989, Citado por: Oficina de Comercio de los EE.UU., Op.Cit., P.7
6. MODERN BREWERY AGE, Vol. 36, No. 28, julio 13, 1987. Citado por Idem.
7. Idem.
8. Idem.
9. THE BREWERS BULLETIN. Vol. 82, No. 42, mayo 30, 1989. Citado por Idem.

Bohemia ha tenido también gran impulso en Estados Unidos; Simpático ha vendido 525 mil cajas, haciendo de su introducción al mercado norteamericano una de las más exitosas.

CUADRO 69

EXPORTACIONES DEL GRUPO MODELO (Estados Unidos) (1981-1988)	
Millones de Cajas	
1981	0.157
1983	0.787
1985	5.35
1986	14
1987	24.5
1988	22 (Octubre de 1988)

FUENTE: ADVERTISING AGE, ABRIL 1986, No. 28, MARKET WATCH, OCTUBRE 1988, NOVEDADES, 18 DE SEPTIEMBRE DE 1986, P.1

La participación del grupo Modelo dentro de las exportaciones totales de cerveza mexicana a Estados Unidos es la mayor. En 1986 y 1987 su participación en el total fue del 68.8% y 73.4% respectivamente, es decir, Modelo exportó en 1986 120,400 miles de litros de un total de 175,000 miles de litros exportados por toda la industria; en 1987 exportó 216,404 miles de litros de un total de 294,503 miles de litros exportados por la industria (véase cuadro 70).

CUADRO 70

CONTRIBUCIÓN DEL GRUPO MODELO EN LA EXPORTACION DE CERVEZAS MEXICANAS A ESTADOS UNIDOS (Miles de litros) (1984-1987)			
Año	Total Industria	Grupo Modelo	Participación Grupo Modelo
1984	62,325	13,788	22.1%
1985	99,474	45,860	46.1%
1986	175,000	120,400	68.8%
1987	294,503	216,404	73.4%

FUENTE: EXPANSIÓN, MARZO 30, 1988, Op. Cit.

En 1988. Los principales estados a donde exportó el Grupo Modelo fueron Chicago, Texas, Massachusetts, Connecticut, Denver, Nueva York, California y Chicago; Cervecería Moctezuma exportó principalmente a California, Nueva York, Virginia, Maryland, Florida y Nueva Jersey. Cuauhtémoc tuvo sus mayores ventas de exportaciones en California, Texas, Illinois, Carolina del norte y Nueva York (1). Por lo anterior, puede afirmarse que los estados en donde se consume la mayor parte de cerveza mexicana dentro de Estados Unidos son California y Nueva York.

Cervecería Modelo ha incrementado sus exportaciones a otros países como a Canadá, "en donde en octubre de 1987 firmó el convenio de importación de la cerveza Corona Extra con su importadora de Santa Fe Beverage Company para las provincias del oeste: Quebec, Ontario, New Brunswick, Nova Scotia, New Foubland y Prince Edward Island. The Mark Antony Group Inc. es el agente importador de Corona Extra para las provincias del Este de Canadá " (2). Además se han incrementado las exportaciones a Australia, Nueva Zelanda y en el mercado Europeo.

Cervecería Modelo vendió en 1987 el 99.5% de sus exportaciones a Estados Unidos, el 0.3% a Canadá y el 0.2% a Japón. Estas últimas fueron mínimas debido a la gran demanda de los Estados Unidos de sus productos que no ha sido satisfecha debido a falta de capacidad instalada de producción en lo que se refiere a embotellado de cerveza (3). Al igual que esta cervecería, que destina la mayor parte de sus exportaciones a Estados Unidos, también cervecería Moctezuma destina a este mercado el 91% de sus exportaciones, a Inglaterra el 6%, a Canadá el 2% y a otros países el 1% (4).

Por su parte, Cervecería Cuauhtémoc destina a Estados Unidos el 98% del total de sus exportaciones, a Canadá el 1% y a otros países el 1% (5). Lo anterior confirma la importancia que tiene el mercado norteamericano en el comercio exterior de la industria cervecera.

Tecate ocupa el segundo lugar en ventas después de Corona en lo que se refiere a cerveza mexicana y en el mercado norteamericano ocupa el décimo lugar en importación a EE.UU. La Cerveza Dos Equis ocupa el lugar 11 en el mercado norteamericano, la cerveza Sol el lugar 17, la Chihuahua el 28, Carta Blanca el 32, Pacífico el 33, Bohemia el 39 y Superior el 41 (6).

1. Cuestionario 1 Anexo.
2. EL HERALDO DE MEXICO, 4 agosto 1989, P. 5F
3. SECOFI, REPORTE INTERNO, Dirección de Comercio Exterior, Información de la...
4. Cuestionario 1 Anexo.
5. Idem.
6. MARKET WATCH, Octubre 1988, Pag. 19

Las principales marcas de cerveza que son importadas por EE.UU son Heineken (Holanda) con el 24.7% de participación en el total durante 1987; Corona (México) con el 19.2% de participación en el mismo año; Molson (Canadá) con el 10.7% de participación; Beck's (Alemania) con el 8.0% y Moosehead (Canadá) con el 4.6% (véase cuadro 71).

CUADRO 71

PRINCIPALES MARCAS DE CERVEZA IMPORTADAS POR EE.UU. (Participación dentro del Total) (1984-1987)				
	1984	1985	1986	1987
Heineken (Holanda)	33.7%	31.6%	29.7%	24.7%
Corona (México)	1.6%	4.7%	11.2%	19.2%
Molson (Canadá)	13.1%	11.6%	11.2%	10.7%
Beck's (Alemania)	8.6%	8.7%	8.8%	8.0%
Moosehead (Canadá)	5.5%	5.6%	4.9%	4.6%

FUENTE: EXPANSIÓN, MARZO 30, 1988, Op.Cit.

En 1988 Moctezuma tenía el 2.7% del mercado de cervezas importadas en EE.UU. y Cuauhtémoc el 3.6%.

Grupo Modelo tiene muchos planes de expansión al extranjero: sin embargo, existe el problema de que la demanda muchas veces llega a ser mayor que la oferta.

Por otra parte, las ventas de Cervecería Moctezuma en el mercado extranjero fueron en 1988 de 48,574 millones de pesos, mientras que las ventas de Cervecería Cuauhtémoc fueron en ese mismo año de 80,097 millones de pesos (1).

La marca de mayor venta en el mercado extranjero de Cervecería Moctezuma es la cerveza XX siguiéndole la cerveza Sol y la de Cervecería Cuauhtémoc es Tecate (2).

Moctezuma exporta alrededor de un 6% de su producción y tiene una participación del 12.8% del total de cervezas mexicanas que se exportan (3).

1. Cuestionario 1 Anexo.

2. Nota: Los importadores de Tecate son Wisdom Imports y de Dos Equis Pearl Brewery and Terramar. Véase MARKET WATCH, Abril, 1988, P.8

3. Bolsa Mexicana de Valores. Expediente de Cervecería Moctezuma, Información de la...

La enorme competencia que se presenta en EE.UU. provoca una enorme inversión en publicidad. De todas las marcas, Heineken es la que más pagó en este renglón durante 1988, pagando 11.1 millones de dólares. En segundo lugar en cuanto a su gasto en publicidad está Corona Extra con 10.0 millones de dólares. La otra cerveza mexicana que se colocó en décimo lugar en el gasto en publicidad fue Dos Equis con 2.5 millones de dólares (1). De 1987 a 1988 la publicidad de la cerveza Corona tuvo un incremento porcentual del 54.3%, tal como se muestra a continuación (Cuadro 72):

CUADRO 72

GASTO EN PUBLICIDAD DE LAS 10 PRINCIPALES MARCAS EN EE. UU. (Millones de Dólares) (1985-1988)					
	1985	1986	1987	1988	% 1987-1988
Heineken	28.9	15.1	9.1	11.1	22.3
Corona Extra	0.8	3.4	8.5	10.0	54.3
Beck's	4.5	8.1	8.6	7.5	12.6
Foster's	-	3.8	5.4	8.1	13.4
Molson Golden	13.5	10.4	9.0	8.0	-33.4

FUENTE: MARKET WATCH, Octubre 1989, P. 55

Las principales compañías en Estados Unidos y con las que las empresas mexicanas tienen que competir son, Anheuser-Busch y Miller Brewing-J, con el 62.2% del total de ventas en el mercado captado para las empresas norteamericanas. El 32% de las ventas en 1988 en aquel país fueron para seis compañías: Stroh, Coors, Heileman, Dabst, Genesee y Falstaff (2). Una variedad de cervecerías regionales pequeñas comparten el 5.8% de las ventas en EE. UU.

Sólo tres de estas compañías (Anheuser Busch, Miller Brewing y Coors) incrementaron sus ventas en 1988. En abril de 1989, los embarques de cerveza doméstica declinaron el 2%. Por primera vez, Coors perdió dinero, sus ventas bajaron 5.3% en el primer cuarto de 1989. En este mismo tiempo, los embarques de Stroh declinaron 7.5% y los de Heileman declinaron aproximadamente 14% (3). Como consecuencia de ello, las ganancias de la industria cervecera norteamericana son más bajas que otras industrias. En 1988 la industria cervecera registró en EE. UU. ganancias de 2.7% en sus ventas, mientras que las ganancias netas en las ventas de todas las industrias manufactureras en ese mismo año fue del 3.8%. Esta situación ha contribuido para que Estados Unidos no reconsiderara a la cerveza mexicana dentro del Sistema Generalizado de Preferencias.

1. MARKET WATCH, Octubre, 1989, P. 55
2. Cámara de Comercio de Estados Unidos, Op. Cit., P. 14
3. Ibid. P. 15

3.2.4. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS DE ESTADOS UNIDOS

Para analizar adecuadamente la dinámica del comercio de cerveza entre México y Estados Unidos es preciso hacer mención de dos aspectos importantes: la situación de la cerveza mexicana dentro del Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos y los requisitos a los cuales deben apegarse las importaciones de cerveza a este país.

"El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) es un esquema mediante el cual las naciones industrializadas otorgan preferencias arancelarias encaminadas al aumento de los ingresos de exportación de las naciones en desarrollo y a promover la entrada preferencial o libre de las manufacturas, semimanufacturas y ciertos productos agrícolas, pesqueros e industriales primarios, basándose en la no reciprocidad, ni discriminación" (1).

En el SGP de Estados Unidos los productos elegibles ingresan al mercado libres de arancel, lo que origina una mayor competitividad en los precios de venta frente a los artículos de países industrializados que pagan los aranceles establecidos (2).

El SGP de EE.UU. entró en vigor el 10. de enero de 1976. con lo cual este país se convirtió en el último de los 23 países industrializados que conceden preferencias al mundo en desarrollo. "La Ley de Comercio y Aranceles de 1984, en su título V (Renovación del SGP) autorizó nuevamente al Ejecutivo, para continuar otorgando preferencias hasta el 4 de julio de 1993" (3).

La cerveza fue incluida en el SGP de EE.UU. en 1977; sin embargo, este trato preferencial se le retiró a México en 1982 a solicitud de la Asociación de Productores de Cerveza de Estados Unidos. De esta manera la cerveza mexicana pasó a ser sujeto de las normas regulares de importación a EE.UU. Actualmente el producto continúa excluido.

En EE.UU. existen tres mil productos incluidos libres de impuestos, de los cuales México aprovecha 1.500 aproximadamente. Pero existen dos limitantes:

a) Cláusula de Necesidad Competitiva.- Cuando un producto de un país determinado rebasa más del 50% del total de las importaciones de Estados Unidos de ese producto, se le retira del SGP.

1. SECOFI, Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales, SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS DE ESTADOS UNIDOS, México, 1989.

2. Idem.

3. Idem.

b) También se le retirará del SGP si la importación del producto es superior a una cantidad expresada en valor, la cual se ajusta anualmente según el crecimiento del Producto Nacional Bruto de EE.UU. En 1989 dicho monto fue de 89.9 millones de dólares.

Sin embargo, debido a la alta competitividad de la cerveza mexicana, las limitantes se modificaron, haciéndolas más difíciles para México y para proteger el mercado norteamericano. De esta forma y por ser la cerveza de EE.UU. considerada como un producto sensible se le redujo a la cerveza el límite de necesidad competitiva del 50 al 25%, lo que en 1988 equivalía a un monto de 32.2 millones de dólares (1).

Desde 1982 la cerveza mexicana entra al mercado norteamericano con un arancel, el cual ascendió en 1989 a 1.6 dólares por litro.

A fines de 1987 se llevaron a cabo las negociaciones del Acuerdo entre ambos países relativo a un Marco de Principios y Procedimientos de Consulta sobre Relaciones de Comercio e Inversión (del cual se hablará más claramente después). Bajo este acuerdo México suspendió la cuota de cerveza a Estados Unidos establecida en un millón de dólares, es decir, que hasta antes de 1987 solamente se importaba cerveza de Estados Unidos por el valor de un millón de dólares y no más.

Cabe aclarar que en México, la cerveza importada paga un arancel del 20% ad valorem. Este arancel es uno de los más altos entre todos los productos. Por otra parte, no se requiere de permiso previo.

"En 1989 la cerveza se consideró en la lista de peticiones presentada por el gobierno de México ante EE.UU. con el fin de suspender los límites de necesidad competitiva. Sin embargo, la cerveza no fue incluida en la lista de productos que EE.UU. considera para su redesignación en 1990" (2). Uno de los aspectos que se destacan son las cifras en cuanto a exportaciones de cerveza a Estados Unidos: "las exportaciones mexicanas de cerveza a EE.UU. se incrementaron de 63.1 millones de dólares en 1985 a 198 millones de dólares en 1987, cayendo un 15% en 1988 a 175 millones de dólares" (3).

La cerveza fue incluida en la lista de reducciones arancelarias con EE.UU a negociarse bajo la Ronda Uruguay, pero aún así sigue en pie la presentación en contra de la petición para incluir a la cerveza mexicana en el SGP de 1989. En esta petición se señala que, a pesar de las predicciones en contrario, las ventas de cerveza mexicana han aumentado aún sin el trato que se le daba bajo el SGP y para EE.UU esto demuestra que la cerveza mexicana es competitiva internacionalmente. Por ello, el Instituto de la Cerveza de EE.UU. sostiene que no hay bases para incluir nuevamente a la cerveza en el SGP.

1. SECOFI, Dirección General de Negociaciones Comerciales Internacionales, información de la...
2. Idem.
3. Idem.

El gobierno mexicano ha solicitado el reingreso de la cerveza al SGP norteamericano. Por ello se han seguido negociaciones al respecto. A continuación veremos los argumentos tanto de EE.UU en contra de incluirla nuevamente y los argumentos de México para volver a tener el trato preferencial.

El Instituto de la Cerveza en EE.UU hace mención que hasta donde sabe, no ha habido ninguna reinstalación discrecional en el SGP de un producto que haya sido excluido de él bajo la autoridad discrecional del presidente de EE.UU (1). Según afirma el Instituto, el reinstaurar a un producto dentro del SGP significa que la decisión original del presidente fue un error, o bien, que la situación del mercado ha cambiado radicalmente. Sin embargo el ascenso de las ventas de la cerveza mexicana no ha cambiado y ello confirma la posición presidencial de 1982 para sacar a la cerveza mexicana del SGP.

Además de la competitividad de la cerveza mexicana, existe otra razón que confirma el deseo de no incluir nuevamente a este producto en el SGP. "Esta razón es la prohibición en contra de las importaciones norteamericanas de cerveza. Sólo desde que México ingresó al GATT ha permitido la importación de cerveza con un 20% ad valorem. Esto puede compararse con el arancel que pagan las importaciones mexicanas a EE.UU, que es de 1.8 dls por litro, que equivale aproximadamente al 2% ad valorem" (2). Respecto a este argumento de EE.UU, debe señalarse que México no prohibía la importación de cerveza norteamericana a su territorio, sino que existía la cuota de un millón de dólares, la cual se eliminó. Sin embargo, esto es manejado a la conveniencia de aquellos que no desean incluir nuevamente a la cerveza en el SGP de EE.UU.

Otro de sus argumentos es que, las ventas de cerveza norteamericana en México se ven impedidas por acuerdos de exclusividad entre las cervecerías mexicanas y los minoristas. Bajo estos arreglos, las pequeñas tiendas se comprometen a vender exclusivamente el producto de una empresa determinada de cerveza. En respuesta, la empresa le otorga concesiones financieras u otras prestaciones como por ejemplo, le proporciona refrigeradores para la cerveza los cuales no serían comprados por la tienda por su alto costo (3).

Además, dicen, la competitividad de la cerveza mexicana no ha cambiado, sino al contrario, es hoy más competitiva en el mercado internacional que cuando se le sacó del SGP. Desde que salió del SGP la participación mexicana en el mercado de importación estadounidense ha pasado del 5.8% en 1983 al 22.9% en 1988 (4). México tiene el segundo mayor volumen de cerveza exportada a EE.UU superada sólo por Holanda.

1. Oficina de Comercio de Estados Unidos, Op.Cit., P. 9

2. Ibid. P. 4

3. Idem

4. BEER MARKETER'S INSIGHTS 1989, Citado por Ibid., P.5

Desde que México salió del SGP sus exportaciones a los EE.UU han sobrepasado a las de Canadá y Alemania Occidental, dos de las principales naciones cerveceras en el mundo (1).

Esto confirma nuevamente la competitividad de la cerveza mexicana, la cual se vende aproximadamente por 4.00 dlis. la botella en los EE.UU (2).

Por otra parte, la reestructuración del SGP para la cerveza mexicana afectaría negativamente la expansión de las cervezas que actualmente exportan otros países (3). En 1988 los EE.UU importaron cerveza de 28 países beneficiarios del SGP (las importaciones hicieron un total de 4,905,910 galloones = 18,544,339.8 litros). El país que más importó bajo el SGP en 1988 fue Trinidad y se sostiene que no sería lógico permitir a México que compita bajo las mismas bases con Trinidad tomando en cuenta las economías de ambos países. "Las importaciones de Trinidad en 1988 sumaron 1,053,917 galones (3,983,808.25 litros) mientras que México importó 66,700,733 galones (252,128,770.7 litros) o 63 veces más que Trinidad aproximadamente (4).

Si la cerveza mexicana hubiera entrado bajo el SGP en 1988 hubiera representado más del 93% de todos los importadores de cerveza bajo el SGP. En este punto cabe aclarar que durante 1984, en el Acta de Comercio y Tarifas, que el Comité Sobre Procedimientos y Significados (Committee on Ways and Means) especificó que, debido a que el Comité no desea una diferente distribución de los beneficios del SGP entre los países beneficiarios y particularmente la concentración de estos beneficios entre un pequeño número de países en desarrollo más avanzados, se harán las modificaciones pertinentes al programa destinado a promover la distribución del SGP para que también se beneficie a los países en desarrollo menos avanzados (5).

México argumenta que la importación de cerveza mexicana no lesiona los intereses de la industria norteamericana. Las condiciones de 1983 ya no existen, pues la tarifa de importación se redujo del 100 al 20% y se eliminó la necesidad de permiso previo de importación.

Además, se sostiene que la cerveza mexicana en Estados Unidos no amenaza a la industria de aquel país pues representa el 1% de las ventas totales.

1. Nota: Alemania Occidental está en el segundo lugar como productor después de los EE.UU. Canadá se colocó en el lugar número 11 mientras que México se sitúa en el 8o. lugar.

2. FINANCIAL TIMES, agosto, 1989, Citado por Oficina de Comercio de EE.UU., Op.Cit., P.5

3. Oficina de Comercio de los EE.UU., Ibid, P.8

4. Ibid, P.9

5. Ibid, P.10

La salida de la cerveza mexicana del GGP de EE.UU significa que las ventas de nuestro producto se habían incrementado considerablemente en ese mercado. Esto provocó su salida del GGP, lo cual quiere decir que, aún cuando las ventas de cerveza mexicana representan el 1% del total, mantienen un aumento constante que llega a afectar las ventas de las marcas locales.

Es en este tipo de situaciones en que se hace necesaria la diversificación de los mercados. Aunque las mayores ventas de cerveza mexicana se hacen al interior del país, considero importante que no sólo se dependa (en términos de comercio exterior), en la medida en que la industria cervecera nacional lo ha venido haciendo, de las ventas hacia un sólo país, que en este caso es Estados Unidos y al cual se destinan más del 90% de nuestras exportaciones. Considero importante que se mantenga dicho mercado por sus ventajas implícitas (cercanía, reducción de costos de transportación, rapidez en trámites, etc.) pero también que se reafirmen los lazos comerciales que se sostienen con nuevos países como son el caso de Japón y Europa.

3.2.5. CONDICIONES A LAS QUE DEBEN APEGARSE LAS IMPORTACIONES DE CERVEZA EN EL MERCADO NORTEAMERICANO

Si bien no profundizaremos en los requisitos específicos en materia de bebidas alcohólicas y cerveza dentro de Estados Unidos, sí daremos un panorama general sobre las líneas a seguir por las importaciones mexicanas a ese que es nuestro principal mercado, es decir a Estados Unidos.

Aunque en EE.UU, a diferencia de México, las regulaciones referentes a la producción, venta y consumo de cerveza competen a cada estado, hay ciertas generalidades en cuanto a su importación que podemos analizar. Para tal efecto, se utilizó la información proporcionada en el Código de Regulaciones Federales de Estados Unidos (1).

Las empresas mexicanas mantienen relaciones con los agentes importadores de sus productos en EE.UU, como lo es, por ejemplo, Barton Beers. Ellos se encargan de asesorar y señalar a la empresa mexicana las especificaciones a las que deben apegarse sus exportaciones e incluso de llevar a cabo algunos trámites en el país de destino.

1. National Archives of the United States, CODE OF FEDERAL REGULATIONS, 1987

Un importador que venda cerveza en EE.UU. debe quedar sujeto a las disposiciones establecidas en la parte 194 del capítulo 27 del código de regulaciones federales de EE.UU (CFR), en el cual se indica:

a) Sus disposiciones serán aplicables en todos los estados de los EE.UU y el distrito de Columbia.

b) Cualquier persona, excepto una agencia estatal o de una subdivisión política, que venda cerveza a otro comerciante debe obtener un permiso que le autorice negociar con la cerveza.

c) Se impondrá un impuesto especial a las personas que vendan cerveza ya sean minoristas (los que venden cerveza a las personas que no son comerciantes en cerveza) o mayoristas (los que venden a comerciantes y más de 20 galones o más a la misma persona al mismo tiempo).

La tasa del impuesto especial puede pagarse anual o mensualmente. La tasa anual es como sigue:

- Para mayoristas en licores (aguardientes, vinos, cerveza)	255.00 dls.
- Para mayoristas en cerveza (sólo cerveza)	123.00
- Para minoristas en licores (aguardientes, vinos, cerveza)	54.00
- Para minoristas en cerveza (sólo cerveza)	24.00

La tasa mensual es:

- Para el comerciante minorista limitado (aguardiente, vinos, cerveza)	4.50
- Comerciante minorista limitado (vinos, cerveza)	2.20

El comerciante minorista limitado es aquel que vende aguardientes, cerveza o vino en ocasiones como picnics, carnavales y eventos similares.

El impuesto especial también deben pagarlo los clubes u organizaciones similares que vendan cerveza, restaurantes, etc. Es decir, la obligación de pagar el impuesto especial es para cualquier persona en cualquier lugar de los EE.UU. La persona que no pague dicho impuesto será considerado como violador de la ley y tendrá que ser castigado a menos que justifique con razones lógicas su falta. La pena varía entre el 5% del impuesto que debió pagar o más, dependiendo del tiempo que haya pasado.

Cada importador que exceda de cinco millones de dólares pagará un impuesto por "Transferencia Electrónica de Fondos" para hacer, a su vez, el pago de sus impuestos. Debe usar un banco comercial para hacer su pago a través de la Transferencia Electrónica de Fondos (sólo en efectivo), que es cualquier transferencia de fondos iniciado a través de una terminal electrónica, telefónica o magnética de computadora, así como el ordenar, instruir, o autorizar a una institución financiera débitos o créditos, de acuerdo con los procedimientos establecidos en

el servicio aduanal. Este impuesto es considerado uno de los mayores de todos en cuanto a importaciones se refiere.

Cualquier persona, excepto una agencia estatal o de subdivisión política que se encuentre negociando con cerveza, destilados o vinos deberá tener una licencia de importación. Además, la cerveza importada pagará aranceles de acuerdo a lo establecido en la Administración Federal de Alcohol. Ya hemos mencionado que el arancel que debe pagar la cerveza mexicana para importarse a EE.UU es de 1.8 dlis. por litro.

Es decir, que la cerveza mexicana importada a EE.UU debe pagar el arancel mencionado, el impuesto especial, debe pagar en caso de que lo requiera, el impuesto por Transferencia Electrónica de Fondos y debe contar con la licencia de importación. Estos son los requerimientos generales, ya que cada estado puede solicitar determinados señalamientos pero éstos son más específicos, referidos a impuestos por transportación o venta de cerveza, requisitos de etiquetado y publicidad, etc.

Para vender, embarcar o mandar o recibir cerveza, es necesario que esté empaquetada y que esté etiquetada. En la etiqueta, al igual que en México, debe darse determinada información como la marca, clase de bebida, nombre y dirección de la empresa, contenido neto. En el caso de la cerveza importada, debe señalarse el nombre y dirección del importador. En caso de que sea embotellada o empacada por una persona en EE.UU, su nombre y dirección, contenido alcohólico (cuando sea requerido por la ley del estado respectivo), la siguiente frase separada de cualquier otra información cuando exista sacarina en el producto: "El abuso en el consumo de este producto es nocivo para su salud", debe declararse, en su caso, el contenido de sulfatos, así como la clase y tipo de bebida, tal como se conoce en el mercado.

No se considerará cerveza a las bebidas que contengan menos de la mitad del 1% de alcohol por volumen.

Los nombres geográficos usados en las cerveza serán los del lugar de producción de dicha cerveza o bien, si no son producidas en ese lugar, deberán acompañar el nombre por la palabra "tipo" o algún otro indicador del verdadero lugar de producción.

En la cerveza importada deberán aparecer las palabras "importado por" ("imported by") o una frase semejante e inmediatamente después del nombre del importador o agente o distribuidor o cualquier otra persona, responsable de la importación y el lugar principal donde se le encuentra. En caso de ser solicitado por algún estado, se incluirá el nombre y lugar principal del negocio de la compañía que exporta hacia EE.UU.

El contenido alcohólico se escribirá sólo si es solicitado por el estado. En caso de ser solicitado pero no se aclarara cómo debe señalarse, entonces se expresará en porcentajes de alcohol por peso o volumen y no por máximos o mínimos. En esta materia, deberá observarse la ley de cada estado.

Existen ciertas disposiciones en relación a la manera de especificar el contenido alcohólico. Es decir, que dicho contenido alcohólico deberá aparecer como sigue:

- a) Si es menor que un octavo de galón (pint), en onzas líquidas o fracciones de pint.
- b) Si es de un octavo de galón, un cuarto o un galón, deberá aparecer de la misma forma.
- c) Si es mayor que un pint pero menor de un cuarto, el contenido neto deberá aparecer en fracciones de cuarto, en pints o en onzas líquidas.
- d) Si es mayor que un cuarto, pero menor que un galón, el contenido neto deberá ponerse en fracciones de galón, en cuartos, pints o en onzas líquidas.
- e) Cuando es más de un galón, en galones o fracciones.
- f) Todas las fracciones deberán expresarse en su más baja denominación.

El contenido neto puede expresarse en la etiqueta o en el envase, siempre y cuando sea perfectamente legible.

Todo lo anterior deberá aparecer en un fondo contrastante y toda la información contenida deberá ir en inglés (menos en Puerto Rico, donde puede ir en español a excepción del contenido neto, que deberá también ir en inglés).

Deberá tenerse un certificado de aprobación de la etiqueta y contar con los documentos solicitados en caso de que el estado en donde se venda cerveza no dispone otra cosa.

En materia de publicidad, cada estado regirá sobre ella (radio, televisión, prensa, cartones y todo tipo de publicidad). En cada anuncio publicitario deberá aparecer el nombre y dirección del productor, envasador, empacador, vendedor o importador responsable de esa publicación, la clase a la que el producto pertenece; cuando se anuncie toda la producción en general de una empresa o compañía determinada, bastará con exponer el nombre y dirección del responsable de dicha publicidad.

Las anteriores, fueron cuestiones muy generales que considero interesantes de señalar ya que deben ser observadas por las exportaciones mexicanas hacia EE.UU, que es nuestro principal mercado. Como se ha podido ver, la regulación en lo que a cerveza se refiere es diferente en muchos aspectos a la regulación mexicana. Una de estas diferencias, es que en México, todo lo relacionado con bebidas alcohólicas es materia de regulación federal y a la cual los estados deben apegarse. Sin embargo, en EE.UU, cada estado puede establecer diferentes normas a las que deben apegarse los importadores y productores locales. Pero también se observa que lo relacionado a las normas de la cerveza son muy estrictas al igual que en nuestro país y deben cubrir una serie de requisitos que proporcionen al consumidor toda la información respecto al producto.

3.3. IMPORTACIONES DE CERVEZA

"Las importaciones de cerveza se iniciaron a partir de 1977 y desde entonces han sido marginales en virtud del sobreprecio de la cerveza importada en relación a la nacional," (1) además de la excelente calidad de la cerveza mexicana.

El volumen de las importaciones de cerveza en 1980 fue de 787,485 KG.B y en 1987 de 2,978,834 KG.B. Esto representó un incremento de 2,209,349 KG.B, es decir, un aumento del 287.6%. La tasa media de crecimiento anual promedio de las importaciones de cerveza fue del 1,091.8%, sin embargo, este crecimiento promedio es tan alto por las importaciones efectuadas en 1982, año en que se registró un incremento en las importaciones de cerveza del 7,798.3% (véase cuadros 73 y 74) (2).

Las importaciones de cerveza no tuvieron un crecimiento uniforme, pues hubo años en que su importación subió considerablemente, como en 1982. En cambio, hubo otros años en que las importaciones tuvieron una tasa negativa como sucedió en 1984 y 1985, años en que dichas tasas fueron del -83.0% y -80.9% respectivamente.

CUADRO 73

MÉXICO VOLUMEN DE LAS IMPORTACIONES DE CERVEZA (KG. B) (1980-1987)		
		TMCAP
1980	787,485	-
1981	379,614	-50.5
1982	29,983,173	7,798.3
1983	31,506,045	5.0
1984	11,648,375	-83.0
1985	2,214,631	-80.9
1986	2,390,807	7.9
1987	2,978,834	24.5
	Promedio	1,091.6

FUENTE: INEGI. ANUARIOS ESTADÍSTICOS DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS DE 1980 A 1987

1. SPP, ESCENARIOS ECONÓMICOS DE MÉXICO, Op. Cit., P.144
2. INEGI, ANUARIO ESTADÍSTICO DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, México, 1982.

CUADRO 74

MEXICO
 VOLUMEN DE LAS IMPORTACIONES DE CERVEZA
 POR PAIS DE ORIGEN
 KG.B.
 (1980-1987)

PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
TOTAL	767,485	379,614	29,983,173	31,506,045	11,646,375	2,214,631	2,390,807	2,976,834
EE.UU.	116,126	217,278	29,983,173	31,506,045	11,646,835	2,212,732	2,150,796	2,897,583
CANADA							450	
R.F.A.	227,813	13,488				924		75,081
ESPAÑA	24,300							
R.D.A.							1,110	
REINO UNIDO	17,100							
INDIA					1,540		238,231	
JAPON	27,345							
PAISES BAJOS	279,081	148,848						
CHECOSLOVAQUIA						975	220	4,190
DINAMARCA	75,714							

FUENTE: INEGI, ANUARIOS ESTADISTICOS DE COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, 1980 A 1987.

En 1987 se importó cerveza de tres países; el valor de las importaciones de cerveza fue de 1,002 millones de pesos, importándose en su mayor parte de Estados Unidos (934 millones de pesos), además de importarse de la República Federal Alemana (44 millones de pesos) y Checoslovaquia (4 millones de pesos). La tasa media de crecimiento anual promedio de las importaciones de cerveza fue en el periodo del 4,160.0 %, siendo, al igual que en el volumen de las importaciones, alto debido a la cantidad tan elevada en comparación con otros años en 1982, que ascendió a 1,274,243 miles de pesos, significando un incremento del 28,926.0% (véase cuadro 75 y 76).

CUADRO 75

MEXICO VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE CERVEZA (Miles de Pesos) (1980-1987)		
		TMCAX
1980	10,129	-
1981	4,390	-56.8
1982	1,274,243	28,926.0
1983	1,799,400	38.0
1984	822,283	-53.2
1985	135,331	-83.5
1986	318,811	135.6
1987	1,002,000	214.1
	Promedio	4.160.0

FUENTE: INEGI, ANUARIOS ESTADÍSTICOS DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, 1980 A 1987.

Dentro del capítulo que agrupa las bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre, dentro de los Anuarios Estadísticos del Comercio Exterior, el valor de las importaciones de cerveza ocupó el lugar número doce y para 1987 ascendió al séptimo lugar, superado por: vinos tinto, rosado y clarete (8,788 millones de pesos), alcohol etílico sin desnaturalizar (1,597 millones de pesos), bebidas alcohólicas de 23 a 53 grados G.L. en botellas de barro (1,005 millones de pesos), whisky con graduación mayor de 53 grados (1,174 millones), whisky con grado alcohólico igual o superior a 40 grados (8,147 millones), cognac (1,250 millones) y el brandy (1,393 millones de pesos).

CUADRO 76

MEXICO VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE CERVEZA POR PAIS DE ORIGEN MILES DE PESOS (1980-1987)								
PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
TOTAL	10,129	4,394	1,274,243	1,759,400	822,283	135,331	318,911	1,002
EE.UU.	1,235	1,804	1,274,243	1,759,400	822,160	135,141	262,032	954
R.F.A.	2,902	252				70	356	44
ESPAÑA	379							
REINO UNIDO	288							
INDIA					123			
JAPON	172							
PAISES BAJOS	4,033	2,258						
CHECOSLOVAQUIA						120	56,187	4
DINAMARCA	1,122							
OTROS							336	

FUENTE: INEGI, ANUARIOS ESTADISTICOS DE COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, 1980 A 1987.

Un aspecto interesante de destacar es que, según información del grupo VISA, son las mismas empresas cerveceras nacionales (Cuauhtémoc, Moctezuma y Modelo) quienes trabajan como agentes importadores de la mayor parte de la cerveza que es introducida al país. Cuando inició la importación de cerveza, hubo otras empresas no productoras de esta bebida (como fue, por ejemplo, la empresa productora de Tequila Cuervo) que lo importaban. Esto hizo que las empresas cerveceras nacionales, con el fin de proteger su mercado y sus ventas al interior del país decidieron que, si debía haber importación de un producto que compitiera con el que ellas producían, éste debía ser controlado por ellas mismas. De esta manera se aseguraba la protección a la cerveza mexicana en cuanto a cantidades importadas de cerveza y en cuanto a su precio. Sólo por dar un ejemplo, mencionamos que la Cervecería Cuauhtémoc importa la mayor parte de la cerveza Heineken (1).

Con lo anterior podemos referirnos nuevamente a las ventajas que adquirieron las exportaciones de cerveza con el ingreso de México al GATT y la liberalización de la economía en la industria cervecera ya que se ofrece un mayor margen de acción para la venta del producto mexicano manteniéndose al interior un mercado asegurado que fomenta el crecimiento de las empresas.

1. Información recabada con base en investigación directa en grupo VISA.

3.4. IMPLICACIONES DE LA APERTURA COMERCIAL E INGRESO DE MEXICO AL GATT PARA LA INDUSTRIA CERVECERA

La apertura comercial que se ha dado no sólo en México, sino también a nivel mundial, recalca la importancia que, para la economía de todos los países, tiene el intercambio de mercancías. "El mundo actual vive cambios profundos. Se han desplomado muros que impedían aprovechar las virtudes del intercambio de ideas y culturas, así como del comercio internacional. Los cambios tecnológicos están modificando los modelos de producción y de consumo. Los procesos productivos trascienden los límites de los mercados nacionales y, a menudo forman grandes cadenas en escala mundial... hoy, la interrelación de las sociedades es cada vez más profunda, por eso, no se puede concebir un desarrollo económico moderno aislado del exterior. La mayor interdependencia se refleja en la nueva estructura multipolar donde las relaciones económicas se intensifican y se vuelven más complejas. Se forman nuevos centros financieros, nuevos polos generadores de tecnología y nuevos espacios de integración. El progreso económico se debe fincar en el aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada país y de las oportunidades que ofrecen los mercados internacionales" (1).

Como se mencionó ya en el capítulo I de este trabajo, la economía internacional juega un papel cada vez más determinante en la economía interna de cada país. Por ello, es muy importante que las naciones continúen o adopten un mecanismo que haga, del buen funcionamiento del comercio internacional, una parte esencial para su esquema de desarrollo:

En México, el planteamiento del modelo exportador y su aplicación son una estrategia no sólo importante, sino necesaria. Dependiendo de este mecanismo y de sus resultados se lograrán o no ciertos efectos al interior que repercutirán en la planta productiva, en el uso de tecnologías adecuadas, en la menor dependencia externa, en el empleo,

1. Banco Nacional de Comercio Exterior, COMERCIO EXTERIOR, Vol.40, Núm.3, marzo, 1990, Pág.233. Discurso que pronunció el presidente Carlos Salinas de Gortari el 10. de febrero 1990 ante el pleno de las partes contratantes del GATT.

la distribución del ingreso, etc. "México ha hecho suyo el compromiso de modernizar su estructura económica mediante una eficaz inserción en los mercados internacionales. Este cambio exige que hagamos un esfuerzo exportador sin precedente, puesto que, en el desarrollo económico moderno, el comercio exterior será el motor más importante del crecimiento" (1).

La inserción en los mercados internacionales, la apertura comercial y el hecho de que el comercio exterior pase a ser el motor más importante del crecimiento implica, efectivamente, ciertos riesgos. A pesar de ello, la ejecución del modelo exportador que se está llevando a cabo para alcanzar el desarrollo no necesariamente implica la transnacionalización de la economía ni una inserción dependiente a la economía internacional. Considero que lo conveniente es impulsar aquellas industrias nacionales que puedan ser competitivas a nivel internacional. A través de su comercio exterior, estas industrias podrán crecer, incrementar sus ventas, sus relaciones económicas y productivas, etc. pero también podrán ser benéficas para el país en general por la entrada de divisas, por las inversiones que implica el incrementar sus ventas, por la creación de empleos, por la creación de infraestructura, por aumentar la presencia de México en las discusiones sobre comercio internacional, etc. Con esto se puede forjar una industria endógena que realmente canalice los resultados de la integración internacional de México al beneficio de su población.

La voluntad de México de participar más activamente dentro de la economía internacional se manifestó en su decisión de ingresar a una importante institución: El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). En él, se trata de dar solución a los problemas que actualmente acosan al comercio a nivel mundial (presiones proteccionistas crecientes en los principales mercados internacionales, aumento de barreras no arancelarias, falta de claridad y precisión en las normas para la aplicación de salvaguardas que "ha permitido la proliferación de medidas de zona gris, que erosionan el principio de no discriminación, fraccionan la globalidad del sistema y retardan los ajustes estructurales necesarios. Existe, además, el riesgo de que la tendencia creciente hacia la formación de bloques deteriore el principio de la nación más favorecida" (2).

Es precisamente de este acuerdo del que se hablará en este capítulo, además de analizar sus repercusiones para la economía en general y para la industria cervecera en particular.

1. Idem.
2. Ibid. P. 235

3.4.1. GENERALIDADES DEL GATT (1)

Entre la primera y segunda guerras mundiales, el comercio internacional se encontraba en condiciones críticas. Creció a tasas menores que la producción, de hecho, a partir de 1929 el volumen de comercio registró una caída promedio anual de 0.5%. Esto se debió a la contracción industrial, a la crisis financiera mundial y al incremento continuo de las medidas proteccionistas resultantes de la Gran Depresión. Este proteccionismo hizo que los principales países industrializados elevaran sus aranceles, introdujeran restricciones y se multiplicaran los acuerdos bilaterales. Los esfuerzos regionales y multilaterales (a través de la Sociedad de Naciones) de reducir las restricciones al comercio fracasaron (2).

En 1946, el Consejo Económico y Social de Naciones Unidas convocó a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, la cual se llevó a cabo del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948. Esta conferencia finalizaría con la redacción de la Carta de la Habana, firmada el 24 de marzo de 1948 y que proponía una Organización Internacional de Comercio. "El objeto de la Carta fue obtener el pleno empleo y desarrollar el comercio internacional, además de realizar los objetivos enunciados en la Carta de las Naciones Unidas, especialmente el logro de niveles de vida más elevados, trabajo permanente para todos y condiciones de progreso y desarrollo económico y social" (3).

La Carta enumeraba, para sus fines, cuatro medios: desarrollo económico y reconstrucción; acceso de todos los países, en condiciones de igualdad, a los mercados, a las fuentes de aprovisionamiento y a los medios de producción; reducción de los obstáculos al comercio; consultas y cooperación en el seno de la Organización Internacional de Comercio (4).

1. Nota: En el libro de Luis Malpica de Lamadrid, QUE ES EL GATT?, Editorial Grijalbo, México, 1988, se analizan a fondo los orígenes y principios del GATT.

2. Senado de la República, INFORMACIÓN BÁSICA SOBRE EL GATT Y EL DESARROLLO INDUSTRIAL Y COMERCIAL DE MEXICO, Cuadernos del Senado - 58 México, 1985, P.23

3. Luis Malpica de Lamadrid, QUE ES EL GATT?, Op. Cit., P.14

4. Véase Senado de la República, Op. Cit., P.23

Las partes contratantes se comprometían "a asegurar un volúmen considerable y cada vez mayor de ingresos y demanda efectiva; aumentar la producción y el consumo y el intercambio de bienes y contribuir así al equilibrio y a la expansión de la economía mundial; fomentar y ayudar al desarrollo industrial y al económico en general y estimular la corriente internacional de capitales designados a inversiones productivas; ampliar para todos los países, en condiciones de igualdad, el acceso a los mercados, a los productos y a los medios de producción necesarios para su prosperidad y desarrollo económicos; promover, sobre una base de reciprocidad y de ventajas mutuas la reducción de los aranceles aduaneros y demás barreras comerciales, así como la eliminación del tratamiento discriminatorio en el comercio internacional; capacitar a los países, dándoles mayores oportunidades para su comercio y desarrollo económico, para que se abstengan de adoptar medidas susceptibles de dislocar el comercio mundial, reducir el empleo productivo o retardar el progreso económico; facilitar, mediante el estímulo de la comprensión mutua de las consultas y de la cooperación, la solución de los problemas relativos al comercio internacional en lo concerniente al empleo, al desarrollo económico, a la política comercial, a las prácticas comerciales y a la política en materia de productos básicos" (1).

Debido a que la entrada en vigor de la Carta se condicionó a que fuera ratificada por cuando menos los países que participaran con el 85% del comercio mundial, la ratificación de los EE.UU. era fundamental, ya que participaba con más de un 15% de dicho comercio. Sin embargo, el congreso norteamericano se negó a ratificar la Carta sobre la base de que "no era demasiado liberal" y "subrayaba demasiado los méritos de la planeación económica", provocando que países signatarios no sometieran a sus propios parlamentos la Carta en tanto EE.UU no la ratificara. La Carta no había dado los resultados deseados pero subsistía aún la Comisión Interina (2).

"Paralelamente con los trabajos de la Carta los gobiernos representados en el Comité preparatorio pudieron concluir un acuerdo que se suponía provisional mientras no entrara en funciones la OIC y que fue firmado el 30 de octubre en Ginebra, entrando en vigor el 1 de enero de 1948 con el nombre de Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)" (3).

1. Luis Malpica de Lamadrid, *Op. Cit.*, P.14.
2. Véase Senado de la República, *Op.Cit.*, P.24
3. Véase Modesto Seara Vazquez, *TRATADO GENERAL DE LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL*, México, FCE, 1974, P. 812

El GATT "es un tratado multilateral de comercio donde se establecen derechos y obligaciones recíprocas en función de sus objetivos y principios. Con el tiempo se ha convertido en una organización internacional de comercio" (1) y pretende servir como un conjunto normativo orientado a crear condiciones favorables que permitan el incremento del comercio entre las partes. En el momento de entrar en vigor contaba con 23 miembros, para 1985, con el ingreso de Hong Kong, el número de países sumó 91, a partir de septiembre de 1986, México se convirtió en el miembro número 92. El número 93 fue Antigua y Barbuda y el 94 Marruecos. Se está negociando la adhesión de Argelia, Bulgaria, Costa Rica y Túnez. China ha solicitado recobrar su estatuto como parte contratante del GATT (2). Entre los países miembros se realiza más del 85% del comercio mundial (3).

Las delegaciones de los países miembros son los que se reúnen para decidir cuestiones importantes. "Las reuniones se realizan habitualmente una vez al año tratando de tomar decisiones por consenso. Cuando ello no es posible y se proceda a una votación, la mayoría siempre basta para adoptar resoluciones, a menos de que se trate de la concesión de exenciones arancelarias, cosa en la que se requiere una mayoría de dos tercios" (4).

Entre sus objetivos, se encuentra el fomentar el comercio internacional a través de acuerdos dirigidos bajo la reciprocidad y ventajas mutuas, eliminando prácticas discriminatorias y disminuyendo barreras arancelarias; servir como conjunto normativo entre los países miembros para facilitar el comercio internacional; ser un foro de negociación entre los países miembros; fomentar la cooperación entre los países, evitar el proteccionismo para que existan posibilidades de mayor desarrollo en cada país y elevar el nivel de vida de los habitantes, entre otras cosas.

De 1948 a la fecha, el GATT ha tenido muchos cambios. Según Jorge Witker (5) estos cambios se pueden dividir en tres grandes etapas:

a) De 1948 a 1983: En esta etapa el GATT fomenta los intercambios mundiales y realiza tres grandes Rondas de negociación arancelaria, logrando ampliar las rebajas arancelarias. "Sin embargo, se observa en el manejo del organismo cierta tendencia a unilateralizar los beneficios en favor de los países industrializados; los productos primarios o básicos se escapan de sus preceptos y la estructura institucional del organismo se vuelca esencialmente a negociar productos industriales y manufacturas" (6).

1. Luis Malpica de Lamadrid, Op.Cit., P. 20

2. Ibid, P.117

3. Banco Nacional de Comercio Exterior, COMERCIO EXTERIOR, Vol.36, No.1 México, enero, 1986, P.33 a 45.

4. Véase Modesto Seara Vazquez, Op.Cit., P.615

5. Jorge Witker V., EL GATT, México, UNAM, 1988, P. 5 a 7

6. Ibid, P.5

b) De 1964 a 1979: Los países de Asia, África, y América Latina protestan ante la tendencia de enfocarse en los bienes manufacturados. De esta manera logran que, dentro de Naciones Unidas, se logre aprobar una resolución que convoque a la Primera Conferencia de Comercio y Desarrollo (UNCTAD) para analizar y evaluar las tendencias del comercio internacional. "Esto tuvo repercusiones directas en el GATT y en 1964 la carta constitutiva de este organismo se adiciona con la parte IV, en la que los artículos 36, 37 y 38 recogen en esencia los siguientes puntos: a) reconocimiento a los Sistemas Generalizados de Preferencias basados en principios no recíprocos en favor de los países en vías de desarrollo -excepción a la cláusula de la nación más favorecida del artículo I de la Carta del GATT.-b) aceptación de permitir la agrupación u organización de países productores de materias primas o básicos a fin de controlar las ofertas y precios de dichos bienes, tan sensibles para las economías en proceso de desarrollo. De 1964 a 1967 se realiza la Ronda Kennedy, siguiéndole la Ronda Nixon de 1973, que por vez primera incluyó, las barreras no arancelarias; ahí se negociaron todo tipo de productos, tanto industriales como agropecuarios, considerándose en forma especial la situación de los países en vías de desarrollo" (1).

c) De 1979 a 1986: Este periodo se abre con la Ronda Tokio, donde se abordan las salvaguardas, el neoproteccionismo, la asistencia técnica a los países en desarrollo. Además, se aprueban los siguientes códigos de conducta: licencias de importación, valoración aduanera, antidumping, subsidios y derechos compensatorios, compras del sector público y obstáculos técnicos al comercio internacional. "Japón, la CEE y EE.UU desean incorporar a la mecánica liberalizante del organismo temas como servicios financieros, seguros y transportes, inversiones extranjeras, informática y datos, mientras que los países en desarrollo desean que se incorpore la situación caótica de los productos básicos, cuyos precios se encuentran al borde de lo incosteable" (2).

Los principios más importantes del GATT son:

a) No discriminación: Los países deben tratar a sus socios comerciales de igual forma. Nadie puede utilizar represalias o castigos comerciales por razones raciales, políticas o religiosas.

b) Cláusula de la nación más favorecida: "Supone que toda concesión tarifaria o privilegio mercantil que un país otorgue a otro miembro del Acuerdo, sobre productos o líneas de productos originarios, se hacen extensivos ipso-facto al resto de la comunidad del GATT sin necesidad de negociaciones posteriores. Esta es la base de la multilateralidad del acuerdo y esto limita los pactos bilaterales que discriminan productos y países" (3).

1. Ibid., P.6
2. Ibid., P.7
3. Ibid., P.8

c) **Transparencia:** Los países deben tener un proteccionismo uniforme con tarifas arancelarias. Cuando los gobiernos usan cuotas u otras barreras no arancelarias crean incertidumbre en los exportadores que inhiben el comercio (1). Excepcionalmente, se admite la existencia de restricciones temporales. Esto permite proteger a la industria de un país sin recurrir a otro tipo de medidas como restricciones no arancelarias (permisos y cuotas), la práctica del dumping o el subsidio a las exportaciones.

d) **Reciprocidad:** Los países deben hacer reducciones recíprocas en sus barreras arancelarias. "Nada es gratuito o unilateral" (2).

e) **Igualdad de los Estados:** Se supone que los 90 miembros tienen un mismo status al margen de su poderío económico y comercial.

f) **Cláusula de tratamiento nacional:** "La ampliación de los mercados regulados solo vía tarifas o aranceles aduaneros implica que las mercancías deben circular libremente por los territorios de las partes contratantes sin discriminación de origen o procedencia. Esto es, una vez que la mercancía ha pagado sus impuestos en la aduana, dicho producto es reputado como de origen nacional, no pudiendo ser objeto de impuestos o cargas especiales" (3).

g) **Salvaguardias:** Se reconoce que el comercio puede tener efectos nocivos en una economía. Esto hace necesario revertir temporalmente las concesiones arancelarias. Por ello existen las salvaguardias, en donde se exime de algunas de las obligaciones del GATT y les permite a los países protegerse de dichos perjuicios. La condición para una salvaguardia es que el producto importado cause o amenace causar un perjuicio grave a los productores del país importador (4).

h) **Solución de Diferencias.** Es un proceso cuasi-judicial en donde las partes involucradas entran en consultas a través de varias etapas hasta alcanzar una conclusión mutuamente satisfactoria.

Las partes contratantes han buscado que las reglas del GATT interfieran lo menos posible en sus políticas internas. El GATT no trata de que el comercio se utilice como instrumento de política exterior.

1. THE ECONOMIST, The World Economy Survey, Septiembre 26, 1987, P.33
2. Véase Jorge Witker V., Op.Cit., P.8
3. Véase Ibid, P.9
4. Banco Nacional de Comercio Exterior, COMERCIO EXTERIOR, Septiembre, 1980, P. 81

Las rondas de negociación del GATT han sido las siguientes: la de Ginebra (1947); Annecy (1948), que permitió el ingreso de once países; Torquay (1950-1951), en donde ingresó la República Federal Alemana, registrándose una reducción del 25% en los aranceles promedio en relación con 1948; Ginebra (1955-1956), la cual fue una negociación modesta; Dillon (1960-1961), en donde por primera vez la CEE negocia en nombre de sus países miembros y es también la primera vez que se intenta una negociación lineal (reducciones porcentuales idénticas a los aranceles de todos los productos en vez del método tradicional producto por producto (1); Kennedy (1964-1967), en donde se intenta llevar a cabo negociaciones sobre obstáculos no arancelarios, liberalizar los intercambios agrícolas y tomar en consideración las necesidades de los países en desarrollo; Tokio (1973-1979), aquí, EE.UU propone una nueva negociación comercial que abarque el campo arancelario como el no arancelario. Sus resultados fueron una reducción arancelaria promedio del orden del 33%, además, se trató de liberalizar el comercio en servicios financieros, transporte, inversión, sobre todo defendidos por EE.UU; Uruguay (iniciada en 1986) y los puntos más importantes que se están tratando son: liberalización del sector servicios como inversión, transportación, etc., mayor liberalización del sector agrícola, siendo este un sector tradicionalmente protegido, pues en países desarrollados como en EE.UU se trata de proteger al productor interno; liberalizar el comercio de productos tropicales, incluso en forma elaborada y semielaborada; liberalizar el comercio de productos obtenidos de la explotación de recursos naturales, incluso en forma elaborada y semielaborada; liberalizar el sector textiles, en donde se han llevado a cabo acuerdos multifibras; disminución de barreras no arancelarias, las cuales han evitado un mayor dinamismo en el comercio internacional; la posición de los países en desarrollo se ha sostenido para evitar la caída de los precios de materias primas y así, favorecer sus términos de intercambio. Se pretende también reducir o eliminar los derechos de aduana y ampliar el alcance de las concesiones arancelarias.

El GATT carece de atribuciones para obligar a un país miembro al cumplimiento de las normas contenidas en su texto. "La gran arma consiste en que en caso de incumplimiento de tales normas, las partes contratantes pueden autorizar al país perjudicado a que tome represalias en contra de los productos procedentes del perjudicante. El país incumplidor será obligado a sujetar sus acciones a las reglas del Acuerdo, no por imposición de las partes contratantes, sino como consecuencia del perjuicio que pueda reportarle su actitud a través de las represalias a terceros" (2).

1. Véase Senado de la República, Op.Cit., P.60
2. Véase Jorge Witker V., Op.Cit., P.14

3.4.2. MEXICO Y EL GATT

México había venido participando en el GATT como observador desde sus inicios. El 19 de enero de 1979 México envió una comunicación al GATT informando su intención de negociar su eventual adhesión al Acuerdo. "Su participación se condicionó al reconocimiento de México como país en desarrollo; a que las condiciones de acceso se rigieran por los principios en favor de los países en desarrollo, establecidos en la Declaración Ministerial y en el propio Acuerdo y a que los resultados finales de las negociaciones comerciales multilaterales de la ronda Tokio fuesen satisfactorias" (1).

En aquel momento se instrumentaba en México el Plan Global de Desarrollo de la administración de López Portillo (1977-1982) y su estrategia económica se plasmó en el esquema de sustitución de importaciones y de desarrollo del sector petrolero, aunque se reconocía la necesidad de racionalizar la protección en forma gradual para incentivar la eficiencia de la planta productiva. El esquema sustitutivo de importaciones obligaba a mantener una política que tenía un sesgo antiexportador, pero se buscaba compensar e incentivar las exportaciones de manufacturas, vía estímulos (2).

"El proceso de la negociación de adhesión de México al GATT en 1979 se presentó en dos áreas simultáneamente: por una parte, el ejercicio de negociaciones de productos llevado a cabo en la Ronda Tokio se vinculó como estaba previsto, a la negociación para adhesión al organismo; por la otra, se desarrolló un proceso de negociación en el que se examinó el régimen del comercio exterior de México y se procedió a redactar y adoptar un Proyecto de Protocolo de Adhesión" (3).

Los principios bajo los cuales México consideró su eventual adhesión al Acuerdo General fueron: considerar a México como un país en desarrollo, que seguiría aplicando sus políticas de desarrollo económico y social y tener flexibilidad en la regulación de sus importaciones. Además, tenía necesidad de proteger el sector agrícola, proteger y promover el sector industrial conforme a las políticas internas del país y mantener en vigencia los ordenamientos políticos internos.

1. Senado de la República, Op.cit., P.69
2. Ibid., P.70
3. Véase Senado de la República, Op.Cit., P. 71

Después de una compleja negociación dentro de la Ronda Tokio y de haber considerado las condiciones en que México ingresaría al GATT se hizo una consulta nacional. Finalmente, el 18 de marzo de 1990, José López Portillo aplazó la entrada de México al GATT. "Fueron varias las razones que invocó el entonces presidente de la República, entre las cuales resaltó el posible conflicto entre el GATT y el Plan Mundial Energético que había propuesto en Naciones Unidas y la naturaleza de los Códigos de Conducta de la Ronda Tokio. Expresó que "no se recogen los elementos plenamente necesarios de protección e impulso que requiere la flexibilidad de nuestro desarrollo económico conforme al Plan Global y a los planes sectoriales. Sus ventajas son más aparentes que reales, aún cuando están resueltas las normas que se estiman fundamentales. Muchas cuestiones todavía no están definidas. Y dentro de las negociaciones multilaterales, como los códigos de salvaguarda, la naturaleza del código que va a resultar de lo que los técnicos llaman la Ronda de Tokio... las negociaciones al acceso de suministro de las partes contratantes es una de las cuestiones que más nos inquieta en sus términos y en relación con nuestro propuesto, ante las Naciones Unidas, Plan Mundial Energético". otros argumentos fueron que la liberalización del comercio no implicaba la promoción de un orden económico mundial más justo y que orán preferibles las negociaciones bilaterales a las multilaterales" (1).

En el último proceso de negociación para que finalmente México entrara al GATT en 1986 el gobierno de nuestro país consideró necesario participar más activamente en las negociaciones económicas internacionales e integrarnos a la dinámica de un proceso de interdependencia mundial. Además, el país se encontró con tres elementos: un modelo exportador, una liberalización de la economía nacional y una consulta popular organizada por el Senado de la República sobre la conveniencia o no de que nuestro país ingresara al GATT (2). El 26 de noviembre de 1985 se envió al Director del GATT la comunicación para hacer saber la decisión del gobierno de México de iniciar el proceso de adhesión al Acuerdo General.

El proceso de adhesión de México al Acuerdo se llevó a cabo en un momento difícil para el país. Existían ciertas condiciones como la carga del servicio de la deuda exterior, el descenso de los precios de los productos básicos, sobre todo del petróleo y la proliferación de los obstáculos proteccionistas; esta coyuntura llevó a la crisis más grave del sector exterior en la historia moderna del país. La caída del mercado petrolero significaba una pérdida de 7,000 a 8,000 millones de dólares anuales, lo que representaba una tercera parte de sus ingresos de exportación y más del 12% de sus ingresos fiscales aproximadamente. Por ello el gobierno mexicano reafirmó la necesidad de una modernización y de hacer más competitiva su producción nacional para incorporarse mejor a la economía internacional y al sistema multilateral de comercio (3).

1. Luis Malpica de Lamadrid, Op.cit., P.292

2. Ibid., P.297

3. Véase SECOFI, Gabinete de Comercio Exterior, EL PROCESO DE ADHESIÓN DE MÉXICO AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO, México, 1986, P. 35

México ocupaba el decimotercer lugar en la economía mundial y era el mayor país comerciante de economía de mercado que todavía no se encontraba dentro del Acuerdo General. "La adhesión a los principios del GATT tenían un buen sentido económico tanto para los países desarrollados como para los países en desarrollo; el sistema multilateral de libre comercio contribuía a la eficacia política concreta, así como al crecimiento y al desarrollo económico" (1).

Fueron cuatro razones básicas las que decidieron al gobierno de México participar como parte contratante del Acuerdo:

1. Uno de los objetivos fundamentales del Plan Nacional de Desarrollo fue fomentar las exportaciones no petroleras, mediante la aplicación de políticas de reconversión industrial y racionalización de la protección que hicieran posible el uso adecuado de los recursos y una vinculación eficiente con el exterior.

En este sentido el GATT representa el principal instrumento multilateral de negociación del comercio internacional. Al ser un foro de análisis y discusión de las tendencias del comercio mundial y considerar aquellas que distorsionan las corrientes comerciales, puede ofrecer a México un marco de mayor certidumbre a su esfuerzo exportador.

2. En el Acuerdo se contempló una serie de disposiciones que permitieron proteger los intereses industriales y comerciales de las negociaciones que forman parte del Acuerdo. Destacan las relativas a las salvaguardias y a las situaciones desfavorables de la balanza de pagos. Es decir, adicionalmente a la protección otorgada por el arancel, las salvaguardias permiten utilizar restricciones a la importación cuando una industria se vea afectada por importaciones excesivas. El Acuerdo dispone también que si uno de sus miembros se enfrenta a una situación crítica de Balanza de Pagos, podrá aplicar medidas similares. El GATT ofrece a México las disposiciones necesarias para proteger la planta productiva y el empleo.

3. El mecanismo de solución de controversias amplía las oportunidades de defensa de sus miembros en la solución de conflictos comerciales bilaterales, protegiendo al comercio de medidas unilaterales. Se ofrece a México un instrumento para la solución pacífica de las controversias y la defensa de nuestros intereses comerciales

4. "La economía y el comercio internacional, están atravesando por una situación de ajuste y reestructuración. De ahí la importancia de que México aproveche para su propio proceso de reconversión industrial la posibilidad de participar activamente en dicho foro; más aún, nuestro país podrá contribuir en este campo, en la formulación de normas que beneficien a los países en desarrollo. México podrá participar plenamente en mecanismos multilaterales de negociación y no limitarse al útil pero limitado campo de la negociación bilateral" (2).

1. Ibid., P. 36

2. Vease Ibid., P.105

En el protocolo de adhesión de México al GATT se tomaron en cuenta varios puntos que hicieron del protocolo de adhesión, "un protocolo normal ampliado":

a) Se tomó en cuenta la condición de México como país en desarrollo y por ello México gozará del trato especial y más favorable que el Acuerdo establece para países en desarrollo. Con esto se implica que México gozará de todo lo establecido en la parte cuarta del Acuerdo, integrada por los artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII y de los demás instrumentos jurídicos.

b) Se reconoce el carácter prioritario que México otorga al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales; se reconoce la necesidad de mantener el régimen de tenencia de la tierra y proteger el ingreso y las oportunidades de empleo de los productores de estos productos; México continuará aplicando su programa de sustitución gradual de los permisos previos de importación por una protección arancelaria, en la medida en que sea compatible con sus objetivos en este sector.

México no asumió un compromiso formal respecto de la eliminación de estos impuestos y derechos y sólo aceptó que, en caso de no hacerlo, el 31 de diciembre de 1990 se revisara este asunto.

c) Se tomó en cuenta que México aplicaría su Plan Nacional de desarrollo así como sus programas sectoriales y regionales, así como de establecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero.

d) México continuará ejerciendo su soberanía sobre los recursos naturales, de conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México podrá mantener ciertas restricciones en cuanto a la exportación y conservación de sus recursos naturales, en particular en el sector energético, sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o el consumo nacionales.

Por otra parte, México se comprometió a armonizar todos los procedimientos de valoración en aduana para las mercancías importadas y ratificó la decisión de eliminar los precios oficiales de la Tarifa del Impuesto General de Importación a más tardar el 31 de diciembre de 1987. En el artículo VII del GATT se regulan los principios generales de valoración aduanera. "Se establece que la valoración de las mercancías importadas debe basarse en el valor real de la mercancía a la que se aplique el derecho no en el valor de una mercancía de origen nacional ni en valores arbitrarios o ficticios. México incorporó a su legislación aduanera, desde 1978, el concepto de valor del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas, por lo que la base gravable para la aplicación del impuesto general de importación lo es el valor normal de las mercancías a importar en la fecha de su llegada al territorio" (1).

1. Ibid., P.18

Como parte del proceso de adhesión al GATT se efectuaron negociaciones bilaterales en materia arancelaria con 10 países, lo que dió como resultado la negociación de concesiones en 373 fracciones arancelarias de la Tarifa del Impuesto General de Importación, y en apoyo de los programas de desarrollo industrial, además de negociar un arancel máximo de 50%. El gobierno mexicano mantiene la facultad de establecer aranceles adicionales hasta por la mitad de impuesto general de importación vigente, en casos de importancia excepcional, teniendo como límite para aplicar dichas tasas el 31 de diciembre de 1994.

El gobierno mexicano se comprometió a ser parte de cinco códigos de conducta: Código de Valoración de Aduana, Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios, Código Antidumping Revisado, Código sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, Código sobre Procedimientos para el Trámite de Licencia de Importación.

Debe señalarse que actualmente los aranceles han ido bajando, encontrándose, entre las tasas más altas, la del 20%.

Estados Unidos, principal socio comercial de México, resultó el país más relevante, tanto en número de fracciones concedidas (210), como en la proporción de comercio negociado (12.5% de las importaciones totales). Le siguen en importancia Canadá (con 41 fracciones negociadas y el 4.8% de la importación) y la CEE (128 fracciones negociadas y 3.1% de la importación total). En aquel momento, estos países abarcaban prácticamente la totalidad de las fracciones negociadas. De los restantes siete países destacan: Nueva Zelanda, Japón, Suecia, Noruega, Suiza, Austria y Finlandia.

A pesar de demostrarse los beneficios que implicaba la adhesión de México al GATT se manifestaron opiniones en contrario. Estas sostenían que adoptar las normas del GATT implicaría poner en peligro al carácter nacional de la planta productiva del país. La pequeña y mediana industria, los niveles de empleo y los patrones de consumo de la población, podrían ser seriamente afectados. La apertura de nuevas fronteras a los productos mexicanos, la reducción de aranceles que conceden los gobiernos de otros países, la mayor transparencia en las reglas del comercio internacional y la posibilidad de importar insumos y materias primas que abatan costos y eleven la competitividad de nuestras mercancías no garantizan en forma alguna un aumento de las exportaciones nacionales, pues éstas sólo podrán incrementarse en la medida en que se corrijan los desequilibrios estructurales presentes en el aparato productivo, que se ha constituido en serios limitantes al crecimiento de México.

Se sostenía que al abrirse los mercados nacionales a la producción internacional de los países integrantes del GATT, sólo se beneficiaría de manera amplia a las empresas transnacionales y a las grandes empresas que operan en nuestro país, porque son ellas las que disponen de tecnología avanzada con una calidad competitiva; en cambio, las empresas o industrias nacionales medianas y pequeñas se enfrentarían con gran desventaja a la competencia que significa la abundante oferta de productos extranjeros de alta calidad a precios atractivos.

Las opiniones en contrario destacaron que el GATT podría proporcionar mayor desempleo, disminución de ingreso real y una reducción de la demanda y con el tiempo, cancelar las posibles ventajas ofrecidas por el GATT (1).

Estas opiniones deben de tomarse muy en cuenta par poder encaminar la adhesión al Acuerdo de manera que minimice las desventajas antes mencionadas. La apertura comercial debe hacerse paulatinamente. Considero que las ventajas de integrarnos al proceso de cambio internacional nos dará beneficios pero, por supuesto, deberán conducirse las negociaciones correctamente y aprovechar las ventajas ofrecidas por las instituciones de comercio. Bien es cierto que dentro del GATT se ha actuado muchas veces en mayor beneficio para los países industrializados, pero el GATT contribuye con un marco flexible de comercio internacional y como foro de negociación que ha sido capaz de acomodar los distintos intereses de los países en un contexto de comercio creciente.

México adquiere un marco internacional de garantía y protección a sus exportaciones, un foro de consultas y reclamaciones, lo que permite proteger a un producto nacional cuando uno importado lo amenace o perjudique; además le permite participar en las normas futuras y colaborar en asistencia técnica y científica, entre otras cosas.

Ya se dijo que hubo varias fracciones arancelarias negociadas dentro del protocolo de adhesión de México al GATT y entre ellas, se encuentra la de la cerveza. Esto significa que desde los inicios de las negociaciones entre nuestro país y el GATT el regimen en materia de comercio exterior de la cerveza se ha visto influido por la adhesión al Acuerdo.

Efectivamente, la apertura comercial y la entrada al GATT beneficia a las exportaciones de cerveza. En primer lugar las disposiciones generales establecidas en el Acuerdo como son la cláusula de nación más favorecida, el principio de trato especial y diferenciado entre países desarrollados y países subdesarrollados, pueden argumentarse para las negociaciones comerciales no sólo de cerveza, sino de todos los productos negociados dentro del GATT. Sin embargo, los beneficios reales que puedan obtenerse de las negociaciones no son fáciles de alcanzar y muchas veces imposibles de obtener. En la práctica los países desarrollados pueden imponer restricciones a la entrada de productos foráneos. Un claro ejemplo de ello es el caso de la cerveza, que fue eliminada del SGP de EE.UU. Aunque formalmente los países desarrollados se comprometan a apoyar las exportaciones que coadyuven al desarrollo de los países subdesarrollados, éstos pueden poner trabas al comercio, autorizando, por ejemplo, sólomente determinados productos para que entren a su mercado beneficiados con el SGP.

1. Ibid. P. 98

Lo anterior no significa que no deba existir protección alguna para la industria local de los países desarrollados, pero sí que se respeten los compromisos adquiridos en los organismos internacionales y específicamente en el GATT.

Por otra parte, las condiciones en que se encuentra la cerveza importada al interior de México no la hace realmente competitiva con la producción nacional. La cerveza importada debe, en primer lugar pagar los impuestos y cubrir los requerimientos que debe cubrir igualmente la cerveza nacional, pero además, debe pagar un arancel del 20%, lo que hace a su precio muy alto en comparación con la cerveza mexicana. Esto repercute en su consumo, ya que el producto nacional tiene un mercado de consumidores cautivos que mantienen su preferencia por la cerveza del país no sólo por su precio, sino por su calidad.

En el momento de la adhesión de México al GATT, se negoció para la cerveza un arancel máximo del 40%, siendo uno de los más altos (entre los productos que tienen un arancel negociado alto se encuentran también los vinos generosos de graduación alcohólica mayor de 14 grados centésimas G.L a 15 grados C. vasijería de barro, loza o vidrio, champaña, vinos tintos, rosado, clarete o blanco, cognac, brandy, etc.) y además el producto se sujetó a un permiso previo de importación y a una cuota de importación la cual se aplicaría bajo el principio de no discriminación; esta cuota sería una cuota global anual mínima de un millón de dólares. Sin embargo, después de cuatro años, el arancel aplicado a la importación de cerveza bajó al 20% y no se estableció ninguna cuota de importación y no se requiere de permiso previo.

Lo anterior señala que desde el momento de entrar al GATT, se han llevado a cabo una serie de cambios en lo que corresponde a los requisitos de importación para la cerveza. En cuanto al arancel realmente aplicado a la cerveza, debe señalarse que ha sufrido varias modificaciones las cuales han sido las siguientes: en 1977 el arancel aplicado a la cerveza llegó al 100% (ya en 1975 había tenido también un arancel del 100%, siendo éste el arancel más alto que ha tenido en su historia arancelaria). En 1982, mediante un acuerdo parcial con la República de Bolivia se impuso sólo para las importaciones procedentes de este país un arancel del 10%, las demás importaciones continuaron con un 100%. En 1984 la cerveza quedó exenta de arancel, pero continuaba siendo controlada mediante el permiso de importación y la cuota. En 1985 hubo un nuevo cambio únicamente para Bolivia, estableciéndose un arancel para las importaciones de este país del 100%. Para mayo de 1986, entra en vigor el arancel ad-valorem del 45% para las importaciones de todos los países, bajando al 40% en septiembre del mismo año. El arancel actual del 20% para las importaciones de cerveza se impuso en diciembre de 1987, siendo este arancel el más alto en todas las fracciones.

Como la cuota máxima negociada dentro del GATT fue del 40%, esto significa que se puede incrementar dicho arancel hasta este tope, pero no más del 40%.

En cuanto al permiso de importación, éste fue requerido ya desde 1974 hasta 1987, cuando, por las negociaciones en el GATT y por el proceso de apertura comercial se eliminó para la cerveza. Como la cuota esta sujeta al permiso de importación, fue en este mismo año en que también se eliminó la cuota de un millón de dólares como máximo valor importado.

En cuanto al arancel pagado por concepto de sus exportaciones, la cerveza estuvo exenta de él en 1974 pero en septiembre de 1976 se le aplicó un arancel ad-valorem del 7.5%, quedando nuevamente exenta de él desde octubre de este mismo año y hasta la fecha.

Como puede observarse, las implicaciones por el intento de apertura comercial y el ingreso al GATT trajo consigo toda una serie de cambios para México que van desde el sistema de clasificación de fracciones arancelarias hasta las estrategias de política económica. Con el compromiso en el GATT se bajaron los aranceles y se trataron de eliminar el mayor número posible de permisos de importación. De acuerdo a la tarifa arancelaria se quedaron establecidos tres tipos de aranceles: 10, 15 y 20%. El arancel del 10% son para aquellos productos como las materias primas muy requeridos por México. Los productos intermedios quedaron con un arancel del 15% y los productos finales con el arancel más alto (20%). Existen algunas excepciones que tienen un arancel del 0% y del 5% para materias primas y productos muy necesarios tanto para la planta productiva como para el consumo interno y que quedaron establecidas así bajo una concertación en el seno del GATT y al interior del país; uno de estos productos con arancel excepcional es la leche.

Con base en la información de los Anuarios del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos de INEGI, se puede observar que el valor de las exportaciones de cerveza en 1987 aumentó significativamente, llegando a ser el año de mayor valor de exportaciones, siendo a EE.UU al país al que más se exportó y siendo también el año al que más países exportamos (EE.UU, Canadá, Argentina, Corea del Sur, Japón, Reino Unido, Brasil, India, Chipre, Guatemala, Francia, Suecia, El Salvador, Países Bajos, República Federal Alemana, Panamá, Dinamarca e Islas Caimán) lo que hizo un total de 290,244 millones de pesos. El valor de las exportaciones de cerveza dentro del valor total de las exportaciones se incrementaron mucho durante este año: en 1986 representaban el 0.76% del total y en 1987 representaron el 1.02%. Como ya se mencionó en el capítulo anterior, la baja en las exportaciones durante 1988 respondió a una baja dentro de las exportaciones cerveceras de todos los países al mercado norteamericano.

Si bien las exportaciones de cerveza aumentaron considerablemente en 1987, esto no significa que sea producto de la entrada al GATT. Los beneficios que la cerveza mexicana pueda obtener en el comercio internacional y en las negociaciones del GATT, sobre todo por su alta competitividad, no son automáticas, sino que requieren de un proceso de adaptación a las nuevas condiciones a las que todo el país debe sujetarse. Sin embargo, considero que, debido a las características

propias de la industria nacional y del producto, así como su experiencia en el mayor mercado cervecero a nivel mundial (norteamericano). la cerveza mexicana si obtendrá, con el tiempo, importantes beneficios de la apertura comercial.

En 1987, no sólo se aumentaron las exportaciones y los mercados, sino también las importaciones de este producto al país. El valor de las importaciones de cerveza tuvo una tasa de crecimiento anual de 214.1% (caún así, esta tasa anual de crecimiento no fue mayor que la de las exportaciones, del 281.5% en ese mismo año). Aunque aumentaron las importaciones, no se aumentó el número de países de los cuales se importa, sino que se redujo sólomente a tres: EE.UU, República Federal Alemana y Checoslovaquia.

Teniendo presente que EE.UU es nuestro principal mercado para la exportación de cerveza, debe señalarse un Acuerdo muy importante que atañe al comercio entre ambos países, y por lo tanto, al comercio de cerveza, que es el acuerdo Marco y que pudo lograrse gracias a que ambas naciones son partes integrantes del GATT y que en él se estipula que "las partes deben intentar dirimir sus diferencias de modo bilateral antes de trasladarlas al ámbito multilateral" (1). El "Entendimiento entre el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos y el Gobierno de los Estados Unidos de América relativo a un Marco de Principios y Procedimientos de Consulta sobre Relaciones de Comercio e Inversión" (también llamado Acuerdo Marco) fue resultado del compromiso del gobierno federal en el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (publicado el 8 de abril de 1985) de mejorar el acceso de nuestras exportaciones en los mercados externos. "Así particulariza que con Estados Unidos, México está abierto a considerar la conveniencia de un trato bilateral, amplio, sustentado en el principio de equidad, que reconozca las diferencias en el grado de desarrollo de las dos naciones" (2).

En este acuerdo se establece un mecanismo de consulta y negociación. Su principal objetivo es brindar un mecanismo para la celebración de consultas en el ámbito comercial y de inversión, y se reconoce a México su actual situación de país en desarrollo, con las implicaciones de trato no recíproco y más favorable en todos los ámbitos de consulta y negociación. "Además, se reconoce que los ingresos de México por exportaciones, son importantes para cumplir con sus compromisos internacionales en materia de deuda externa. Con ello, se pretende evitar el cuestionamiento de los esfuerzos mexicanos en la promoción de exportaciones no petroleras" (3).

1. Secofi, ENTENDIMIENTO ENTRE EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA RELATIVO A UN MARCO DE PRINCIPIOS Y PROCEDIMIENTOS DE CONSULTA SOBRE RELACIONES DE COMERCIO E INVERSIÓN, México, 1987. P.6

2. Véase Ibid., P.3

3. Ibid., P.3

Este acuerdo servirá también como marco de consultas de los asuntos que no sean de la competencia del GATT, como los de inversión extranjera.

En la declaración de principios del Acuerdo Marco se toma en cuenta la participación de ambos países en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y se reconoce la situación de México como país en desarrollo y los derechos y obligaciones acordados a los países en desarrollo bajo el GATT y los demás instrumentos que de él se desprenden; se toma en cuenta la necesidad de eliminar las barreras no arancelarias para facilitar un mayor acceso a los mercados de ambos países; etc. Es decir, que el ingreso al GATT pudo consolidar un mecanismo de consulta y negociación muy importante que es el Acuerdo Marco para las negociaciones bilaterales entre México y EE.UU y el cual ha influido en el comercio de cerveza entre ambos.

No podía faltar la mención del Sistema Generalizado de Preferencias en EE.UU. Como miembros del GATT, México tiene acceso al SGP que le otorga EE.UU. Sin embargo, y de acuerdo a las disposiciones del GATT antes señaladas, un país puede retirar a otro de su SGP (como fue el caso de la cerveza mexicana). Debe mencionarse que, teóricamente, el SGP es un mecanismo positivo que beneficia a los países en desarrollo. No obstante, los países desarrollados pueden limitar la entrada de productos en base a la lista de productos concesionados; además, no se asegura un mercado para los países en desarrollo, pues los productos pueden ser sacados del SGP. Por otra parte, el SGP estimula que los países en desarrollo sigan comerciando con materias primas y no se promueve el desarrollo de manufacturas ni de bienes industriales, por ello se dice que no resulta del todo benéfico para los países en desarrollo.

De esta forma, México, aún con su proceso de apertura comercial, sigue protegiendo a la industria cervecera nacional con el arancel más alto, pero sus exportaciones podrán dinamizarse en virtud de las posibilidades de mayor acceso a otros países como miembro del GATT. Considero que este caso no es exclusivo de la cerveza, sino que, haciendo competitivos nuestros productos, podrán colocarse en un buen sitio dentro del mercado internacional. Por supuesto esto es un proceso largo y complejo debido a las condiciones económicas y tecnológicas de nuestro país y a la alta competencia de bienes de capital y de productos con una alta aplicación científica y tecnológica del exterior. Sin embargo, nuestra participación en las negociaciones del Acuerdo General nos hace miembros activos dentro del comercio internacional al poder expresar y defender nuestras posiciones; se nos ofrece un marco normativo con derechos y obligaciones y sobre todo un lugar dentro de las negociaciones que actualmente rigen la mayor parte del comercio internacional.

3.5. ESTIMULOS A LA EXPORTACIÓN

La Ley del Comercio Exterior es la Ley Reglamentaria del artículo 31 constitucional en materia de comercio exterior. "Las disposiciones de esta ley son de orden público y de interés general. Tiene por objeto regular y promover el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional o de realizar cualquier propósito similar en beneficio del mismo" (1).

Bajo estas reglamentaciones y tomando en cuenta la importancia que ultimamente han tomado las exportaciones no petroleras para nuestro esquema de desarrollo y la implementación del Programa de Fomento Integral a las Exportaciones, el cual incluye acciones concretas para el fomento a la producción, apoyos financieros y promocionales, medidas para simplificar y facilitar los trámites administrativos y un conjunto de apoyos institucionales, etc., existen toda una serie de estímulos en favor de las exportaciones nacionales que pueden ser aprovechados por las industrias nacionales. Parte de estos estímulos los analizaremos a continuación, así como también la manera en que la industria cervecera los aprovecha. En virtud de la importancia que han adquirido ultimamente las exportaciones de cerveza, estos estímulos se hacen muy valiosos para el fomento de sus ventas al extranjero.

El Programa de Fomento Integral a las Exportaciones y los estímulos que se han derivado de él tienen un papel importante en las negociaciones comerciales para lograr una inserción más estable y eficiente de nuestra planta productiva en la economía mundial, competitiva y flexible para hacer frente a los cambios externos.

Con los estímulos a las exportaciones, y por lo tanto, al comercio exterior "se trata de contribuir al cumplimiento de los propósitos establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo (1989-1994), al Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (1990-1994) y cuyos objetivos son procurar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador altamente competitivo; lograr un desarrollo regional más equilibrado; promover y defender los intereses de México en el exterior y crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores) y a la política económica en general para avanzar en la recuperación del crecimiento económico con estabilidad de precios. Existe una necesidad de fortalecer el sector exportador, promover la diversificación y la presencia de las exportaciones mexicanas de bienes y servicios no petroleros y racionalizar el uso de las divisas para contribuir a la modernización del país" (2).

1. Art. 10. de la Ley de Comercio Exterior, Véase SECOFI, SISTEMA MEXICANO DE DEFENSA CONTRA PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL, enero, 1987, P. 48

2. Banco Nacional de Comercio Exterior, COMERCIO EXTERIOR, Vol. 40, No. 3, México, marzo, 1990, P. 199

El gobierno mexicano sostiene igualmente que el crecimiento de la industria y del comercio exterior responderán a una mayor eficiencia que se consolidará en base a la apertura comercial, el desarrollo tecnológico, la promoción de las exportaciones y la desregulación. Esto incrementará el crecimiento de la industria manufacturera y el volumen de comercio. Esto permitirá el fortalecimiento de las exportaciones y la modernización del aparato productivo.

Uno de los programas de mayor importancia para el fomento a las exportaciones es el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), el cual tiene como fin agilizar, programar y asegurar las operaciones realizadas por las empresas para el abasto de insumos y maquinaria de importación para que concurren eficientemente a los mercados internacionales. Este programa permite la entrada y permanencia de mercancías al país por tiempo limitado para cumplir con una finalidad específica. Se permite la importación de bienes que retornarán al extranjero en el mismo estado (como los que se usarán para exposiciones) o de los bienes que serán utilizados en la fabricación de mercancías de exportación.

"Este mecanismo permite a la planta productiva del país seleccionar libremente entre proveedores nacionales y del extranjero a aquellos que ofrezcan bienes en las mejores condiciones de precio, calidad y abastecimiento. Son beneficiarios tanto exportadores directos como indirectos" (1).

Los exportadores que directa o indirectamente destinen al mercado internacional cuando menos el 10% de sus ventas totales o 500 mil dólares de EE.UU al año, o su equivalente en otras divisas, tendrán derecho a importar temporalmente sin el pago de impuestos: materias primas e insumos, envases y empaques, combustibles, lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y otros bienes que se utilicen para producir mercancías de exportación.

La importación de maquinaria, equipo, instrumentos, herramental y moldes destinados al proceso productivo de las mercancías de importación, así como de aparatos, equipos y accesorios de investigación, seguridad industrial, control de calidad y capacitación de personal, se autorizará a los exportadores que realicen anualmente ventas al exterior por valor superior al 30% de sus ventas totales.

Las características del programa son: las materias primas, insumos, envases y empaques, podrán permanecer en el país por el plazo de un año, prorrogable por un año más. Los combustibles, lubricantes y materiales auxiliares tendrán un plazo de permanencia de un año improrrogable; se otorgará la garantía del interés fiscal en sus importaciones bajo programa; se autorizarán porcentajes de mercancías y desperdicios que en su conjunto podrán ser deducidos por la importación

1. Véase, SECOFI, PROGRAMA DE IMPORTACIÓN TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACIÓN, México, septiembre, 1988.

temporal y no estarán sujetos a retorno o destrucción ante la autoridad aduanera, por lo que la empresa podrá disponer de ellos libremente. La SECOFI podrá autorizar la venta al mercado nacional de los productos elaborados con mercancías importadas al amparo del PITEX hasta por el 20% del valor de las exportaciones que realice la empresa; este porcentaje podrá ser empujado al 30% a las empresas que realicen ventas a las franjas fronterizas y zonas libres por un mínimo del 10% de sus ventas totales... Las importaciones temporales de maquinaria y equipo tendrán un plazo de permanencia en el país por un mínimo de tres años, prorrogable. Si la empresa es Altamente Exportadora, gozará de la exención de la garantía de interés fiscal por la importación de maquinaria y equipo, etc. Además, al utilizar este programa, no se requerirá de permiso previo ni de autorizaciones administrativas específicas de ninguna clase (1).

Las tres empresas cerveceras utilizan este programa para sus importaciones. Cervecería Modelo, por ejemplo, lo utiliza y los productos que se encuentran al amparo de este programa son, entre otros: etiquetadoras, enjuagadoras, paletizadoras, filtros horizontales, inspectores de botellas, máquinas llenadoras de botellas de cerveza, turbinas, envolvedoras de tarimas, sistemas de transportadores de botellas, etc. (2).

Otro programa importante para las empresas exportadoras es la Devolución de Impuestos de Importación. "Las empresas que incorporen a mercancías destinadas al mercado externo, materias primas, y otros insumos importados podrán obtener la devolución de los impuestos de importación pagados por dichas importaciones. Este beneficio puede ser aprovechado tanto por los exportadores directos e indirectos, obteniendo la devolución del impuesto general de importación que la empresa pagó por la importación de materias primas, partes y componentes, empaques y envases, combustibles, lubricantes y otros materiales incorporados físicamente a las mercancías de exportación.

Las industrias cerveceras se consideran empresas altamente exportadoras. Por ello es importante señalar las facilidades con que pueden contar bajo su condición de empresas ALTEX (Altamente Exportadoras). Para ser consideradas empresas ALTEX deben cubrir los siguientes requisitos:

1. Deben ser empresas manufactureras que, durante el último año calendario o ejercicio fiscal hubieren obtenido los siguientes resultados:

- a) Saldo favorable en su balanza comercial.
- b) Exportaciones directas por valor mínimo anual de tres millones de dólares o por un millón de dólares cuando esta cantidad represente como mínimo 40% de sus ventas totales.

1. Véase Idem.

2. Investigación directa en la Dirección de Servicios al Comercio Exterior de Secofi y Cuestionarios Anexos.

c) Exportadores indirectos, cuyas ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación, o exportadas por terceros, representen un valor mínimo equivalente al 50% de sus ventas totales.

2. Deben ser empresas que se comprometan a alcanzar en el plazo de un año las condiciones señaladas en el punto anterior.

Las empresas cerveceras han tenido un saldo favorable en su balanza comercial y exportan mucho más de tres millones de dólares, siendo de 180,223 miles de dólares sus exportaciones en 1988.

Los apoyos ofrecidos a las empresas ALTEX son:

1. Atención especial en sus trámites ante las dependencias del sector público.
 2. Derechos a mayor cobertura de financiamiento de FOMEX (Fondo para el fomento de las exportaciones para productos manufacturados), modificando la aplicación de los programas anuales de exportación (PAEX) a fin de reservar sus beneficios a estas empresas.
 3. Las líneas de crédito BANCOMEXT-FOMEX, ofrece una cobertura del 95% del valor del proyecto en lugar del 85% con que operan normalmente estos financiamientos.
 4. Se ha establecido un fondo de 200 millones de pesos para proyectos de empresas ALTEX.
 5. Facilidades en materia del programa de importación temporal para producir artículos de importación (PITEX). La totalidad de las operaciones de las empresas ALTEX que se efectúen a través de un PITEX tienen derecho a la exención de la garantía del interés fiscal.
 6. Facilidades para el uso de telecomunicaciones, transporte marítimo, ferroviario y aéreo.
- Además, se autorizará la importación temporal de herramienta percedero, combustibles, lubricantes y refacciones de maquinaria y equipo destinados directamente a la producción de mercancías de exportación, sin tener que demostrar su retorno, nacionalización o destrucción.
7. Autorización global anual para adquirir y usar divisas para gastos asociados a la exportación e importación, etc.

Además de los beneficios que se pueden adquirir para la exportación de mercancías en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, existe otra institución muy importante para el comercio internacional de México y es el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT). El objetivo primordial del BANCOMEXT es consolidar los apoyos financieros y promocionales al comercio exterior.

BANCOMEXT, por conducto de su fideicomiso, el Fondo para el Fomento de las Exportaciones (FOMEX), y con el propósito de fomentar el desarrollo e impulsar la planta productiva del sector exportador, pone a disposición de las empresas créditos preferenciales para iniciar, mantener e incrementar las exportaciones de productos manufacturados y

servicios, reforzando el proceso productivo y permitiendo al fabricante lograr mayor competitividad en los mercados internacionales (1).

"Con los créditos de pre-exportación se cuenta con financiamiento suficiente a tasas preferenciales para cubrir hasta el 100% del costo directo de producción o el 95% del precio de venta; se tiene la posibilidad de adquirir las materias primas, refacciones, componentes y servicios de importación para todo un lote productivo o todo el programa de exportación anual, protegiéndose de los posibles incrementos de precios y por consiguiente, facilitando las actividades de cotización" (2).

Se financian diversas operaciones, entre las que se encuentran adquisición de 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 la mano de obra y de otros costos directos como energía eléctrica, combustible, etc., gastos de instalación y operación, suministro de tecnología, servicios de reparación, estudio para mejorar servicios o productos de exportación, capacitación de técnicos, etc.

Las empresas elegibles a estos beneficios deberán ser empresas exportadoras o maquiladoras con capital mayoritariamente mexicano, empresas de comercio exterior, es decir, consorcios, empresas de servicios o empresas análogas que realicen exportaciones para la adquisición de insumos extranjeros. Los apoyos financieros se proporcionarán a cualquier empresa exportadora, sin importar la composición de su capital, ni el grado de integración nacional, del producto exportable, dedicada a la actividad manufacturera, procesadora, agroindustrial o de servicios o a la comercialización de bienes y servicios.

El plazo para cubrir los financiamientos es desde la compra de materia prima y/o bienes semi-elaborados necesarios para la fabricación, hasta la venta o exportación del producto terminado. El financiamiento se otorga en pesos mexicanos para la adquisición de insumos y gastos nacionales; para insumos de importación, el crédito se otorga en dólares a través de PROFIDE (Programa de Financiamiento en Divisas para la Exportación).

1. Banco Nacional de Comercio Exterior, Reporte Interno, México, 1989.
2. Idem.

El financiamiento PROFIDE esta constituido con recursos negociados con el Banco Mundial (los países proveedores de insumos son aproximadamente 145 países miembros del Banco más Suiza, Taiwan y Hong Kong) y sus ventajas son: "contar con financiamiento en dólares de EE.UU a tasas promocionales para la compra de insumos extranjeros, el monto del crédito otorgado para la adquisición de productos importados podrá ser igual al valor de las exportaciones anuales de la empresa; el plazo de los financiamientos cubre, desde la importación de los insumos hasta la venta del producto terminado, con plazo máximo de un año, etc. Este financiamiento esta destinado a cualquier empresa exportadora establecida en México dedicada directamente a la actividad manufacturera, asumiendo el compromiso de cumplir con un plan de exportación anual, sin importar el grado de integración nacional del producto exportable ni la nacionalidad de los accionistas. Se puede financiar hasta el 100% del monto de las exportaciones y la disposición de los recursos no podrá exceder de un saldo vigente de 5 millones de dólares de EE.UU o el 60% de sus exportaciones estimadas para un año por empresa" (1).

Además de los estímulos anteriores se encuentran :

1. Derechos de Importación de Mercancías para Exportación (DIMEX) a través del cual, el exportador puede utilizar divisas que genere hasta en un 30% para importar materias primas, partes y componentes y maquinaria y equipo para su operación con sus proveedores sin el pago de impuestos de importación ni permisos de ningún tipo. Entre los requisitos existentes está que el producto que se exporte tenga un mínimo de integración nacional de 35%. (Existe una lista de productos que no se pueden importar bajo este programa)
2. Los otorgados por la Comisión Asesora de Política de Comercio Exterior (COMPEX), que se concentra entre el empresario y el gobierno, para programas y proyectos de exportación en los que se señalan los compromisos del exportador a mediano plazo y los apoyos que comprometa el gobierno.
3. Apoyos Financieros. Se refiere a créditos para la formulación de estudios de pre-inversión y de mercado, para nuevas instalaciones o ampliaciones, para producir artículos exportables, etc. y para ello existen una serie de fondos (algunos de los cuales ya mencionamos) como FOGAIN, FOMEX, FONEP, etc.
4. Apoyos cambiarios. Es la determinación de un tipo de cambio que le permita al exportador ser competitivo. Esto le permite la autorización de aquellos gastos asociados a la exportación o importación, como fletes en el exterior, viajes de promoción, etc.(2).

1. Véase Idem.

2. Véase Banca Confía, MANUAL DEL EXPORTADOR, México, 1986.

Los productos de gran exportación, como la cerveza, que se encuentra entre los principales productos petroleros de exportación, deben apegarse a las normas y compromisos adquiridos ante el GATT y demás acuerdos. Por ello, en las exportaciones, no puede recibirse ningún tipo de subsidios u otro tipo de apoyo que se considere como una práctica desleal al comercio internacional.

Según el artículo 7 de la Ley de Comercio Exterior, "se consideran prácticas desleales de comercio internacional: 1. La importación de mercancías a un precio menor al comparable de mercancías idénticas o similares destinadas al consumo en el país de origen o de procedencia. 2. La importación de mercancías que en el país de origen o de procedencia hubieron sido objeto, directa o indirectamente, de estímulos, incentivos, primas, subvenciones o ayudas de cualquier clase para su exportación, salvo que se trate de prácticas aceptadas internacionalmente" (1).

"El "dumping" es la práctica desleal de comercio internacional que consiste en la importación al mercado nacional de mercancías extranjeras a un precio inferior a su valor normal. Las subvención, es también la práctica desleal de comercio internacional y que consiste en el otorgamiento directo o indirecto por un gobierno extranjero o por sus organismos públicos o mixtos, de estímulos, incentivos, primas, subsidios o ayudas de cualquier clase, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías exportadas a México para fortalecer, inequitativamente su posición competitiva internacional, salvo que se trate de prácticas internacionalmente aceptadas. También se considera como subvención la venta en el mercado internacional por parte de gobiernos extranjeros o sus agencias, de existencias o reservas de productos agrícolas o mineros, en condiciones tales que tengan por efecto que los precios de dichos productos sean considerablemente inferiores a los de otros proveedores del mismo mercado o la absorción de más de una parte equitativa del comercio mundial de exportación del producto considerado" (2).

Existe la prueba de daño a la cual se refiere el artículo 12 del Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional el cual señala que "cuando la importación de determinadas mercancías amenace o cause daño o perjuicio a la producción nacional u obstaculice el establecimiento de industrias, siempre y cuando para resolver cuestiones similares en aquellos países exista reciprocidad respecto de las mercancías que se exporten del nuestro a ellos, sólo se determinarán cuotas compensatorias definitivas si como resultado de la investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional, la Secretaría llega al convencimiento de la existencia de daño o amenaza a la producción nacional o que se obstaculice el establecimiento de

1. Véase SECOFI, SISTEMA MEXICANO DE DEFENSA CONTRA PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL, México, 1987, P. 49
2. Véase Ibid., P. 61 y 62.

industrias, debido a importaciones efectuadas o que puedan efectuarse en tales condiciones" (1).

Las empresas exportadoras y con una alta competitividad en el mercado internacional como las empresas cerveceras deben apoyarse para forjar una amplia estructura industrial endógena que sea capaz de efectuar el cambio necesario e impostergable en el modelo de desarrollo a seguir por nuestro país. Es una tarea de todos y para todos.

La consolidación de una empresa exportadora como la cervecera que implica grandes inversiones, empleos, dinámica productiva y entrada de divisas al país como resultado de sus transacciones con el exterior, es una gran ventaja y una gran motivación para todo el aparato productivo nacional. Su segundo lugar en cuanto a ventas de cervezas importadas en el mayor mercado de cerveza, así como en el mayor país productor y consumidor en el mundo es un récord que destaca entre las no muy numerosas empresas nacionales que también exportan.

Sus condiciones en materia de comercio exterior la han hecho una industria que puede competir con las mayores y cuyas características generales le abren las puertas para incrementar sus ventas y mercados en la coyuntura de apertura comercial e inserción a las negociaciones internacionales. Conocer los puntos referentes a la situación nacional como internacional de esta industria resulta muy importante para la evaluación de la misma, pero también es básico el estudio de las regulaciones y requisitos legales a lo que debe apegarse dicha industria, regulaciones que determinan las posibilidades de crecimiento de todo el sector industrial.

Las regulaciones fiscales e impositivas, así como las relacionadas a la publicidad de las bebidas alcohólicas influye fuertemente para que este tipo de industrias sostengan una serie de requisitos indispensables en favor de la salud pública. Es precisamente sobre estas cuestiones normativas de las que hablaremos en el siguiente capítulo. Ello permitirá completar el conocimiento que ya tenemos acerca de la industria cervecera y mostrará el campo de acción y los límites en cuanto a salud y publicidad se refiere y a los montos tributarios que se determinan para este producto.

1. Ibid. P. 67

IV. MECANISMO DE REGULACIÓN Y CONTROL ESTATAL EN LA INDUSTRIA CERVECERA

Para poder comprender la operatividad dentro del marco jurídico y legal de la industria cervecera, es preciso que analicemos las reglas a las cuales ésta debe apegarse. En primer lugar, analizaremos la legislación tributaria que atañe a la industria, tanto para la producción y venta nacional como para la exportación del producto.

Además, otro aspecto jurídico muy importante relacionado con la industria es la Ley General de Salud y Publicidad. Su importancia en relación con la industria cervecera es debido a la gran suma que las empresas destinan al gasto en publicidad.

4.1. LEGISLACIÓN TRIBUTARIA

Las empresas que se dedican a la producción y venta de cerveza deben pagar tres tipos de impuestos: 1. Impuesto sobre la Renta, 2. Impuesto al Valor Agregado y 3. Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios. Los dos primeros impuestos son los impuestos generales que todos debemos pagar. Sin embargo, el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios, establecido en la Ley de Ingresos de la Federación, lo deben cubrir solamente determinadas actividades como son, entre otras, la enajenación o importación de cerveza, de aguas envasadas y refrescos, vinos de mesa, sidras, gas avión, tabacos labrados, etc., la prestación de servicios como seguros individuales en operaciones de vida, telefónicos, representación, etc.

Cabe señalar que, entre las tasas más altas que impone el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IESPyS), están aquellas establecidas para la enajenación o importación de cigarrillos (139.3%), gas avión (50%) y los servicios telefónicos locales (cabonados residenciales y de telefonía rural) con un monto del 49.1%. El monto que debe pagar la enajenación o importación de cerveza es del 21.5%, ocupando, dentro de todos los montos aplicados a todos los aspectos establecidos en dicho impuesto, el lugar número 11 (1).

1. Véase SHCP, LEY DE INGRESOS DE LA FEDERACIÓN, LEY DEL IMPUESTO ESPECIAL SOBRE PRODUCCIÓN Y SERVICIOS Y SU REGLAMENTO, México, 1989 Pag. 45 Art. 2o.

También, el IESPyS está dispuesto en el artículo 73 constitucional (determinado por el Congreso de la Unión y cobrado por la federación a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público). Lo relativo al impuesto sobre la venta de cerveza se encuentra en su fracción XXIX, apartado 5, inciso g:

"El Congreso tiene facultad para establecer contribuciones:

1. Sobre el comercio exterior.
2. Sobre el aprovechamiento y explotación de los recursos naturales comprendidos en el artículo 27 constitucional.
3. Sobre instituciones de crédito y sociedades de seguros.
4. Sobre servicios públicos concesionados o explotados directamente por la federación.
5. Especiales sobre:
 - a) Energía eléctrica
 - b) Producción y consumo de tabacos labrados
 - c) Gasolina y otros productos derivados del petróleo
 - d) Cerillos y fósforos
 - e) Aguamiel y productos de su fermentación
 - f) Explotación forestal
 - g) Producción y consumo de cerveza." (1)

De esta manera se entiende que tanto las personas físicas y morales que realicen operaciones de compra-venta de cerveza deben pagar el impuesto especial. En cuanto al monto de este impuesto especial sobre la cerveza, debe señalarse que en el artículo 2o, apartado d, de la Ley del Impuesto Especial se señala una tasa del 21.5%. Sin embargo las disposiciones con vigencia durante 1989 de la Ley que establece, reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones fiscales, vigente a partir del 1o. de enero de 1989, en su artículo decimosexto 89, inciso IV-A se establece que en la enajenación o importación de cerveza se establecerá una tasa del 25% (2).

A pesar de que el monto del IESPyS pagado por la cerveza, es del 25% y que el del Impuesto al Valor Agregado es del 15%, la cerveza debe pagar un impuesto total del 43.75%, ya que el 3.75% restante, según la Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza, corresponde a un impuesto "montado" (3).

1. Véase ART. 73 constitucional, CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, México, Editorial Porrúa, 1987, Art. 73.
2. SHCP, LEY DE INGRESOS DE LA FEDERACIÓN, LEY DEL IESPyS Y SU REGLAMENTO, Op. Cit., P.108
3. Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza, PRONTUARIO DE DISPOSICIONES JURIDICAS RELACIONADAS CON LA INDUSTRIA CERVECERA, México, 1989.

El cobro del IESPyS sobre la cerveza es privativo de la federación, es decir que, ni las autoridades estatales ni municipales, pueden cobrar gravámenes tributarios a la producción y venta de cerveza. En su artículo 27, la Ley del IESPyS establece que "los Estados adheridos al Sistema Nacional de Coordinación Fiscal no mantendrán impuestos locales o municipales sobre la enajenación o importación de cerveza o sobre las prestaciones o contraprestaciones que deriven de las mismas, ni sobre la producción, introducción, distribución o almacenamiento de bienes afectados por este impuesto" (1).

Aunque los estados sí participan de los impuestos especiales, el artículo 73 constitucional, fracción XXIX párrafo final, dice que las entidades federativas participarán en el rendimiento de esta contribución especial, en la proporción que la ley secundaria federal determine (2).

1. SHCP, LEY DE INGRESOS DE LA FEDERACIÓN, LEY DEL IESPyS Y SU REGLAMENTO, Op.Cit., P. 75, Art. 27. Nota: "Una de las recomendaciones más importantes con las que concluyó la tercera convención nacional fiscal, que se reunió en la ciudad de México del 11 al 28 de noviembre de 1947 y en que participaron todas las autoridades del país, Federales, Estatales, Municipales y del Sector Privado, fue en el sentido de que, con respecto a fuentes comunes de tributación, se estableciera un impuesto único, administrado por una sola entidad, de cuyos rendimientos participarían las demás. Esto dió origen a que el 10 de marzo de 1949 entrara en vigor una adición a la fracción XXIX del art. 73 constitucional, en cuyos términos quedó como facultad privativa del Congreso de la Unión el establecer contribuciones sobre la producción y consumo de cerveza, así como que en consonancia con ésta, posteriormente fuera derogada la Ley del 30 de agosto de 1937, expedida en la época en que concurrían la facultad de la federación y los Estados para establecer gravámenes sobre estas fuentes, sustituyéndola por la actualmente en vigor... esta reforma tenía como propósito acelerar la industrialización del país evitando que la producción o el consumo de artículos fuera gravado desigualmente en cada entidad federativa y por la otra, dar facilidades para el desenvolvimiento de la industria cervecera y favorecer al consumo de cerveza en particular... el acierto de sujetar a la cerveza a un sólo impuesto, en vez de estar gravada con cuotas y formas distintas en cada entidad federativa, de inmediato se reflejó en un incremento de la producción y de las ventas, con los consiguientes beneficios no únicamente para la industria cervecera, sino para todas las entidades públicas": Véase Fernández Muñoz, Genaro, LA IMPLANTACIÓN DE UN SISTEMA DE COSTOS ESTÁNDAR POR PROCESOS A UNA FÁBRICA DE CERVEZA QUE OPERA CON UN SISTEMA DE COSTOS REALES, TESIS, México, ITAM, 1975. Pag. 57

2. Véase Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza, PRONTUARIO DE DISPOSICIONES JURÍDICAS RELACIONADAS CON LA INDUSTRIA CERVECERA, Op.Cit., y CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, Op.Cit., P. 83, Art. 73

Las disposiciones jurídicas que se relacionan con el comercio exterior de la industria cervecera son las siguientes:

En primer lugar debe señalarse que la exportación de cerveza no debe cubrir ningún impuesto. "La ley del impuesto general de exportación no prevé cobro alguno en la exportación de cerveza" (1) y además, en el artículo 2o. de la Ley del IESPyS se establece que en la exportación definitiva en los términos de la legislación aduanera de la cerveza, inclusive cuando se exporten para enajenarlos en el extranjero, no se pagará monto alguno (2).

Los impuestos que debe cubrir la cerveza importada son los siguientes:

- a) Una cuota ad-valorem del 20%, establecida por la Ley de Impuestos General de Importación.
- b) Impuesto al Valor Agregado
- c) Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios.

4.2. MONTO DE IMPUESTOS PAGADOS

El monto del pago del IESPyS por parte de la industria cervecera, según la Dirección General de Planeación Hacendaria de la SHCP fue de 1981 a 1988 el que se señala en el siguiente cuadro (Cuadro 77):

1. Véase Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza, PRONTUARIO DE DISPOSICIONES JURIDICAS RELACIONADAS CON LA INDUSTRIA CERVECERA, Op. Cit.
2. SHCP, LEY DE INGRESOS DE LA FEDERACIÓN, LEY DEL IESPyS Y SU REGLAMENTO, Op. Cit., pag. 47

CUADRO 77

MÉXICO						
IMPUESTO ESPECIAL SOBRE PRODUCCIÓN Y SERVICIOS						
Millones de Pesos						
(1981-1988)						
Año	Total	TCA	%	Cerveza	TCA	%
1981	61,472	-	100	7,029	-	11.4
1982	176,223	186.8	100	11,216	59.5	6.3
1983	443,991	191.9	100	22,320	99.0	5.0
1984	669,146	50.7	100	32,689	46.4	4.8
1985	1,022,869	52.8	100	63,507	100.3	6.4
1986	2,187,696	113.8	100	123,228	88.1	5.8
1987	4,861,746	122.2	100	239,788	94.5	4.9
1988	10,634,215	118.7	100	734,746	206.4	6.9
	Promedio	113.8		Promedio	99.2	

FUENTE: SHCP, DIRECCIÓN GENERAL DE PLANEACIÓN HACENDARIA, INFORMACIÓN DE LA... Y SPP, CUENTA DE LA HACIENDA PÚBLICA FEDERAL, VARIOS AÑOS.

La tasa de crecimiento promedio anual del pago de este impuesto de la industria cervecera de 1981 a 1988 fue del 99.20% y representó en 1988 el 8.9% del total de los ingresos al gobierno federal por concepto de este impuesto especial con 734,746 millones de pesos.

La alta tasa de crecimiento en el monto del impuesto de la cerveza proviene de las revisiones realizadas a sus precios así como de los aumentos registrados en su producción y consumo.

En 1988 se elevó la tasa del impuesto a la cerveza de 21.5 a 25.0% así como a otras bebidas alcohólicas de 40 a 50% y a vinos de mesa de 15 a 19% (1).

CUADRO 78

MEXICO RECAUDACION BRUTA DEL IMPUESTO ESPECIAL SOBRE PRODUCCION Y SERVICIOS (1981-1983)				
CONCEPTO	1981	1982	1983	1984
TOTAL	61,472	176,223	433,991	669,146
AGUAS ENVASADAS Y REFRESCOS	7,149	11,194	17,449	37,138
CERVEZA	7,029	11,216	22,320	32,689
BEBIDAS ALCOHOLICAS	6,636	7,293	19,303	30,995
TABACOS LABRADOS	11,606	18,309	34,125	75,119
GASOLINA	20,326	115,016	272,595	450,031
SEGUROS	482	274	895	1,414
TELEFONOS	8,244	12,876	23,441	41,760
ENERGIA ELECTRICA			43,860	

FUENTE: SHCP, INDICADORES TRIBUTARIOS, MEXICO, 1985

4.3. LEGISLACIÓN EN MATERIA DE SALUD Y PUBLICIDAD

De acuerdo al artículo cuarto constitucional "toda persona tiene derecho a la protección de la salud. La ley definirá las bases y modalidades para el acceso a los servicios de salud y establecerá la concurrencia de la Federación y las entidades federativas en materia de salubridad general" (1).

Las leyes y reglamentos sanitarios que atañen a la cerveza son varios: El artículo 4o. constitucional que, como ya mencionamos, otorga el derecho a la salud; la Ley General de Salud, El Reglamento de la Ley General de Salud en Materia de Control Sanitario de Actividades, Establecimientos, Productos y Servicios; el Reglamento de Control Sanitario de la Publicidad y la Ley Federal del Trabajo.

La Ley General de Salud reglamenta el derecho a la protección de la salud que tiene toda persona, es de aplicación en toda la República y sus disposiciones son de orden público e interés social (Art.1 de la Ley) (2).

El derecho a la protección de la salud tiene como fin el bienestar físico y mental del hombre, el mejoramiento de la calidad de vida humana, la protección y el acrecentamiento de los valores que coadyuvan a la creación, conservación y disfrute de condiciones de salud que contribuyan al desarrollo social, desarrollo de la enseñanza e investigación científica y tecnológica para la salud, etc. (Art. 2 de la Ley General de Salud).

Entre otras cosas, el programa contra el alcoholismo es materia de salubridad general, así como el control sanitario de productos y servicios y de su importación y exportación, el control sanitario de los establecimientos dedicados al proceso de la cerveza, al control sanitario de la publicidad de cerveza, etc. (Art.3 de la Ley General de Salud).

Además, la Secretaría tiene a su cargo el control sanitario de la cerveza, es decir, el control en su fabricación, envasado o embotellado; manipulación, transporte, almacenamiento, distribución y venta (3) (Artículos 194 y 197 de la Ley General de Salud), así como las autorizaciones en materia de publicidad (Art. 301 y 302 de la Ley General de Salud).

1. CONSTITUCIÓN POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, Art. 4,
2. DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN, 7 de febrero de 1984. P. 24, Segunda Sección.
3. Véase Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza, PRONTUARIO DE DISPOSICIONES JURIDICAS RELACIONADAS CON LA INDUSTRIA CERVECERA, Op.Cit.

Los aspectos específicos que son controlados bajo la Ley General de Salud son: elaboración y venta higiénicos de cerveza (Artículos 205 a 208 de la Ley). Los productos no deben estar adulterados, contaminados o alterados; su contenido debe corresponder a la autorización de la Secretaría de Salud; no debe contener substancias extrañas en cantidad no permitida y no debe modificarse su composición (1).

Se entiende por bebida alcohólica potable "las que contengan alcohol etílico en una proporción mayor del 2% y hasta 55% en volumen, a 15 grados centígrados. Los contenidos alcohólicos se entenderán referidos a la escala Gay Lussac (G.L), o sea, alcohol por ciento en volumen a 15 grados centígrados" (2). Aquellas bebidas que, como la cerveza, tengan entre 2 grados a 6 grados G.L. en su contenido alcohólico, serán consideradas de bajo contenido alcohólico; aquellas que contengan de 6.1 hasta 20 grados G.L serán consideradas bebidas de contenido alcohólico medio y las bebidas de alto contenido alcohólico son aquellas que contienen de 20.1 hasta 55 grados G.L (Art. 1009 Reglamento de la Ley General de Salud).

"En el artículo 116 de la Ley Federal del Trabajo se consideran bebidas embriagantes aquellas cuyo contenido alcohólico exceda del 5%" (3).

La composición y características de las diferentes clases de cerveza y sus límites de contaminantes se establecen en el artículo 1036 del Reglamento de la Ley General de Salud. Las especificaciones físicas y químicas de las cervezas quedan comprendidas entre límites que se señalan en el artículo 1037 del mismo Reglamento.

En cuanto a los requisitos sanitarios que debe llenar un establecimiento que venda cerveza tenemos que se requiere licencia sanitaria, un responsable y si la Secretaría lo requiere debe contar con auxiliares del responsable según su diversidad y líneas de productos. (Artículos 200 de la Ley General de Salud y 129 y 139 del Reglamento de la misma Ley)

Además, requieren licencia sanitaria los establecimientos en que se elabore o venda cerveza y los vehículos que la transporten (Art. 198 y 194 de la Ley General de Salud y 139, 82 y 2o. fracción II inciso a, fracción III inciso p y fracción IV inciso b del Reglamento de dicha Ley)

1. Idem
2. Artículo 1005 del Reglamento de la Ley General de Salud, en DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN, 18 de enero de 1988, P.104
3. Véase Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza, PRONTUARIO DE DISPOSICIONES JURIDICAS RELACIONADAS CON LA INDUSTRIA CERVECERA, Op.Cit.

A los gobiernos de las entidades federativas corresponde determinar horarios y ubicación de los establecimientos en que se expendan cervezas (Art. 219 de la Ley General de Salud).

"El registro sanitario es el acto administrativo mediante el cual la Secretaría de Salud autoriza la elaboración, venta, suministro al público, el uso o disposición de los productos y equipos, así como los documentos que lo requieran, de conformidad con la Ley, el Reglamento, las normas técnicas y normas correspondientes" (Art. 168 del Reglamento de la Ley General de Salud) (1). Es decir, el registro sanitario es la autorización que otorga la Secretaría de Salud para la venta o suministro al público de cerveza. El Reglamento de la Ley General de Salud, en su artículo 167 fracción II indica que las bebidas alcohólicas, sean de procedencia nacional o extranjera, requieren de dicho registro para su venta.

El registro sanitario es un requisito que debe cubrirse para exportar cerveza. Esto se establece en el artículo 178 del Reglamento de la Ley General de Salud. Los establecimientos que obtienen el registro sanitario deben tener, a su vez, una licencia sanitaria. "Cualquier marca nacional registrada puede exportarse, acompañada de una copia de la autorización de la secretaría al pedimento correspondiente" (2).

Por supuesto, debe contarse también con un permiso sanitario y ésta disposición se establece en el artículo 148 del Reglamento de la Ley General de Salud y en el artículo 204 de la misma, el cual señala que las bebidas alcohólicas, "para su venta o suministro al público, deberán contar con autorización de la Secretaría de Salud, en los términos de la Ley General de Salud y demás disposiciones aplicables" (3).

La cerveza importada también requiere de un registro sanitario (Art. 167 del Reglamento de la Ley General de Salud.) y además, un permiso sanitario. Esto se establece en el artículo 149, fracción I, inciso b del Reglamento de la Ley General de Salud. En dicho inciso se mencionan a las bebidas alcohólicas y no alcohólicas, y por lo tanto, a la cerveza.

1. DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN, "REGLAMENTO DE LA LEY GENERAL DE SALUD EN MATERIA DE CONTROL SANITARIO DE ACTIVIDADES, ESTABLECIMIENTOS, PRODUCTOS Y SERVICIOS", 18 de enero de 1988, P.20

2. Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza, PRONTUARIO DE DISPOSICIONES JURIDICAS RELACIONADAS CON LA INDUSTRIA CERVECERA, Op. Cit.

3. DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN, 7 de febrero 1984, P.40 segunda sección.

En el caso de que los productos se internen sin el registro correspondiente y sin el permiso citado, se considerarán ilegales y serán objeto de aseguramiento y sanciones económicas del art. 183 del Reglamento: "Los productos o materias primas que, requiriendo permiso sanitario de importación, sean introducidos al país sin dicha autorización, se considerarán ilegalmente internados. La Secretaría aplicará las medidas de seguridad y sanciones correspondientes y pondrá en conocimiento de las autoridades competentes este hecho" (1). A este respecto podemos señalar que la introducción ilegal de cerveza al territorio mexicano se da, sobre todo, en la zona fronteriza norte, en donde es fácilmente introducida la cerveza proveniente de Estados Unidos.

Para obtener el registro de una marca de cerveza se deben de cubrir determinados requisitos sanitarios como son, la licencia sanitaria, información científica y técnica para demostrar la seguridad del producto, un proyecto de etiquetas, envases y empaques de los mismos (Art. 189 del Reglamento de la Ley General de Salud).

Las etiquetas de los productos deben cubrir también ciertos requisitos. En ellas deben aparecer:

1. Denominación distintiva o marca del producto.
2. Nombre y Domicilio comercial del titular de la autorización y la dirección del lugar donde se elabore o envase el producto.
3. El número de autorización del producto con la redacción requerida por la Secretaría de Salud.
4. El gentilicio del país de origen.
5. La declaración de todos los ingredientes en orden de predominio cuantitativo.
6. La cantidad contenida en el envase, de acuerdo con los términos del registro que se les hubiere otorgado.
7. El número de clave, lote y fecha de elaboración y caducidad en su caso.
8. El nombre y domicilio comercial del fabricante y del importador, con la contraetiqueta correspondiente.
9. Las leyendas y textos deberán escribirse en español en la parte de la etiqueta que normalmente se presenta al consumidor en el momento de la venta. Cuando los productos sean de importación deberán llevar contraetiquetas, en idioma español, con los datos mencionados" (Art. 210 de la Ley Gral. de Salud).

"Con excepción de las bebidas alcohólicas que se destinen a la exportación, la etiqueta frontal de las que se dirijan al mercado nacional deberá ostentar la leyenda precautoria ("el abuso en el consumo de este producto es nocivo para la salud") en colores contrastantes, en posición horizontal y en caracteres de 2 mm como mínimo, cuando se trate de envases con capacidad superior a 200 ml y hasta 750 ml. El tamaño de la leyenda será proporcionalmente mayor en bebidas presentadas en envases superiores a 750 ml, de acuerdo con los criterios que determine la Secretaría. Así mismo, el tamaño de los caracteres será de 1.5 mm cuando el envase tenga una capacidad entre 50 y 200 mm ... además, en la cerveza de envasamiento electrónico masivo, la leyenda precautoria deberá aparecer en el faldón de la corcholata, en caracteres de 3 mm, perfectamente legible y en color contrastante con el del fondo de la misma. Para el tipo premium, esta leyenda podrá aparecer en el cintillo del cuello de la botella y para la presentación en bote, en el cuerpo cilíndrico de éste, en caracteres no menores de 3 mm; en el caso de las canastillas y cartones de empaque del producto, dicha leyenda se ostentará en la parte superior y en las caras laterales, en caracteres no menores de 4 mm." (Art. 1022 del Reglamento de la Ley General de Salud) (1).

La cerveza importada debe llevar una contraetiqueta en español, en la que deben aparecer los datos de registro, graduación alcohólica, el nombre y domicilio de quien la elabora, los del importador mexicano y sobre todo, la leyenda precautoria "el abuso en el consumo de este producto es nocivo para la salud" (2).

Las diversas presentaciones de cerveza requieren registro distinto de número (Art. 173 del Reglamento); si tiene idéntica composición, los productos se registrarán bajo el mismo número si son elaborados por el mismo fabricante y tienen la misma marca (3).

Según lo dispone el artículo 218 de la Ley General de Salud, "toda bebida alcohólica deberá ostentar en los envases, la leyenda: "el abuso en el consumo de este producto es nocivo para la salud" (4). Además, no se considerará más a la cerveza como bebida de moderación (Art. 1022 fracción VI del Reglamento de la Ley General de Salud.)

1. DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN, Reglamento de la Ley General de Salud, Op. Cit.
2. Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza, PRONTUARIO DE DISPOSICIONES JURIDICAS RELACIONADAS CON LA INDUSTRIA CERVECERA, Op. Cit.
3. Idem
4. Ley General de Salud, DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN, Op. Cit., P. 51

4.4. PUBLICIDAD

La publicidad se autoriza por la Secretaría de Salud: "Será objeto de autorización por parte de la Secretaría de Salud el conjunto de actividades de publicidad que se realicen sobre la existencia, calidad y características, así como para promover el uso, venta o consumo en forma directa o indirecta de los productos y servicios a que se refiere este ordenamiento" (Art. 301 de la Ley General de Salud). La publicidad es autorizada por la Secretaría porque es materia de salubridad general (Art. 300 de la Ley General de Salud).

La política de publicidad en general de la Ley para cualquier tipo de producto está en su artículo 308. Pero la publicidad de bebidas alcohólicas y del tabaco deberá ajustarse a los siguientes requisitos (Art. 308 de la Ley):

- a) Se limitará a dar información sobre las características, calidad y técnicas de elaboración de estos productos.
- b) No deberá presentarlos como productores de bienestar o salud, o asociarlos a celebraciones cívicas y religiosas.
- c) No podrá asociar a estos productos con ideas o imágenes de mayor éxito en la vida afectiva y sexualidad de las personas, o hacer exaltación de prestigio social, virilidad o femineidad.
- d) No podrá asociar a estos productos con actividades creativas, deportivas, del hogar o del trabajo, ni emplear imperativos que induzcan directamente a su consumo.
- e) No podrá incluir, en imágenes o sonidos, la participación de niños o adolescentes ni dirigirse a ellos.
- f) En el mensaje, no podrán ingerirse o consumirse real o aparentemente los productos de que se trata.

Según el artículo 309 de la Ley "los horarios en los que las estaciones de radio y televisión y las salas de exhibición cinematográfica podrán transmitir o proyectar, según el caso, publicidad de bebidas alcohólicas o de tabaco, se ajustarán a lo que establezcan las disposiciones generales aplicables".

Como hemos podido ver, la publicidad es una poderosa herramienta utilizada para transmitir mensajes a los nuevos compradores y mantener a los cautivos. La televisión y la radio son dos de los medios publicitarios que tienen mayor prestigio por su alcance y versatilidad, sobre todo la televisión, en la que se pueden escenificar todo tipo de situaciones y así el espectador podrá recordar más fácilmente el mensaje. "El mercado de la cerveza, contrariamente al mercado de otras

bebidas no tienen un grupo específico al que vaya dirigido el mensaje. La cerveza es bebida igual por gente joven como por mayores; lo que sí existe es una identificación de algunas marcas con algunas edades o con clases sociales. Los medios publicitarios han asociado el consumo de cerveza con todo tipo de espectáculos y situaciones" (1).

Un ejemplo de esta situación es la publicidad de Cervecería Modelo, la cual se hace, sobre todo, en prensa, radio y televisión, siendo más intensa en este último medio. Existe, además un público específico al que esta destinada su publicidad en varias marcas. La cerveza Corona, con su slogan "La Cerveza al natural" tiene una publicidad que es lanzada hacia el público de recursos medio-altos y bajos. Negra Modelo "La crema de la cerveza" tiene una publicidad destinada a grupos altos y la de Modelo Especial "La cerveza de hoy", al grupo medio y bajo. La publicidad de Victoria "Más sabrosa que nunca" esta dedicada al público de más bajos recursos. Además, dentro del cine, se han establecido los "cineminutos", tanto en el área urbana como suburbana en más de cuatro mil cines aproximadamente. El porcentaje de los ingresos totales de Cervecería Modelo destinados a la publicidad ascienden a entre el 12 y 15% (2).

La publicidad juega un importante papel en la competencia... "no son la calidad o el precio, sino la imagen, lo que mantendrá a un producto en una buena posición de mercado... no se trata de aumentar la producción para que pueda aumentar el consumo, sino aumentar el consumo para que pueda aumentar la producción.. no se trata, pues de producir más para abaratar y extender el consumo de bienes básicos, sino de crear artículos y servicios que bajo su aparente sofisticación, distinción y calidad, permitan mantener altos márgenes de ganancia" (3).

Según datos del INEGI los pagos a terceros por servicios de propaganda y publicidad pasaron de 500,188 miles de pesos en 1980 (representando el 12.2% del total de todas las clases de actividad) a 158,000 miles de pesos en 1983 (representando el 1.2% del total). Es decir, se registró una disminución en los mismos (véase cuadro 79).

1. Santiago Fernández Mendaro, ESTUDIO DE LAS PRINCIPALES VARIABLES QUE INFLUYEN EN LA COMPRA DE LAS DIVERSAS MARCAS DE CERVEZA PRODUCIDA EN MÉXICO, TESIS, México, ITAM, 1987, P.20
2. Investigación Directa en la Empresa.
3. Adolf Kozlik, EL CAPITALISMO DEL DESPERDICIO, SIGLO XXI, México, 1988, P.90, citado por Rafael Matos Moctezuma, EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA VITIVINICOLA EN MÉXICO EN LA DECADA DE LOS 70, Op.Cit. P.158

CUADRO 79

MÉXICO				
PAGOS A TERCEROS POR SERVICIOS DE PROPAGANDA Y PUBLICIDAD (Miles de Pesos) (1980-1983)				
Año	Total	%	Cerveza	%
1980	4,097,978	100	500,188	12.2
1981	5,734,000	100	366,000	6.3
1982	7,459,000	100	585,000	7.8
1983	12,884,000	100	158,000	1.2

FUENTE: INEGI, ESTADÍSTICAS Y ENCUESTAS INDUSTRIALES ANUALES, VARIOS AÑOS.

Los pagos por propaganda y publicidad no fueron constantes durante este periodo (1980-1983), mostrándose altas y bajas en su monto. En 1983 la industria cervecera fue la industria que se situó en el lugar número 16 en estos gastos dentro de todas las clases de actividad registrados por las Estadísticas y Encuestas Industriales, siendo superada por:

	<u>Miles de Pesos</u>
Fabricación de productos farmacéuticos y medicamentos	2,349,000
Fabricación de jabones, detergentes y otros productos para lavado y aseo	2,084,000
Fabricación de cigarros	1,287,000
Fabricación y ensamble de vehículos automóviles incluso tractores automóviles para trailers	1,004,000
Fabricación de pastas de celulosa y papel	932,000
Fabricación de llantas y cámaras	888,000
Elaboración de refrescos y aguas gaseosas y purificadas	678,000
Fabricación de Chicles	662,000
Fabricación de aparatos eléctricos y sus partes	438,000
Preparación, conserva, empaçado y envase de frutas y legumbres	313,000
Fabricación de acumuladores, baterías y pilas	300,000
Fabricación de tocadiscos y receptores de radio y televisión	232,000

Fabricación de aceites, margarinas, y otras grasas vegetales	208,000
Fabricación de muebles y sus accesorios, principalmente metálicos	163,000
Fabricación de pinturas, barnices, lacas y productos similares	158,000

Los gastos en publicidad de las tres empresas más importantes de la industria cervecera (Cuauhtémoc, Modelo y Moctezuma) en el Valle de México durante 1988, según información del Instituto Nacional del Consumidor, fue de 125,883 millones de pesos. La cervecera que más gastó fue Cuauhtémoc, con 56,971 millones de pesos, siguiéndole Moctezuma, con 48,282 millones y finalmente Modelo, con 21,272 millones de pesos aproximadamente.

Las marcas en que más se gastó en cada cervecera fueron:

- a) Cuauhtémoc: Carta Blanca y Tecate.
- b) Modelo: Corona y Negra Modelo
- c) Moctezuma: Superior y XX

Con todo lo anterior se concluye que la industria cervecera está apegada a un estricto control por parte del estado en favor de la salud pública. Los requisitos que deben cubrirse para la producción y venta del producto son varios y estos lo son aún más tratándose de la cerveza de importación. Además, los reglamentos en materia de publicidad para la cerveza también son muy diversos. Sin embargo, el gasto que hacen las empresas en este renglón son muy altos, pero también lo es el beneficio que de él obtienen.

La publicidad es un elemento muy importante para influir en el consumidor y elevar las ventas de un producto. Sin embargo, considero que debe existir un mayor control sobre el tipo de publicidad ya que las leyes se violan constantemente al asociar a la cerveza con imágenes de mayor éxito en la vida afectiva y sexualidad de las personas, al hacer exaltaciones de prestigio social, al asociarla con actividades deportivas y utilizar horarios no permitidos.

CONCLUSIONES

En este trabajo se han revisado las características generales del proceso de industrialización en México y se ha señalado que el modelo sustitutivo de importaciones, si bien permitió a la economía mexicana alcanzar altas tasas de crecimiento, la forma en que se instrumentó condujo a un conjunto de contradicciones y desequilibrios en el aparato productivo que tuvieron consecuencias altamente negativas para el desarrollo del país. Se generó una gran concentración industrial, social y económica, un enorme desequilibrio externo, rezago en la producción de bienes intermedios y de capital, concentración de exportaciones en unos cuantos productos primarios, crecimiento de la deuda externa, falta de inversión pública en el sector agropecuario, rezagos sociales, etc.

Se ha señalado que ante el fracaso del modelo de industrialización vía sustitución de importaciones, tal como se instrumentó, el gobierno mexicano está impulsando un modelo de industrialización basado en la promoción de exportaciones manufactureras. Este modelo, hasta el momento, se ha sustentado básicamente en una apertura comercial y en una mayor participación de la inversión extranjera en el sector industrial de México, lo cual, a largo plazo, puede generar mayores desequilibrios que aquellos que se trata de resolver con su instrumentación.

Al comenzar este trabajo, se partió de la hipótesis de que el modelo de industrialización vía promoción de exportaciones manufactureras no tiene por qué estar sustentado exclusiva o prioritariamente en la inversión extranjera. Es factible, y así se ha demostrado en estas páginas, que industrias nacionales pueden desarrollarse eficientemente y competitivamente en el esquema exportador que se está promoviendo. Tal es el caso de la industria cervecera mexicana.

Sin duda, para que una industria nacional pueda ser competitiva a nivel internacional, lo primero que se requiere es que sea una industria eficiente, que contribuya positivamente al crecimiento industrial del país y que no genere o recrudezca desequilibrios en el aparato productivo.

Los indicadores que a continuación se resumen, permiten observar en unas cuantas líneas, que la industria cervecera mexicana es justamente una industria que ha logrado un crecimiento importante, que contribuye a la creación de empleos, que su aportación al producto interno bruto es significativa, que es una industria promotora de otros sectores y que, a partir de su consolidación ha logrado tener un importante dinamismo en sus exportaciones:

- La industria cervecera es la que tiene la mayor producción dentro de la industria de bebidas alcohólicas (en 1985 el porcentaje de su participación en la producción total de las bebidas alcohólicas fue del 91.6%).

- El valor de la producción de cerveza ha ido en aumento, lo cual se refleja en la tasa media de crecimiento anual promedio que fue del 81.5% entre 1982 y 1987, pasando de 82,701,036 millones de pesos a 1,144,594,583 millones de pesos en el mismo periodo.

- En 1987 la industria cervecera ocupó el noveno lugar en el valor de la producción industrial en México y a nivel mundial ocupó el octavo lugar dentro de los principales países productores de cerveza.

- La industria cervecera ocupó en 1987 el sexto lugar en personal ocupado a nivel nacional, con 19,508 personas ocupadas (15,503 obreros y 4,003 empleados). Además, la industria cervecera absorbe el 84% del personal empleado en la industria de bebidas alcohólicas.

- El PIB de la industria cervecera tuvo una tasa de crecimiento anual promedio del 0.05% de 1981 a 1987, la cual fue superior a la tasa anual de crecimiento del PIB total nacional (-0.1%) y a la del PIB manufacturero (-0.4%).

- La capacidad instalada de la industria pasó de 31,010 miles de hl. en 1980 a 38,802 miles de hl. en 1988, ocupando, en este último año el 88% de su capacidad. Esto no fue por que no existiera la necesidad de utilizar el 100% de su capacidad, ya que la demanda es mayor que la oferta, sino que es difícil que una industria ocupe el 100% pues hay equipos que deben estar en mantenimiento constante o en reparación.

- La industria cervecera es una de las industrias con mayor dinamismo en sus exportaciones y ocupó en 1987 el lugar número 12 en el total de las exportaciones nacionales. La tasa de crecimiento anual promedio de las exportaciones entre 1982 y 1988 fue del 531%, lo cual significa que esta industria mantiene un ritmo ascendente en sus exportaciones.

Estos datos demuestran que la industria cervecera mexicana ha logrado consolidarse como una industria importante en el conjunto de las actividades productivas del país lo cual le ha permitido comenzar a exportar al mercado internacional en condiciones de alta competitividad. México se ha convertido en uno de los principales países exportadores de cerveza al mercado norteamericano, ocupando entre éstos el segundo lugar y participando con el 27% de las importaciones cerveceras de aquel país (1987). Las exportaciones de cerveza mexicana hacia EE.UU. han ido en aumento ya que pasaron de 44.4 a 294.5 millones de litros de 1983 a 1987, es decir, registraron una tasa media de crecimiento anual del 80.9%. Esto es un hecho importante ya que el mercado norteamericano -uno de los de más difícil acceso casi en la totalidad de los productos- es el principal país consumidor e importador de cerveza a nivel mundial.

De lo expuesto en este trabajo se desprenden varias conclusiones:

En primer lugar, ubicar el debate sobre la industrialización en términos de sustitución de importaciones vs. promoción de exportaciones constituye un error ya que ambas no tienen porque ser necesariamente excluyentes. Si se analizan, por ejemplo, las economías del Japón o de los llamados cuatro tigres del Sudeste Asiático -que son por cierto un marco de referencia muy importante para la actual administración gubernamental mexicana- se puede observar que estos países siguieron en su proceso de industrialización, políticas altamente proteccionistas y, una vez consolidadas sus industrias, comenzaron a exportar al mercado mundial. El problema de la industrialización vía sustitución de importaciones en México residió en la forma cómo se aplicó el proteccionismo gubernamental a las empresas privadas nacionales y extranjeras: un proteccionismo indiscriminado en el que no obstante que las empresas se mostraban ineficientes, que trabajaban con déficits, que incidían negativamente en la balanza comercial, que ofrecían productos a precios mucho más altos que los del mercado internacional, etc., el gobierno mexicano continuó apoyándolas a través de estímulos fiscales, con un dólar subvaluado y protegiendo un mercado para que obtuvieran ganancias exorbitantes.

Por esta razón, pensar en una vuelta a este "tipo de proteccionismo" sería absurdo. Sin embargo, abrir indiscriminadamente las fronteras a productos e inversión extranjera resulta altamente riesgoso para la economía nacional. Es evidente que las empresas transnacionales cuentan con los recursos financieros, tecnológicos y administrativos para desarrollar los sectores más dinámicos de la economía lo cual puede conducir a una virtual desaparición de la industria de capital nacional o a que ésta se convierta en una simple subsidiaria de la industria de capital extranjero. La sustitución de importaciones puede ser eficaz si la política gubernamental se orienta a promover aquellas industrias nacionales con posibilidades de crecimiento y, sobre todo, que demuestren en un corto plazo, su capacidad para contribuir positivamente a la economía nacional.

En segundo lugar, con el trabajo que aquí se presenta, se ha logrado demostrar que esta es una posibilidad real. La industria cervecera mexicana, es una industria nacional que no fue creada y desarrollada con base en las necesidades o los patrones de las empresas transnacionales. Su éxito reside quizás en ser una industria con "historia", que ha desarrollado un producto de alta calidad capaz de competir en el mercado internacional. Si bien es cierto que el caso de la industria cervecera no representa a la generalidad de la industria nacional, es factible pensar que si se instrumenta una política de fomento a aquellas industrias con posibilidades de tener una posición competitiva, a largo plazo podrían fortalecerse sectores importantes de la economía.

En tercer lugar, si bien la industria cervecera ha registrado un importante dinamismo en sus exportaciones y ha logrado penetrar uno de los mercados de más difícil acceso, el norteamericano, el hecho de que más del 90% de sus exportaciones se destinen a dicho país significa un riesgo para este renglón de las exportaciones mexicanas. En 1982, la cerveza mexicana fue eliminada del Sistema General de Preferencias de Estados Unidos lo cual demuestra, una vez más, que los países industrializados aún cuando se muestran verbalmente defensores del libre comercio y de un mejoramiento en los términos de intercambio de los países con menores recursos, en la práctica continúan manteniendo una política proteccionista que se expresa en la imposición de severos controles a la entrada de mercancías que puedan amenazar a sus industrias. Si bien la industria cervecera ha podido continuar exportando a los Estados Unidos, a pesar de las restricciones que se le han impuesto, sería conveniente una política de diversificación de mercados que minimizara el riesgo de concentrar las exportaciones en el mercado norteamericano.

En cuarto lugar, la reciente entrada de México al GATT, puede resultar positiva para nuestro país en lo general y para la industria cervecera en lo particular. Ser miembro de este organismo puede permitir a México tener una mayor presencia internacional y discutir sobre las condiciones de comercio a nivel mundial. Esto no significa que a partir de este hecho cambien automáticamente las condiciones del comercio mundial ni que con ello México logre también automáticamente mejores condiciones de intercambio. Lo que considero importante en este renglón es que México no tenga una posición aislada en el contexto internacional, que utilice en la medida en que el propio organismo lo permita, la posibilidad de llevar adelante una lucha contra el proteccionismo de los países industrializados hacia los países subdesarrollados. En todo caso, la importancia de este hecho radica fundamentalmente en que México despliegue, en todos los niveles, un proceso de negociación que no será la panacea pero que puede constituir un paso importante para que México tenga mayor presencia en el ámbito internacional.

Por otra parte, si bien hemos resaltado que la industria cervecera mexicana ha logrado consolidarse y contribuir positivamente a la economía nacional, también es cierto que deberían corregirse algunos aspectos sobre todo en lo que se refiere a su comercialización. Hemos revisado que existe una amplia legislación en materia de salud pública a la cual debe apegarse la industria cervecera ya que debe cubrir una serie de requisitos en cuanto al proceso de elaboración, composición y características del producto, autorizaciones y licencias para su venta, información en la etiqueta, etc. Sin embargo, existe un reglón en el que considero que debería existir un mayor control por parte del gobierno: este es el de la publicidad. Existen una serie de requisitos a los que debe apegarse la publicidad de las bebidas alcohólicas (Art. 308 de la Ley General de Salud y Publicidad) los que se violan constantemente al asociar a la cerveza con imágenes de mayor éxito en

la vida afectiva y sexualidad de las personas, al hacer exaltaciones de prestigio social, al asociarla con actividades deportivas y utilizar horarios no permitidos. Este es un aspecto en el cual se debería tener más control y garantizar que la industria cervecera cumpla con lo establecido en la ley sobre este particular.

Finalmente cabe señalar que este trabajo puede conducir a interpretar la realidad industrial mexicana desde una visión demasiado positiva y negar lo que está ocurriendo en otros sectores de la misma. En este punto creo que la industrialización en nuestro país tendrá que recorrer un largo y complejo proceso en el cual habrán de plantearse nuevas ideas, estrategias y alternativas. Y también creo que en el camino se quedarán muchas de esas industrias que durante largo tiempo crecieron al amparo indiscriminado del Estado. Lo que me ha resultado interesante destacar en este trabajo es que existen posibilidades de que la industria mexicana sea eficiente y competitiva. Si bien la industria cervecera mexicana constituye una excepción en el panorama industrial mexicano bien se puede pensar que este caso no tiene porque ser necesariamente una excepción.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS Y ARTICULOS

1. Alcántara García, Raúl, LA INDUSTRIA CERVECERA Y SU CONTRIBUCIÓN AL DESARROLLO ECONÓMICO DE MEXICO, Tesis Profesional, México, UNAM, 1980.
2. Angeles, Luis, CRISIS Y COYUNTURA DE LA ECONOMIA MEXICANA, México, Ediciones El Caballito, 1978.
3. Asociación Nacional de Fabricantes de Cerveza, LA BUENA MEDIDA, México, 1989.
4. Cordera, Rolando, DESARROLLO Y CRISIS DE LA ECONOMIA MEXICANA, México, Fondo de Cultura Económica, 1981.
5. Esparza, Javier, "Perspectivas y conclusiones sobre el sector industrial" en Confederación de Cámaras Industriales, INDUSTRIA, enero 1989, Vol. 1, No.7, P.s11.
6. Fajnzylber, Fernando, LA INDUSTRIALIZACIÓN TRUNCA DE AMÉRICA LATINA, México, Nueva Imágen, 1983.
7. FAO, BOLETIN TRIMESTRAL DE ESTADISTICAS, Vol.1, Roma, 1989.
8. Fernández Mendaro, Santiago, ESTUDIO DE LAS PRINCIPALES VARIABLES QUE INFLUYEN EN LA COMPRA DE LAS DIVERSAS MARCAS DE CERVEZA PRODUCIDA EN MEXICO, Tesis Profesional, México, ITAM, 1987.
9. Fernández Muñoz, Genaro, LA IMPLANTACIÓN DE UN SISTEMA DE COSTOS ESTANDAR POR PROCESOS A UNA FÁBRICA DE CERVEZA QUE OPERA CON UN SISTEMA DE COSTOS REALES, Tesis Profesional, México, ITAM, 1975.
10. García Vargas, Benito, LA INDUSTRIA CERVECERA EN LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE MEXICO, Tesis Profesional, México, UNAM, 1987.
11. Gómez Maqueo Rojas, Ercilia Guadalupe, MECANISMOS DE PENETRACIÓN DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LA INDUSTRIA EMBOTELLADORA DE REFRESCOS, Tesis Profesional, México, UNAM, 1983.
12. Haneine, Ernesto, SUSTITUCIÓN DE EXPORTACIONES, México, Diana, 1987.
13. Malpica de la Madrid, Luis, QUÉ ES EL GATT?, México, Grijalbo, 1988.

14. Matos Moctezuma, Rafael, EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA VITIVINICOLA EN MEXICO EN LA DÉCADA DE LOS SETENTA, Tesis Profesional, México, UNAM, 1984.
15. Seara Vázquez, Modesto, TRATADO GENERAL DE LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL, México, Fondo de Cultura Económica, 1974.
16. Torres Gaytan, Ricardo, NACIONALISMO Y DESARROLLO, ECONOMIA POLITICA DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO, México, UNAM, 1988.
17. Villareal, René, INDUSTRIALIZACIÓN, DEUDA Y DESEQUILIBRIO EXTERNO EN MEXICO: UN ENFOQUE NEOESTRUCTURALISTA (1929-1988), México, Fondo de Cultura Económica, 1988.
18. Villareal, René, LA CONTRARREVOLUCIÓN MONETARISTA, México, Fondo de Cultura Económica, 1986.
19. Witker V., Jorge, EL GATT, México, UNAM, 1986.

DOCUMENTOS

1. Banca Confía, MANUAL DEL EXPORTADOR, México, 1988.
2. Banco de México, INFORME ANUAL 1988, México, 1989.
3. Bolsa Mexicana de Valores, Expediente de Fomento Económico Mexicano, "Notas de los Estados Financieros al 31 de diciembre de 1988".
4. Confederación de Cámaras Industriales, INDUSTRIA, "La Industria Cervecera", septiembre 1988, Vol.1, No.3.
5. Confederación de Cámaras Industriales, INDUSTRIA, "Los Ajustes Financieros del Déficit Público y sus Impactos en el PIB (1981-1988)", septiembre 1988, Vol.1, No.3, P.10.
6. CONSTITUCIÓN POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, México, Porrú, 1987.
7. DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN, Ley General de Salud, 7 de febrero de 1984, P.24, segunda sección.
8. DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN, Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (1990-1994), 24 de enero de 1990.

9. DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN, Reglamento de la Ley General de Salud en Materia de Control Sanitario de Actividades, Establecimientos, Productos y Servicios, 18 de enero de 1988.
10. INEGI, ABC DE LAS CUENTAS NACIONALES, México, 1989.
11. ... , ANUARIO ESTADÍSTICO DE COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS. (Varios Años)
12. ... , ANUARIO ESTADÍSTICO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, México, 1988.
13. ... , XI CENSO INDUSTRIAL, México, 1981.
14. ... , ENCUESTA INDUSTRIAL ANUAL, (Varios Números)
15. ... , ENCUESTA INDUSTRIAL MENSUAL, (Varios Números)
16. ... , ESTADÍSTICA INDUSTRIAL ANUAL, (Varios Números)
17. ... , ESTADÍSTICAS INDUSTRIALES, México, 1988.
18. ... , SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MÉXICO, México, 1989.
19. National Archives of the United States, CODE OF FEDERAL REGULATIONS, 1987.
20. Oficina de Comercio de los EE.UU., PRESENTACIÓN EN CONTRA DE LA PETICIÓN PARA INCLUIR A LA CERVEZA MEXICANA EN EL SISTEMA GENERALIZADO DE SPREFERENCIAS, Washington, 1989.
21. Poder Ejecutivo Federal, PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1989-1994, México, 1989.
22. SARH, ANUARIO ESTADÍSTICO DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA NACIONAL 1985, México, 1988.
23. SECOFI, EL PROCESO DE ADHESIÓN DE MÉXICO AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO, México, 1988.
24. SECOFI, ENTENDIMIENTO ENTRE EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS Y EL GOBIERNO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA RELATIVO A UN MARCO DE PRINCIPIOS Y PROCEDIMIENTOS DE CONSULTA SOBRE RELACIONES DE COMERCIO E INVERSIÓN, México, 1987.
25. Secofi, Gabinete de Comercio Exterior, EL PROCESO DE ADHESIÓN DE MÉXICO AL GATT, México, 1986.
26. SECOFI, PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS, México, 1987.

27. SECOFI, PROGRAMA DE IMPORTACIÓN TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACIÓN, México, 1988.
28. SECOFI, SISTEMA MEXICANO DE DEFENZA CONTRA PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO INTERNACIONAL, México, 1989.
29. Senado de la República, INFORMACIÓN BÁSICA SOBRE EL GATT Y EL DESARROLLO INDUSTRIAL Y COMERCIAL DE MÉXICO, Cuadernos del Senado-55, México, 1985.
30. SHCP, LEY DEL IMPUESTO ESPECIAL SOBRE PRODUCCIÓN Y SERVICIOS, México, 1989.
31. SPP, CUENTA DE LA HACIENDA PÚBLICA FEDERAL, México, 1987.
32. SPP, ESCENARIOS ECONÓMICOS DE MÉXICO, México, 1981.

Periodicos y Revistas (Varios Números)

1. INDUSTRIA
2. DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN
3. COMERCIO EXTERIOR.
4. EL NACIONAL
5. SECOFI, INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA.
6. BANAMEX, EXÁMEN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE MÉXICO.
7. MARKET WATCH
8. EXPANSIÓN
9. EL HERALDO DE MÉXICO

A N E X O S

CUESTIONARIO 1



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

CIUDAD UNIVERSITARIA

Código Postal 04510. México, D. F.

México, D.F. a 15 de octubre de 1966

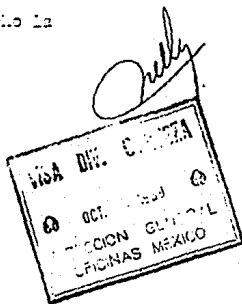
Lic. José Gonzales Ornela
Servicería Quauhtémoc, S.A.
P r e s e n t e .

Por este conducto me permito presentar a usted a la señorita Jacqueline Mosqueda, pasante de la Licenciatura en Relaciones Internacionales de La Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de La Universidad Nacional Autónoma de México. La señorita Mosqueda, bajo mi asesoría, está realizando su tesis de licenciatura sobre "La Industria Cervicera en México". Por lo anterior mucho agradeceré a usted la información y ayuda que se sirva dar a la señorita Mosqueda para la realización de su trabajo.

En otra particular por el momento, aprovecho la ocasión para ponerle a sus órdenes.

Atentamente
Lic. José Gonzales Ornela

Lic. José Gonzales Ornela
Calle de la Universidad 1000 México, D.F.



CERVECERIA CUAUHTEMOC

Este cuestionario tiene como fin conocer datos generales de la empresa para poder evaluar su contribución y participación en la industria en general.

1. Estructura de la empresa (X): Nacional 100
Extranjera _____
2. ¿Cuál ha sido el volumen y el valor de la producción en los últimos años?
- | | | |
|------|------------------------------|-------------------------------------|
| 1986 | Volumen <u>8,970,000 HLS</u> | Valor <u>\$ 156,557 MILLONES M.</u> |
| 1987 | <u>9,611,000 HLS</u> | <u>\$ 390,789 MILLONES</u> |
| 1988 | <u>10,007,000 HLS</u> | <u>\$ 855,953 MILLONES</u> |
3. ¿Cuáles son las marcas producidas por la empresa?
- CARTA BLANCA - BOHEMIA - TECATE - CHIHUAHUA - BARRIL
4. ¿Cuál es la marca de mayor venta en el mercado nacional y cuál en el mercado extranjero?
- Mercado Nacional CARTA BLANCA
Mercado Extranjero TECATE
5. ¿Qué cantidad de personal es ocupado por su empresa?
- 4,713 (OBREROS Y EMPLEADOS)
6. ¿Cuál es su capacidad instalada y cuál su capacidad utilizada?
- Capacidad instalada 12'500,000 HLS
Capacidad utilizada (X) 80%

7. ¿Cuál es el porcentaje de su producción destinado a la exportación?

3%

8. ¿Cuáles son los países más importantes a donde se destinan sus exportaciones y en qué porcentajes?

País	<u>E U A</u>	X	<u>98</u>
	<u>CANADA</u>		<u>1</u>
	<u>OTROS</u>		<u>1</u>
	<u></u>		<u></u>
	<u></u>		<u></u>

9. ¿Cuáles son los principales estados de Estados Unidos en donde se colocan sus exportaciones hacia ese país?

<u>CALIFORNIA</u>	<u>CAROLINA DEL NORTE</u>
<u>TEXAS</u>	<u>NEUVA YORK</u>
<u>ILLINOIS</u>	

10. ¿Qué lugar ocupa su empresa en cuanto a las exportaciones de cerveza al mercado norteamericano en relación a las demás?
3.6% MERCADO DE IMPORTADOS EN E U A.

11. ¿En qué estados de la República Mexicana se localizan sus principales mercados?

NEUVO LEON, CHIHUAHUA, COAHUILA, DURANGO, BAJA CALIFORNIA NORTE
DISTRITO FEDERAL

12. ¿Cuál es el monto de sus ventas totales en M.N.?

855,953 MILLONES

13. ¿Cuáles son sus ventas al mercado nacional y extranjero?

Mercado Nacional	<u>795,856 MILLONES</u>
Mercado Extranjero	<u>60,097 MILLONES</u>

14. ¿Cómo se constituye la balanza comercial de la empresa?

	Exportaciones (M.N.)		Importaciones (M.N.)	
	MILLONES	MILES DLS	MILLONES	MILES DLS
1987	<u>33,127</u>	24,423	<u>9,600</u>	7,138
1988	<u>60,326</u>	26,447	<u>19,210</u>	8,422

15. ¿Cuáles son las materias primas o insumos que importa la empresa para completar su proceso productivo?

LUPULO	(A VECES)	(SOLO ESTE AÑO)
<u>TAPA ECOLOGICA</u>	<u>LATA ACUMULADO</u>	<u>CEBADA</u>
		<u>MALTA</u>

16. ¿Qué programas de apoyo utiliza la empresa para sus productos de exportación (PITEX, FOMEX, etc.)

<u>FOMEX A LA PRE EXPORTACION</u>	
<u>FOMEX A LA EXPORTACION</u>	<u>FOMEX AL IMPORTADOR</u>
<u>PITEX DEVOLUCION DE IMPUESTOS POR INSUMOS INCORPORADOS A LA EXPORTACION</u>	

17. ¿Qué programas de apoyo utiliza la empresa para sus productos destinados al mercado nacional?

<u>NINGUNO</u>

18. ¿Cuál es el valor y porcentaje de los impuestos pagados?

<u>(1988) IVA 116.098 MILLONES</u>	<u>TEPS 165.334 M</u>	<u>OTROS 549 MILLONES</u>
------------------------------------	-----------------------	---------------------------

19. ¿Recibe la empresa algún tipo de apoyos, financiamientos o subsidios para su producción destinada al mercado nacional?

<u>¿Cuáles? NINGUNO</u>

20. ¿Cuál es su oferta y cuál su demanda?

Oferta EN FUNCION A DEMANDA ESPERADA
Demanda _____

21. ¿Cuáles fueron sus gastos en publicidad durante los tres últimos años?

1986 3,461 MILLONES
1987 7,667 MILLONES
1988 14,613 MILLONES

22. ¿Cuál es su número de plantas?

7

23. ¿Cuál es su filial abastecedora de cebada y vidrio? ¿otras?

Cebada AGRICULTORES A TRAVES DE IMPULSORA AGRICOLA S.A. (EMP. NO FILIAL)
Vidrio VIDRIERA MTY, S.A. (NO FILIAL) SILICES VERACRUZ S.A. (FILIAL)
Otros FAMOSA, GRAPO REGIA, S.A. COTESA, CARION
(LATA Y TAPA) (ETIQUETA)

24. ¿A qué atribuye el éxito que ha tenido la industria cervecera en los últimos años?

LA RAZON ES EL PRECIO REAL TAN BAJO

25. Los modelos de industrialización en México (modelo de sustitución de importaciones y el modelo exportador) en general, no han tenido los resultados deseados, sin embargo, exista una industria, la cervecera, que ha podido desarrollarse exitosamente. ¿Porqué considera usted que sucedió esto con la industria cervecera y no con otro tipo de industrias nacionales?

- 1.- LA CRECIENTE DEMANDA DEL PRODUCTO
- 2.- INTEGRACION VERTICAL DE LA INDUSTRIA
- 3.- MANEJO EFICIENTE DE RECURSOS DADA LA COMPETENCIA DOMESTICA
- 4.- PROTECCIONISMO A LA INDUSTRIA NACIONAL

26. ¿Qué beneficios o desventajas se obtienen en la empresa con la implantación de la nueva política económica y el PECE?

BENEFICIOS : 1) UN MAYOR CONOCIMIENTO DE LOS INCREMENTOS EN PRECIO

DE LOS INSUMOS 2) DEMANDA MAS ESTABLE 3) MEJOR PLANEACION GRAL

DESVENTAJAS: 1) NO IMPACTAR LOS INCREMENTOS AL CONSUMIDOR EN SU OPORTUNIDAD

27. ¿Tiene Usted algún comentario que considere útil o necesario para la elaboración de este trabajo?

Muchas gracias.

CERVECERIA MOCTEZUMA /

Este cuestionario tiene como fin conocer datos generales de la empresa para poder evaluar su contribución y participación en la industria en general.

1. Estructura de la empresa (X): Nacional 100%
Extranjera _____

2. ¿Cuál ha sido el volumen y el valor de la producción en los últimos años?

	Volumen	Valor	M.M.
1986	_____	_____	_____
1987	<u>6126 000 HLS</u>	<u>\$ 225,225 MILLONES</u>	
1988	<u>6376 000 HLS</u>	<u>\$ 468,279 MILLONES</u>	

3. ¿Cuales son las marcas producidas por la empresa?
SUPERIOR, XX LAGER, SOL, BARRIL.

4. ¿Cuál es la marca de mayor venta en el mercado nacional y cuál en el mercado extranjero?

Mercado Nacional SUPERIOR

Mercado Extranjero XX

5. ¿Qué cantidad de personal es ocupado por su empresa?

4,090 (OBREROS Y EMPLEADOS)

6. ¿Cuál es su capacidad instalada y cuál su capacidad utilizada?

Capacidad instalada 9'432,000 HLS.

Capacidad utilizada (X) 68%

7. ¿Cuál es el porcentaje de su producción destinado a la exportación?

4%

8. ¿Cuáles son los países más importantes a donde se destinan sus exportaciones y en qué porcentajes?

País	E U A	%
	INGLATERRA	91
	CANADA	6
	OTROS	2
		1

9. ¿Cuáles son los principales estados de Estados Unidos en donde se colocan sus exportaciones hacia ese país?

CALIFORNIA	MARYLAND
NUEVA YORK	FLORIDA
VIRGINIA	NUEVA JERSEY

10. ¿Qué lugar ocupa su empresa en cuanto a las exportaciones de cerveza al mercado norteamericano en relación a las demás?
- 2.7% MERCADO DE IMPORTADAS EN E.U.A.

11. ¿En qué estados de la República Mexicana se localizan sus principales mercados?

CAMPECHE, QUINTANA ROO, TABASCO, YUCATAN Y VERACRUZ
DISTRITO FEDERAL

12. ¿Cuál es el monto de sus ventas totales en M.N.?

468,279 M

13. ¿Cuáles son sus ventas al mercado nacional y extranjero?

Mercado Nacional 419,705 M
Mercado Extranjero 48,574 M

14. ¿Cómo se constituye la balanza comercial de la empresa?

	Exportaciones (M.N.)		Importaciones (M.N.)	
	MILLONES	MILES DLS	MILLONES	MILES DLS
1987	35,790	26,804	10,800	8,138
1988	48,804	21,396	19,017	8,337

15. ¿Cuáles son las materias primas o insumos que importa la empresa para completar su proceso productivo?

CAJUPULO

16. ¿Qué programas de apoyo utiliza la empresa para sus productos de exportación (PILEX, FOHEX, etc.)

FOHEX PRE EXPORTACION

FOHEX A CO EXPORTACION

FOHEX AL IMPORTADOR

PILEX LEVULACION DE IMPUESTOS POR INSUMOS INCORPORADOS A LA EXPORTACION

17. ¿Qué programas de apoyo utiliza la empresa para sus productos destinados al mercado nacional?

NINGUNO

18. ¿Cuál es el valor y porcentaje de los impuestos pagados?

(1988) IVA 58,087 - IEPS 91,213 - OTROS 285 MILLONES

19. ¿Recibe la empresa algún tipo de apoyos, financiamientos o subsidios para su producción destinada al mercado nacional?

¿Cuáles? NINGUNO

20. Cuál es su oferta y cuál su demanda?

Oferta EN FUNCIÓN A DEMANDA ESPERADA

Demanda _____

21. ¿Cuáles fueron sus gastos en publicidad durante los tres últimos años?

1986 2,590 MILLONES

1987 6,294 MILLONES

1988 12,164 MILLONES

22. ¿Cuál es su número de plantas?

2 (DOS)

23. ¿Cuál es su filial abastecedora de cebada y vidrio? ¿otras?

Cebada AGRICULTORES A TRAVÉS DE IMP. AGRÍCOLA, S.A. (EMPRESA NO FILIAL)

Vidrio SILICES DE VERACRUZ, S.A.

Otros CORRIGADOS TESHUACAN, S.A. Y PARTES IND. MET. S.A.

24. ¿A qué atribuye el éxito que ha tenido la industria cervecera en los últimos años?

IDEM OC

25. Los modelos de industrialización en México (modelo de sustitución de importaciones y el modelo exportador) en general, no han tenido los resultados deseados, sin embargo, existe una industria, la cervecera, que ha podido desarrollarse exitosamente. ¿Por qué considera usted que sucedió esto con la industria cervecera y no con otro tipo de industrias nacionales? IDEM OC

26. ¿Qué beneficios o desventajas se obtienen en la empresa con la implantación de la nueva política económica y el PECE?

ITEM CC

27. ¿Tiene Usted algún comentario que considere útil o necesario para la elaboración de este trabajo?

Muchas gracias.

CERVECERIA MODELO

Este cuestionario tiene como fin conocer datos generales de la empresa para poder evaluar su contribución y participación en la industria en general. Los datos solicitados serán utilizados única y exclusivamente para los fines señalados (elaboración de mi tesis profesional referente a la Industria Cervecería en México).

Agradezco de antemano la ayuda que se sirva brindarme.

1. Estructura de la empresa (%): Nacional 100
Extranjera _____

2. ¿Cuál ha sido el volúmen y el valor de la producción en los últimos años?

Año	Volumen	Valor	M.N.
1986	<u>29 907 257</u> ^{bl}	_____	_____
1987	<u>34 534 305</u>	_____	_____
1988	<u>32 541 418</u>	<u>2173 743 mill pes</u>	_____

3. ¿Cuales son las marcas producidas por la empresa?
Las Puntas, Gaceta, 12 de Julio

4. ¿Cuál es la marca de mayor venta en el mercado nacional y cuál en el mercado extranjero?
Mercado Nacional Caxtona
Mercado Extranjero "

5. ¿Qué cantidad de personal es ocupado por su empresa?
3,200 pers. aprox.

6. ¿Cuál es su capacidad instalada y cuál su capacidad utilizada?
Capacidad instalada _____
Capacidad utilizada (%) 60' de su Cap.

7. ¿Cuál es el porcentaje de su producción destinado a la exportación?

1988 - 12 623 24 hl

8. ¿Cuáles son los países más importantes a donde se destinan sus exportaciones y en qué porcentajes?

País	E.U.	%
	Australia	
		1988 - X
	botella	1596.000 hl
	lata	20.0 hl

9. ¿Cuáles son los principales estados de Estados Unidos en donde se colocan sus exportaciones hacia ese país?

Chicago, Texas

10. ¿Qué lugar ocupa su empresa en cuanto a las exportaciones de cerveza al mercado norteamericano en relación a las demás?

3er lugar

11. ¿En qué estados de la República Mexicana se localizan sus principales mercados?

D.F., Guanajuato, Cd. Obisepán
Guatemala, Mazatlán, Oaxaca (Tlaxiaco)

12. ¿Cuál es el monto de sus ventas totales en M.N.?

1988 - 2'173,743 Mill pesos valor prod. - Total Indus tlla.

13. ¿Cuáles son sus ventas al mercado nacional y extranjero?

Mercado Nacional _____
Mercado Extranjero _____

14. ¿Cómo se constituye la balanza comercial de la empresa?

Exportaciones (M.N.)

Importaciones (M.N.)

1987 _____

1988 179.2 Mill de Dls.

15. ¿Cuáles son las materias primas o insumos que importa la empresa para completar su proceso productivo?

INPATA
309237

← Malta (E.U.), Lipula (F.U.)
Maquinaria → Alem., Holanda

16. ¿Qué programas de apoyo utiliza la empresa para sus productos de exportación (PITEX, FOMEX, etc.)

17. ¿Qué programas de apoyo utiliza la empresa para sus productos destinados al mercado nacional?

18. ¿Cuál es el valor y porcentaje de los impuestos pagados?

(1988) Millones de P. 550.161 total

19. ¿Recibe la empresa algún tipo de apoyos, financiamientos o subsidios para su producción destinada al mercado nacional?

¿Cuáles?

No

20. Cuál es su oferta y cuál su demanda?

Oferta _____

Demanda _____

21. ¿Cuáles fueron sus gastos en publicidad durante los tres últimos años?

1986 _____

1987 _____

1988 _____

22. ¿Cuál es su número de plantas?

_____ 7 _____

23. ¿Cuál es su filial abastecedora de cebada y vidrio? ¿otros?

- Cebada Surte: Impulsora Agrícola

Vidrio Nueva Fabal

Otros _____

24. ¿A qué atribuye el éxito que ha tenido la industria cervecera en los últimos años?

Presentación (crystal tapa), Sabor
ligero, gusto

25. Los modelos de industrialización en México (modelo de sustitución de importaciones y el modelo exportador) en general, no han tenido los resultados deseados, sin embargo, existe una industria, la cervecera, que ha podido desarrollarse exitosamente. ¿Porqué considera usted que sucedió esto con la industria cervecera y no con otro tipo de industrias nacionales?

Not Dimes (Nales Mayoría)
Filiales, Autosuficiencia
Suficiente Capital para
cualquiera problema

26. ¿Qué beneficios o desventajas se obtienen en la empresa con la implantación de la nueva política-económica y el PECE?

No se pueda reducir el precio en la
manera en que lo hicimos en otras condi-
ciones y debemos apejarnos a él

27. ¿Tiene Usted algún comentario que considere útil o necesario para la elaboración de este trabajo?

Muchas gracias.

CUESTIONARIO 2

CERVECERIA CUAUTEMOC

Este cuestionario tiene como fin conocer datos generales de la empresa para poder evaluar su contribución y participación en la industria en general. Debido a la falta de documentación sobre los datos requeridos fue preciso la elaboración de este cuestionario.

1. ¿Cuál fue el capital invertido de la empresa en los siguientes años?

1986	<u>24,064 Millones</u>
1987	<u>44,546 "</u>
1988	<u>11,230 "</u>

2. ¿Qué cantidad de Malta fue utilizada en su proceso productivo en los siguientes años? (toneladas)

	1987	1988
Nacional	<u>67,900</u>	<u>68,300</u>
Importada	<u> </u>	<u> </u>

3. ¿Qué cantidad de Lúpulo fue consumido por su empresa en 1987 y 1988? (kilos)

1987	<u>602,600 kgs - flor</u>
1988	<u>606,900 kgs - flor</u>

4. ¿Qué otro tipo de materias primas o "adjuntos" fueron consumidos por su empresa y en qué cantidad?

	Tipo de "Adjunto"	Cantidad
1987	<u>Maimilo</u>	<u>66,600 Tons</u>
1988	<u>Maimilo</u>	<u>67,000 "</u>

5. Una de las características de mayor importancia de la industria cervecera es que fomenta el desarrollo de otras industrias de transformación. ¿Qué cantidad de los siguientes artículos utilizó su empresa durante el año de 1988?

- a) Corcholatas \$ 19,900 Millones (1'790,000 Millares) (no retornable)
- b) Vidrio (embases de vidrio) \$ 62,300 Millones Consumo NR 34,200 (192,150 Millar
Consumo R 28,100 (86,200 Millar
- c) Cajas, Madera _____
Plástico _____
Otro material (¿Cuál?) Carton y Division 31,200
Carton \$ 32,400 M Charola 1,200 (19,500,000
(630,000 Millares) Millares)
- d) Etiquetas \$ 13,400 Millones (1,500,000 Millares)
- e) Camiones 50
- f) Otros Canastilla \$ 5,900 Millones (13,500 Millares)

6. ¿De qué manera ha afectado (positiva o negativamente) la apertura comercial y la entrada de México al GATT a su empresa en cuanto a importaciones, exportaciones y ventas?

Facilidades para la importacion de cervezas extranjera que compete con las cervezas mexicanas, sin embargo se mantienen algunas dificultades para importar la materia prima requerida para la produccion de la industria nacional

7. ¿Desde cuándo se administran conjuntamente la Cervecería Cuauhtémoc y la Moctezuma? 1986

8. La industria cervecera nacional se ha enorgullecido de ser una empresa mexicana. En este sentido la Cervecería Cuauhtémoc y Moctezuma, las cuales se administran conjuntamente, constituyen un fuerte impulso para el desarrollo de empresas nacionales. Sin embargo, según datos publicados en el periódico "El Financiero" y "El Herald" el Citycorp adquirió parte importante de las acciones de ambas cervecerías. Esto significaría una participación del capital extranjero dentro de la industria cervecera.

- a) ¿Qué tan cierta resulta ser esta información? _____
Bancos tienen una parte del capital social de la empresa
tenedora no de la Cervecería
- b) En caso de participación extranjera dentro de la industria (aún cuando fuera mínima) considero que ésta resulta benéfica siempre que promueva el desarrollo no sólo en esta industria sino en todas las que están involucradas. ¿Cuál es su opinión al respecto? _____
Es Benéfica la aportacion de capital para el crecimiento de las
Industrias.

CERVECERIA MOCTEZUMA

Este cuestionario tiene como fin conocer datos generales de la empresa para poder evaluar su contribución y participación en la industria en general. Debido a la falta de documentación sobre los datos requeridos fue preciso la elaboración de este cuestionario.

1. ¿Cuál fue el capital invertido de la empresa en los siguientes años?

1986	<u>24,075</u>	Millones
1987	<u>2,613</u>	"
1988	<u>20,781</u>	"

2. ¿Qué cantidad de Malta fue utilizada en su proceso productivo en los siguientes años? (toneladas)

	1987	1988
Nacional	<u>56,700</u>	<u>58,700</u>
Importada	<u> </u>	<u> </u>

3. ¿Qué cantidad de Lúpulo fue consumido por su empresa en 1987 y 1988? (kilos)

1987	<u>327,000</u>	kgs-flor
1988	<u>338,400</u>	kgs-flor

4. ¿Qué otro tipo de materias primas o "adjuntos" fueron consumidos por su empresa y en qué cantidad?

	Tipo de "Adjunto"	Cantidad
1987	<u>Arroz</u>	<u>31,300 Tons.</u>
1988	<u>Arroz</u>	<u>32,400 "</u>

5. Una de las características de mayor importancia de la industria cervecera es que fomenta el desarrollo de otras industrias de transformación. ¿Qué cantidad de los siguientes artículos utilizó su empresa durante el año de 1988?

- a) Cerecholataa \$ 19,600 Millones (1'805 900 millares) (no retornable)
 b) Vidrio (embases de vidrio) \$ 70,100 Millones Consumo NR 44,100 (237,800
 Consumo R 26,000 Millares)
 c) Cajas, Madera _____ (68,560 Millares)
 Plástico _____
 Otro material (¿Cuál?) \$ 22,900 Millones Carton y Division 17,800
 d) Etiquetas \$ 15,200 Millones (1'995,800 Millares) (11,500 Millares)
 e) Camiones 120
 f) Otros Lata y Tapa \$ 121,400 Millones (547,000 Millares)

6. ¿De qué manera ha afectado (positiva o negativamente) la apertura comercial y la entrada de México al GATT a su empresa en cuanto a importaciones, exportaciones y ventas?

Facilidades para la importacion de cerveza extranjera que compite con las Cervezas mexicanas, sin embargo se mantienen algunas dificultades para importar la materia prima requerida para la produccion de la industria nacional.

7. ¿Desde cuándo se administran conjuntamente la Cervecería Cuauhtémoc y la Moctezuma? 1986

8. La industria cervecera nacional se ha enorgullecido de ser una empresa mexicana. En este sentido la Cervecería Cuauhtémoc y Moctezuma, las cuales se administran conjuntamente, constituyen un fuerte impulso para el desarrollo de empresas nacionales. Sin embargo, según datos publicados en el periódico "El Financiero" y "El Herald" el Citycorp adquirió parte importante de las acciones de ambas cervecerías. Esto significaría una participación del capital extranjero dentro de la industria cervecera.

a) ¿Qué tan cierta resulta ser esta información? _____
 Los Bancos tienen una parte del capital social de la empresa temporera no de la Cervecería.

b) En caso de participación extranjera dentro de la industria (aún cuando fuera mínima) considero que ésta resulta benéfica siempre que promueva el desarrollo no sólo en esta industria sino en todas las que están involucradas. ¿Cuál es su opinión al respecto? _____
Es benéfica la aportacion de capital para el crecimiento de las industrias

CERVECERIA MODELO

Este cuestionario tiene como fin conocer datos generales de la empresa para poder evaluar su contribución y participación en la industria en general. Debido a la falta de documentación sobre los datos requeridos fue preciso la elaboración de este cuestionario. Los datos solicitados serán única y exclusivamente utilizados para los fines señalados (elaboración de mi tesis profesional referente a la Industria Cervecera en México).

Agradezco de antemano la ayuda que se sirva brindarme.

1. ¿Cuál fue el capital invertido de la empresa en los siguientes años?

1986 _____
 1987 _____
 1988 _____

2. ¿Qué cantidad de Malta fue utilizada en su proceso productivo en los siguientes años?

	1987	1988
Nacional	<u>162'911.405 TONS</u>	<u>170'540.605 TONS.</u>
Importada	<u>—</u>	<u>—</u>

3. ¿Qué cantidad de Lúpulo fue consumido por su empresa en 1987 y 1988?

1987	<u>4104.262 KGS</u>
1988	<u>476.575 /</u>

4. ¿Qué otro tipo de materias primas o "adjuntos" fueron consumidos por su empresa y en qué cantidad?

	Tipo de "Adjunto"	Cantidad
1987	<u>Creoz.</u>	<u>27,633.671</u>
	<u>Crez.</u>	<u>39,221.621 TONS</u>
1986	<u>—</u>	<u>27,402.162 ✓</u>
	<u>—</u>	<u>24,775.440</u>

5. Una de las características de mayor importancia de la industria cervecera es que fomenta el desarrollo de otras industrias de transformación. ¿Qué cantidad de los siguientes artículos utilizó su empresa durante el año de 1988?

- Distribución
- a) Gorcholatas 200,000.00 / 7.84
- b) Vidrio (embases de vidrio) 1,200,000.00 (clases / 20 ...)
- c) Cajas. Madera ...
Plástico ...
+ Otro material (¿Cuál?) 300,000.00 (500,000.00) 976,000.00
- d) Etiquetas 1,600,000.00
- e) Camiones ...
- f) Otros ...

6. ¿De qué manera ha afectado (positiva o negativamente) la apertura comercial y la entrada de México al GATT a su empresa en cuanto a importaciones, exportaciones y ventas?

CUESTIONARIO 3

Grupo **VISA** S.A. de C.V.
OFICINA EN MEXICO

MEMORANDUM

DE GERENCIA LEGAL
PARA LIC. LAZARO A. DANES AMADOR
FECHA 5 de abril de 1990
REFERENCIA C.C.S.A.

c.c.p. Lic. José Rodolfo González Guzmán.
c.c.p. Lic. Rogelio Garza García.

Estimado Lázaro:

De acuerdo a lo comentado, adjunto al presente se encuentra el cuestionario que nos remitiera la Srta. Jacqueline Mosqueda, persona recomendada del Director de la Dirección de Control Sanitario de la Publicidad con el fin de proporcionarle ayuda para la elaboración de su Tesis Profesional en la Industria Cervecera.

Comentándole que le indiqué que los puntos que ustedes consideren -- confidenciales no se le podrán proporcionar.

En espera de tus comentarios, quedo.

A T E N T A M E N T E.

P.A. Alicia Moctezuma Rojas
LIC. JORGE A. CERVANTES CUEVAS.

JACC/amr.

1. ¿Participa dentro del capital invertido en Cervecería Cuauhtémoc y Moctezuma capital extranjero?

Si, dentro de FEMSA de capital extranjero.

2. ¿Participa dentro de FEMSA capital extranjero?

Si, dentro de FEMSA de capital extranjero.

3. ¿Qué porcentaje del total del capital invertido en las cervecerías es extranjero?

El 100% del capital invertido en las cervecerías es extranjero.

4. A principios de 1988, después de la reestructuración entre Cervecería Cuauhtémoc y Moctezuma dentro de FEMSA, adquirió el CITICORP el 15% de las acciones de Cervecería Cuauhtémoc?

No, CITICORP adquirió el 15% de las acciones de Cervecería Cuauhtémoc.

5. Considera usted que la industria cervecera en México no puede considerarse, como se sigue haciendo, una industria totalmente mexicana? ¿Porqué?

Si, puede considerarse totalmente mexicana, ya que se produce en México y se consume en México.

6. ¿Cómo afecto las ventas al mercado norteamericano de ambas cervecerías la decisión del gobierno de Estados Unidos de no seguir incluyendo a la cerveza mexicana dentro del sistema generalizado de preferencias?

Realmente no se afecto de ninguna manera.

7. ¿Cuál ha sido el monto de los gastos en publicidad de ambas cervecerías durante 1988?

No se sabe.

8. ¿Ha afectado de alguna manera el ingreso de México al GATT a las ventas de cerveza a nivel mundial?

No.