

44
24



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

FACULTAD DE INGENIERIA

**DIAGNOSTICO SECTORIAL DE LA OFERTA EXPORTABLE
EN MEXICO Y ESTRATEGIAS PROPUESTAS PARA
DESARROLLAR SU POTENCIAL**

Tesis que para obtener el título de:
**INGENIERO MECANICO ELECTRICISTA
EN EL AREA INDUSTRIAL**
P r e s e n t a n :
**CARLOS JAVIER DAVILA YEO
JUAN PEDRO DE LARRAÑAGA ROCH
RICARDO LUIS RAMOS SAN MARTIN
MIGUEL AGUSTIN ROSAS ISLA**

Director : Ing. Alfonso de Lara Haro

1991



FALLA DE ORIGEN



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 está 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

INTRODUCCION

1. ENTORNO ECONOMICO INTERNACIONAL Y NACIONAL

1.1	Entorno económico internacional.....	23
1.1.1	Hacia un nuevo orden económico.....	23
1.1.2	Bloques comerciales.....	26
1.1.2.1	Introducción.....	26
1.1.2.2	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).....	29
1.1.2.3	Comunidad Económica Europea (CEE).....	30
1.1.2.4	La Cuenca Oriental del Pacífico.....	33
1.1.2.5	Norteamérica.....	36
1.1.2.6	Asociación Latinoamericana de Inte- gración (ALADI).....	38
1.2	Entorno económico nacional.....	40
1.2.1	El modelo de sustitución de impor- taciones.....	40
1.2.1.1	Antecedentes. Desde el Porfiriato hasta la segunda Guerra Mundial.....	40
1.2.1.2	El comercio exterior en México du- rante la posguerra.....	44
1.2.2	Hacia un nuevo modelo económico.....	47
1.2.2.1	Sanearamiento de las finanzas públi- cas.....	49

1.2.2.2	Control de la inflación.....	50
1.2.2.3	Renegociación de la deuda externa.....	51
1.2.2.4	Liberalización financiera.....	53
1.2.2.5	La apertura comercial.....	55
1.2.3	Integración de México con los bloques comerciales.....	59
1.2.3.1	México en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).....	59
1.2.3.2	México y Europa.....	60
1.2.3.2.1	México y la Comunidad Económica Europea (CEE).....	60
1.2.3.2.2	México y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC).....	61
1.2.3.2.3	México y Europa del Este.....	61
1.2.3.3	México y la Cuenca Oriental del Pacífico (COP).....	62
1.2.3.4	México y Norteamérica.....	63
1.2.3.4.1	México y los Estados Unidos.....	63
1.2.3.4.2	México y Canadá.....	63
1.2.3.5	México y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).....	64

2. MARCO REGULATORIO DEL COMERCIO EXTERIOR

2.1	Marco teórico.....	67
2.1.1	Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994.....	67
2.1.2	Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994.....	72
2.1.3	Programa Nacional de Fomento al Desarrollo 1990-1994.....	81

2.1.3.1	Ley orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.....	82
2.1.3.2	Sociedades Nacionales de Crédito.....	84
2.2	Marco legal. Principales leyes.....	85
2.2.1	Ley aduanera.....	85
2.2.2	Ley general de salud en materia de control sanitario de actividades, establecimientos, productos y servicios.....	87
2.2.3	Ley general sobre normalización y metrología.....	88
2.2.4	Régimen de control de cambios.....	88
2.2.5	Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial.....	90
2.3	Desregulación para el fomento de las exportaciones.....	91
2.3.1	Principales decretos.....	91
2.3.1.1	Comisión Mixta para la promoción de las exportaciones (COMPEX).....	92
2.3.1.2	Empresas de Comercio Exterior (ECEX).....	94
2.3.1.3	Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).....	96
2.3.1.4	Empresas Maquiladoras.....	98
2.3.1.5	Programas de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX).....	101
2.3.1.6	Derechos de importación de mercancías para exportación (DIMEX).....	103
2.3.2	Apoyos financieros.....	104
2.3.2.1	Programa integral de financiamiento promocional.....	105
2.3.2.1.1	Acciones estratégicas.....	106
2.3.2.1.2	Acciones de promoción.....	106

2.3.2.1.3	Acciones de defensa.....	106
2.3.2.2	Programa de apoyo financiero.....	107
2.3.3	Apoyos fiscales.....	109
2.3.3.1	Devolución del Impuesto General de Importación.....	110
2.3.3.2	Aplicación de la Tasa "0" a la ex- portación de bienes y servicios.....	110
2.3.3.3	Autorización de no pago del impues- to al Valor Agregado por la impor- tación de bienes de capital.....	110
2.3.3.4	No pago de impuestos de importación temporal e IVA.....	111
2.3.3.5	Estímulos fiscales por descentrali- zación.....	111
2.3.3.6	Certificado para la aplicación de saldos a favor en el IVA por expor- taciones.....	111

3. DIAGNOSTICO SECTORIAL DE LA OFERTA EXPORTABLE EN MEXICO

3.1	Introducción.....	113
3.2	Comportamiento y análisis de las ex- portaciones.....	117
3.2.1	Exportaciones totales.....	125
3.2.2	Agricultura y Silvicultura.....	128
3.2.3	Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca.....	131
3.2.3.1	Ganadería y Apicultura.....	134
3.2.3.2	Caza y Pesca.....	137
3.2.4	Industrias Extractivas.....	139
3.2.4.1	Petróleo Crudo y Gas Natural.....	143
3.2.4.2	Extracción de Minerales Metálicos.....	146
3.2.4.3	Extracción de Otros Minerales.....	148

3.2.4.4	Otras Industrias Extractivas.....	150
3.2.5	Industrias Manufactureras.....	152
3.2.5.1	Alimentos, Bebidas y Tabaco.....	155
3.2.5.2	Textiles, Artículos de Vestir e Industria del Cuero.....	157
3.2.5.3	Industria de la Madera.....	160
3.2.5.4	Papel, Imprenta e Industria Edito- rial.....	162
3.2.5.5	Derivados del Petróleo.....	164
3.2.5.6	Petroquímica.....	166
3.2.5.7	Química.....	169
3.2.5.8	Productos Plásticos y de Caucho.....	172
3.2.5.9	Fabricación de Otros Productos Mi- nerales No Metálicos.....	174
3.2.5.10	Siderurgia.....	177
3.2.5.11	Minerometalurgia.....	180
3.2.5.12	Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo.....	183
3.2.5.13	Otras Industrias Manufactureras.....	188
3.2.6	Otros (Servicios).....	190
3.2.7	Productos No Clasificados.....	192
3.2.8	Industrias Maquiladoras.....	194
3.3	Conclusiones del diagnóstico.....	198
4.	ESTRATEGIAS PROPUESTAS PARA DESARROLLAR EL POTENCIAL DE LA OFERTA EXPORTABLE	
4.1	Problemática	203
4.1.1	Proceso productivo.....	204
4.1.2	Entorno nacional.....	206

4.1.3	Entorno internacional.....	208
4.2	Estrategias propuestas.....	212
4.2.1	Estudios de posición competitiva por industria y por producto.....	215
4.2.2	Redefinición de las funciones de las Empresas de Comercio Exterior y definición de las políticas de apoyo a ellas.....	216
4.2.3	Proyectos producto-mercado.....	218

CONCLUSIONES

ANEXOS

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

El presente trabajo de tesis consiste en desarrollar un análisis y diagnóstico sectorial de la oferta exportable en México, analizando la problemática común que se presenta en todos los sectores, para que, con base en lo anterior, se propongan estrategias tendientes a incrementar las exportaciones de productos mexicanos y lograr la consolidación como país exportador.

ALCANCES Y LIMITACIONES

La parte medular de esta tesis está enfocada a realizar un diagnóstico de los sectores y subsectores de exportación a nivel global, basado en el comportamiento que han presentado durante el período 1983-1990, en el que se muestren los efectos que ha producido la apertura comercial iniciada en 1983 como estrategia para salir de la profunda crisis que padecía nuestra economía.

Con este diagnóstico y mediante la determinación de la problemática que se presenta como un común denominador en los sectores de exportación, se proponen estrategias concretas con las que se pretende sentar las bases para incrementar las exportaciones y lograr que México se consolide como país exportador.

Las estrategias propuestas, de ninguna manera pretenden sustituir a las planteadas por el Gobierno Federal con los

objetivos de modernizar nuestra economía e incrementar las exportaciones, sino por el contrario, se busca que las refuercen y las complementen.

Este estudio no pretende realizar un diagnóstico profundo de toda la oferta exportable, ya que existe un gran número de industrias y todas ellas, con problemáticas particulares muy distintas, lo que hace que prácticamente sea imposible realizar un estudio de ese tipo. El enfoque con el que se realiza este diagnóstico es a nivel global, se presenta un panorama general sobre el comportamiento que ha tenido todo el sector exportador, así como su situación actual

JUSTIFICACION

No obstante que en los últimos años México ha incrementado considerablemente sus exportaciones no petroleras, apenas se ha corregido el sesgo antiexportador prevaleciente en 1982 antes de la apertura comercial. El país cuenta con poca experiencia en negocios internacionales. Las industrias, durante muchos años, dedicaron su producción al mercado interno debido a la política de sustitución de importaciones, existiendo muy poco interés en los mercados externos.

Este enfoque de desarrollar la industria cerrando las fronteras produjo que no se desarrollaran estudios de posición competitiva de la industria nacional con respecto a los mercados externos.

Existen estudios profundos sobre la problemática particular que enfrentan ciertas industrias. En ellos se proponen estrategias tendientes a resolver problemas específicos que les permitan modernizarse, pero no existen

estudios a nivel sectorial que brinden una visión amplia y completa de todo el sector exportador. Nuestra tesis, es un intento por cubrir este vacío, aunque seguramente, debido a su carácter académico tendrá muchas limitaciones. Este tipo de estudios cobran mayor importancia si consideramos que dada la nueva configuración internacional y la estrategia de desarrollo que México ha adoptado basada en la apertura comercial, se pone de manifiesto la importancia que las exportaciones revisten para nuestro país.

El gobierno debe brindar mayor apoyo a las empresas para que incrementen sus exportaciones, o bien, para que incursionen en los mercados internacionales, por ello es necesario el determinar la situación actual que viven los sectores y subsectores de exportación para estar en posibilidades de determinar cuáles tienen potencial exportador y definir estrategias encaminadas a brindarles un apoyo efectivo y suficiente.

Necesariamente, este apoyo debe ser selectivo, en virtud de que México no podría darse el lujo de enfocar sus esfuerzos de exportación a sectores que no tienen posibilidades de incursionar exitosamente en los mercados internacionales.

METODOLOGIA UTILIZADA

Para desarrollar este trabajo de investigación, definimos la siguiente metodología:

1. Recopilación, análisis y ordenación de información referente a los capítulos uno y dos, Entorno Económico Internacional y Marco Regulatorio del Comercio Exterior, respectivamente.

2. Definición de la clasificación sectorial a utilizar para realizar el análisis y diagnóstico.
3. Recopilación de estadísticas sobre los productos exportados durante el período 1983-1990 y de exportaciones realizadas por Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) en 1990.
4. Desarrollo de cuadros resúmenes para utilizarse como instrumentos de apoyo en el análisis de los sectores y subsectores.
5. Diseño de un formato en el que se presentan las cifras más relevantes de cada sector y subsector para realizar el análisis.
6. Análisis de los sectores y subsectores, basados en los formatos diseñados y los cuadros resúmenes realizados.
7. Recopilación y análisis de estudios realizados de la problemática particular de las industrias exportadoras.
8. Determinación de la problemática que se presenta como un común denominador en todos los sectores.
9. Definición de estrategias basadas en el diagnóstico realizado y en la problemática detectada, que permitan aprovechar el potencial de la oferta exportable.

ESTRUCTURA DE LA TESIS

La estructura de la tesis se definió con el propósito de partir de lo general para llegar a lo particular. En el

primer capítulo definimos el Entorno Económico Internacional, mencionando la nueva configuración del comercio mundial.

Enseguida, se describió el Entorno Económico Nacional, partiendo del Porfiriato con su modelo de enclave, siguiendo con la expropiación petrolera que marcó el fin de la dependencia externa e inició el proceso de industrialización, posteriormente se analiza el modelo de sustitución de importaciones con el que nuestra industria alcanzó un desarrollo importante, hasta llegar a la apertura comercial.

En el segundo capítulo, se detalla el Marco Regulatorio del Comercio Exterior en México, considerándolo indispensable para complementar el contexto dentro del cual se encuentra ubicado el sector exportador mexicano.

Los conceptos medulares de la estrategia de modernización económica, están definidos en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y en el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994. En el referido capítulo, se estudia también el Marco Legal, mencionando las principales leyes que regulan el comercio exterior y los más recientes decretos que se han establecido para fomentar el incremento de nuestras exportaciones. Adicionalmente, se mencionan una serie de apoyos financieros, fiscales y promocionales que se han instrumentado para alcanzar el objetivo señalado.

En el tercer capítulo, se desarrolla el Diagnóstico Sectorial de la Oferta Exportable, basado en el comportamiento que tuvieron las exportaciones durante el período 1983-1990, pero sobre todo, enfatizando el análisis en la posición que guardaban en 1990.

En el cuarto y último capítulo, se proponen tres estrategias concretas para desarrollar el potencial de la

oferta exportable, con base en el diagnóstico realizado y en la problemática que se presenta como un común denominador en todos los sectores de exportación.

1. ENTORNO ECONOMICO INTERNACIONAL Y NACIONAL

1.1 ENTORNO ECONOMICO INTERNACIONAL

1.1.1 HACIA UN NUEVO ORDEN ECONOMICO

El panorama internacional de hoy se caracteriza por una situación de cambios constantes y profundos.

A partir de la década de los setenta se empieza a modificar el orden internacional que había surgido de la posguerra. Lo anterior se explica en gran medida, por la aparición de nuevas potencias que configuran un orden multipolar, así como por la creación de nuevas organizaciones y alianzas entre los países que buscan promover intereses comunes en áreas diversas.

En el futuro, el desarrollo de los acontecimientos internacionales, seguramente estará determinado por una interdependencia a nivel regional y global. A pesar de la incertidumbre general originada por los grandes cambios que se están llevando a cabo en el marco de relaciones mundiales. Esta interdependencia lleva consigo la noción de seguridad colectiva. Ello se hace cada vez más evidente en diversas cuestiones, como la del desarme, procesos de pacificación regionales, comercio y finanzas, narcotráfico, medio

ambiente, explotación y conservación de recursos y la noción misma de patrimonio común de la humanidad, que se ha convertido en un elemento fundamental de derecho internacional.

Para competir a nivel internacional e interactuar eficazmente en una economía globalizada, creando una plataforma de acción conjunta con otros países y subregiones, es necesario que cada nación lleve a cabo medidas de modernización.

Estas medidas de modernización implican suprimir o modificar las regulaciones excesivas o mal diseñadas, con el propósito de alentar la actividad económica interna y externa; fortalecer, crear y/o adecuar las estructuras administrativas e infraestructuras productivas; desarrollar tecnologías propias y adoptar técnicas basadas en los procesos tecnológicos más avanzados, mayor y mejor capacitación de la fuerza laboral, evitar desequilibrios económicos generados por subsidios a empresas paraestatales ineficientes.

Los cambios y transformaciones que se han realizado en la economía mundial, se han debido, a que las estrategias del pasado originaron agudas crisis económicas; comprobándose que la generación de empleos en actividades improductivas no genera rendimientos para su autofinanciamiento, por lo que disminuyen la disponibilidad de recursos y el empleo productivo en otras actividades. Solamente los proyectos rentables, logran un crecimiento autosostenido.

La nueva etapa de desarrollo económico se caracteriza, principalmente, por la globalización de la producción y del comercio. No sólo se produce cada vez más para mercados externos, sino que los mismos procesos productivos son, a

menudo, un simple eslabón de una cadena productiva a escala mundial.

La producción a escala mundial ha evolucionado de la maquila tradicional, desintegrada del país huésped, a la producción compartida. Esta, propicia la participación de empresas nacionales o coinversiones; admite transferencia de tecnología, establece líneas de producción de partes y componentes, incorpora insumos nacionales, aprovecha localizaciones geográficas, busca la articulación regional y sectorial de las materias primas, insumos y servicios, y aprovecha la diversificación internacional en los flujos comerciales.

La integración y el comercio entre empresas permite adquirir o complementar economías de escala y tener acceso a productos, a procesos, a partes y componentes con ventaja. Así, pueden compartir, ampliar y organizar los canales de comercialización y acceso a la tecnología o a la experiencia administrativa. En la actualidad se estima que el comercio intrafirmas comprende más de una tercera parte del comercio mundial.

Por otro lado, cabe mencionar que la inversión extranjera directa, juega un papel muy importante en la producción compartida, y si se desarrolla de manera complementaria a la nacional, será benéfica por cuatro razones principales: genera empleos directos e indirectos, permanentes y bien remunerados; provee al país recursos frescos para el sano financiamiento de las empresas; aporta tecnologías modernas a la planta industrial; y alienta el esfuerzo exportador del país.

1.1.2 BLOQUES COMERCIALES

1.1.2.1 INTRODUCCION

El surgimiento de bloques comerciales responde a la necesidad de complementar los mecanismos de liberación comercial establecidos en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Recientemente, las economías se han tornado cada vez más interdependientes. Esto es resultado del fenómeno de industrialización global, desencadenado por la revolución tecnológica y científica; el desarrollo de las telecomunicaciones, y la búsqueda de ventajas comparativas y oportunidades para fortalecer la competitividad internacional.

PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS

	1987		1988	
REGIONES	PIB (mdmdd)	POBLACION (mill.)	EXPORTACIONES (mdmdd)	IMPORTACIONES (mdmdd)
COMUNIDAD EUROPEA	4,290	323.0	1,063.0	1,080.2
CUENCA ORIENTAL PACIFICO	3,358	1,569.9	641.5	552.4
NORTEAMERICA	5,032	350.8	459.1	590.6
ALADI	846	342.8	92.9	70.5

(mdmdd) miles de millones de dólares

FUENTE: INTERNATIONAL FINANCIAL STATISTICS, IMF

Entre los principales bloques comerciales, considerando el tamaño de sus mercados, se encuentran: la Comunidad Económica Europea (CEE), la Cuenca Oriental del Pacífico (COP), Norteamérica y la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

La formación de bloques comerciales ha adoptado diferentes modalidades que van desde esquemas de preferencias comerciales hasta uniones económicas.

Se reconocen, por lo menos, cinco diferentes modalidades de integración: Acuerdo de Preferencias Comerciales, Acuerdo de Libre Comercio, Unión Aduanera, Mercado Común y Unión Económica.

ACUERDO DE PREFERENCIAS COMERCIALES

Existen arreglos comerciales de carácter bilateral o multilateral, que establecen preferencias comerciales entre los países participantes. Desde 1980 algunos países de América Latina se otorgan preferencias económicas en el seno de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

ACUERDO DE LIBRE COMERCIO

En un Acuerdo de Libre Comercio un grupo de países convienen en eliminar barreras al comercio entre ellos. Sin embargo, cada parte conserva su soberanía política y queda en libertad de fijar su política comercial con respecto a otras naciones no incluidas en dicho acuerdo.

Un Acuerdo de Libre Comercio no limita la posibilidad de que un país realice acuerdos de la misma naturaleza con otros

países, ni restringe su participación en el GATT. Países que han llevado a cabo acuerdos de libre comercio participan activamente en el GATT.

UNION ADUANERA

En una Unión Aduanera se eliminan los aranceles internos y demás restricciones al comercio entre los países miembro y se adopta un arancel externo común frente a terceros países.

MERCADO COMUN

El Mercado Común incluye el libre comercio de mercancías, arancel externo común y el libre movimiento de los factores de la producción.

UNION ECONOMICA

Una Unión Económica incluye el libre comercio de productos, arancel externo común, legislación arancelaria y aduanera común, y libre movimiento de capitales, servicios y personas. Adicionalmente, se crean instituciones comunes con poder sobre los gobiernos de los estados miembros.

En suma, existe una amplia gama de acuerdos y convenios establecidos alrededor del mundo, que van desde acuerdos de preferencias comerciales y de libre comercio, en los cuales no se cede soberanía en el manejo de las políticas nacionales, hasta la Unión Económica, en la que se puede llegar, incluso, a la integración política.

1.1.2.2 ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) fue firmado por 23 países y entró en vigor en enero de 1948. El GATT es un contrato internacional que establece derechos y obligaciones entre las partes contratantes, abarcando sustancialmente todo el comercio entre los países participantes; promueve el intercambio comercial mediante la eliminación de restricciones y la reducción de aranceles aduaneros, a través de un proceso de negociaciones multilaterales.

Además, el GATT es un marco para la formulación de políticas comerciales nacionales y proporciona un mecanismo para resolver controversias comerciales internacionales.

Uno de los principios fundamentales del GATT es la cláusula de nación más favorecida, que establece la aplicación de un tratamiento no discriminatorio entre los países miembros. Sin embargo, los países en desarrollo gozan de un tratamiento especial y más favorable. Las concesiones otorgadas por un país signatario a otro deberán extenderse a todos los demás miembros.

El GATT autoriza la formación de uniones aduaneras, como la Comunidad Económica Europea, zonas de libre comercio, y el establecimiento de preferencias comerciales.

Otro de los principios fundamentales del GATT es que la protección de las industrias debe darse esencialmente por medio de aranceles.

Cada miembro se compromete a no elevar los aranceles por encima de ciertos niveles máximos. Los aranceles consolidados pueden renegociarse otorgando a cambio una compensación.

Un país puede imponer controles temporales a la importación para proteger sus reservas monetarias y sus industrias incipientes. Además, existen otras excepciones que permiten aplicar restricciones cuantitativas a los productos primarios, para proteger la salud y vida de las personas y animales, y para salvaguardar la seguridad nacional.

En la actualidad las 98 partes contratantes realizan más del 85% del comercio mundial.

1.1.2.3 COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (CEE)

La Comunidad Económica Europea tuvo como antecedente la integración de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) creada en 1951 por seis países europeos. Los tratados de Roma firmados en 1957 crearon dos instituciones adicionales, la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM) y la Comunidad Económica Europea (CEE).

A los seis miembros originales (Alemania Federal, Bélgica, Holanda, Francia, Italia, y Luxemburgo) se incorporaron en 1973, Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido; Grecia lo hizo en 1981 y, finalmente, Portugal y España, en 1986.

La Comunidad Económica Europea después de 34 años de existencia, se ha constituido en la principal economía del mundo, con una población de 323 millones de personas, un nivel de ingreso per cápita de \$10 mil dólares y un PIB regional que significa más de una tercera parte de la producción mundial de bienes y servicios.

El propósito de la creación de la Comunidad era el de integrar en un mercado común, libre de todo tipo de restricciones al comercio de bienes, servicios, la movilidad

de la mano de obra, el movimiento de capitales y una política energética común, incluyendo la utilización de la energía nuclear.

El primer paso en materia de integración de la Comunidad Económica Europea fue la eliminación, a través de un calendario previamente establecido, de los impuestos aduaneros y de las restricciones no aduaneras en el comercio entre los países miembros y el establecimiento de un arancel aduanero externo común para terceros países. Ello se logra a mediados de 1968.

PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS
DE LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

	1987		1988	
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	PIB (mdmdd)	POBLACION (mill.)	EXP. (mdmdd)	IMP. (mdmdd)
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	4,290.7	323.0	1,063.0	1,080.2
ALEMANIA FEDERAL	1,117.8	61.2	323.4	250.6
FRANCIA	879.9	55.6	167.8	178.9
ITALIA	755.9	57.4	128.5	138.6
REINO UNIDO	675.3	56.9	145.2	189.3
ESPAÑA	289.2	38.8	40.3	60.5
HOLANDA	213.2	14.7	103.2	99.4
BELGICA-LUXEMBURGO	144.8	9.9	92.1	92.3
DINAMARCA	101.2	5.1	27.8	25.9
GRECIA	47.2	10.0	5.4	12.3
PORTUGAL	36.8	10.3	10.6	16.8
IRLANDA	29.4	3.5	18.7	15.6

(mdmdd): miles de millones de dólares

FUENTE: INTERNATIONAL FINANCIAL STATISTICS, IMF.

La libre movilidad de la mano de obra a través de las fronteras fue otro de los propósitos de la integración de la Comunidad. Esta se complementó con un tratamiento no discriminatorio de los trabajadores en materia de derechos, de remuneraciones y demás condiciones laborales. La libre movilidad fue puesta en vigor en varias etapas, entre 1961 y 1968.

La libre movilidad de los servicios fue otro de los propósitos de la integración; se pensó que sería una consecuencia lógica de la eliminación gradual de restricciones del movimiento de bienes, pero el progreso que se ha tenido hasta el momento ha sido muy modesto.

La mayor interdependencia económica que se creó a partir de la expansión del comercio, hizo cada vez más necesaria la coordinación de las políticas económicas de los países miembros de la Comunidad. Esto llevó a que en marzo de 1979 se constituyera el Sistema Monetario Europeo (SME), el cual desarrolla importantes funciones de regulación.

El SME ha permitido reducir las fluctuaciones cambiarias, una mayor convergencia en las políticas que se expresa en una relativa estabilidad de los precios y de las tasas de interés entre los países miembros del mismo.

Durante el período 1986-1988, la tasa de crecimiento anual promedio del comercio intracomunitario fue de 8.3%, mientras que el intercambio con el resto del mundo creció el 5.3% anual, durante el mismo período. En 1988, los países de la Comunidad exportaron el 37% de las mercancías mundiales e importaron el 36%.

El mayor socio comercial de la Comunidad es la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) que está integrada por: Austria, Finlandia, Islandia, Liechtenstein,

Noruega, Suecia y Suiza, sumando 32 millones de personas en 1988. Entre los dos bloques mencionados existe un acuerdo preferencial; Estados Unidos es el otro socio importante.

A pesar de los avances señalados se tienen dificultades en el ámbito comunitario que entorpecen los objetivos trazados para la integración. En primer lugar, se tienen aún disposiciones nacionales (aduaneras, sanitarias y de seguridad) que al introducir diferenciales en los precios se consideran como barreras proteccionistas, las cuales impiden una mayor integración y expansión del comercio.

1.1.2.4 LA CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO (COP)

La Cuenca Oriental del Pacífico es la región más dinámica del mundo, ya que los países que la integran se han caracterizado por elevadas tasas de crecimiento y un notable desempeño exportador. Este bloque comercial cuenta con 1,570 millones de habitantes, casi la tercera parte de la población del mundo, y tienen una producción agregada que representa el 20% del PIB mundial.

El crecimiento de la región se ha sustentado fundamentalmente, en el comercio exterior.

La acumulación de excedentes comerciales hacen de la COP una de las fuentes más importantes de inversión extranjera directa. Destaca, dentro de este grupo, Japón cuyas inversiones totales en el exterior superaron los \$210 mil millones de dólares en 1989. De esta cifra, el 22% se dirige a países de Asia y Oceanía, el 41% a Estados Unidos y Canadá, el 15% a América Latina y el 0.8% a México.

Taiwán se ha convertido en una de las economías con mayor disponibilidad de recursos para invertir en el

exterior, debido a sus enormes reservas de divisas, que a finales de 1989 sumaron alrededor de \$70 mil millones de dólares.

Japón se ha constituido en el motor que impulsa el desarrollo económico de la región. El crecimiento de los países vecinos se ha basado en la transferencia de recursos y tecnología provenientes de ese país. Del total de inversión japonesa canalizada al exterior, 20% tuvo como destino final la COP.

PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS
DE LA CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO

	1987		1988	
CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO	PIB (mdmdd)	POBLACION (mill.)	EXP. (mdmdd)	IMP. (mdmdd)
JAPON	2,373.1	122.1	264.9	187.4
CHINA	376.5	1,080.7	47.5	55.3
AUSTRALIA	195.2	16.3	33.1	36.1
COREA DEL SUR	121.3	41.6	61.0	51.8
INDONESIA	76.8	170.2	19.5	13.5
TAILANDIA	47.6	53.6	15.7	19.5
HONG KONG	45.3	5.6	63.2	63.9
NUEVA ZELANDA	35.0	3.3	8.8	7.3
FILIPINAS	34.6	57.4	7.0	7.3
MALASIA	32.0	16.5	21.1	16.6
SINGAPUR	20.7	2.6	39.3	43.9
TAIWAN	N.D.	N.D.	60.5	49.8

(mdmdd): miles de millones de dólares

N.D.: No Disponible

FUENTE: INTERNATIONAL FINANCIAL STATISTICS, IMF.

La participación de Japón en el comercio mundial en 1988 fue de aproximadamente 7.7%; se ha convertido en el segundo socio comercial de Estados Unidos, después de Canadá. En el período 1983-1989, el comercio de Japón registra una tasa promedio de crecimiento anual de 11%. Entre 1986 y 1988, este país mantuvo un superávit comercial anual cercano a \$100 mil millones de dólares. Este superávit descendió a \$64,328 millones de dólares en 1989, como consecuencia del esfuerzo del gobierno japonés por incrementar sus importaciones y aminorar las presiones proteccionistas de sus principales socios comerciales, especialmente Estados Unidos.

El interés por incrementar las importaciones se ha fortalecido con la adopción de un programa de promoción de importaciones que incluye: incentivos fiscales y asistencia financiera para los importadores japoneses, la eliminación unilateral de aranceles a más de mil productos manufacturados y, por vez primera, apoyo financiero a exportadores de todo el mundo, para que concurran al mercado japonés.

Para ubicar en su justa dimensión el concepto de Cuenca del Pacífico, hay que considerar tres elementos: primero, el interés de los dos más importantes países participantes, Estados Unidos y Japón, de incrementar sus relaciones económicas, de donde surge una serie de organizaciones que hoy enmarcan las actividades multilaterales. Segundo, el rápido crecimiento de varias economías en estos países asiáticos. Tercero, la incorporación de la República Popular China y, recientemente, el importante interés que tiene la Unión Soviética en las actividades del Pacífico.

Además de Japón y Estados Unidos, la Cuenca está integrada por algunos países del sureste asiático (Singapur, Filipinas, Malasia, Tailandia e Indonesia) del noreste de Asia (Corea del Norte y Taiwán) Australia, Nueva Zelanda,

Canadá, México, los países de Centroamérica y de Sudamérica (Chile, Perú, Colombia y Ecuador).

Los países denominados NIC's (New Industrialized Countries) han conseguido un importante avance económico desde los años sesenta, gracias a su política de apertura comercial, la orientación de sus economías hacia el exterior y una economía interna basada en un equilibrio de sus finanzas públicas, fomento al ahorro interno, promoción de estabilidad de precios y elevación de los niveles de competitividad.

La evidente importancia económica, comercial, política y cultural que ha cobrado en los últimos años la llamada Cuenca del Pacífico, región que agrupa a 47 países, cuyo litoral bordea a ese océano, está transformando el campo de las relaciones internacionales; ha provocado que se llegue a afirmar que la era del Pacífico convierta a la Cuenca en el eje del poder de la llamada tercera ola industrial.

1.1.2.5 NORTEAMERICA

Canadá y los Estados Unidos tienen una población conjunta de 270 millones de habitantes y su PIB combinado es de casi \$5 billones de dólares. Considerando que México formará parte de este bloque la población total será de 350 millones de habitantes, con lo que se constituiría en el mercado más grande del mundo.

Durante el período 1980-1987, la tasa media de crecimiento de las importaciones totales de Estados Unidos y Canadá fue de 7%, destacándose por su dinámica las provenientes de Asia, que crecieron a un ritmo anual de 14.5%. En contraste, las importaciones originadas en Latinoamérica crecieron únicamente 3% en promedio. Las

exportaciones de estos dos países registraron una tasa de crecimiento de 2.5%, destacando el crecimiento en las destinadas a Asia, 4%, mientras que las ventas a Latinoamérica decrecieron en 1.5%.

Los países asiáticos constituyen la principal fuente abastecedora de los Estados Unidos y Canadá con una participación del 37% del total en 1988. En contraste, Latinoamérica representó sólo el 10%.

Los flujos de comercio y de servicios entre Estados Unidos y Canadá se aproximan a los \$200 mil millones de dólares al año. Canadá destina a los Estados Unidos más del 70% de sus ventas al exterior y adquiere de este país aproximadamente el 67% de sus importaciones. Las exportaciones de Canadá a los Estados Unidos significan alrededor del 19% del PNB canadiense y para los Estados Unidos las ventas a Canadá representan el 1% de su PNB.

PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS
DE NORTEAMERICA

	1987	1988		
NORTEAMERICA	PIB (mdmdd)	POBLACION (mill.)	EXP. (mdmdd)	IMP. (mdmdd)
	5,032.3	350.8	459.1	590.6
ESTADOS UNIDOS	4,472.9	243.9	321.6	459.6
CANADA	410.0	25.7	116.8	111.4
MEXICO	194.4	81.2	20.7	19.6

(mdmdd): miles de millones de dólares

FUENTE: INTERNATIONAL FINANCIAL STATISTICS, IMF.

El 2 de enero de 1988, se firmó el texto final del Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y los Estados Unidos. Un año más tarde, en enero de 1989, se inició la instrumentación de dicho acuerdo, para concluirse en un plazo de 10 años.

1.1.2.6 ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI)

Los gobiernos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela suscribieron, el 12 de agosto de 1980, el Tratado de Montevideo que crea la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Por medio de este instrumento, las partes contratantes decidieron proseguir el proceso de integración económica de América Latina. El objetivo del tratado es el establecimiento, a largo plazo, del mercado común latinoamericano, encaminado a promover el desarrollo económico y social de la región. Las normas y mecanismos del tratado tienen las siguientes funciones: la promoción y regulación del comercio recíproco, la complementación económica y el desarrollo de acciones de cooperación que contribuyan a la ampliación de los mercados.

América Latina tiene una población estimada de 435 millones de habitantes. Su PIB ha registrado incrementos inferiores a los niveles mundiales (0.6% y 1.1% en los años de 1988 y 1989, respectivamente). El PIB global de los países miembros de la ALADI representó en 1988 el 6.3% del PIB mundial.

En 1989 el comercio de la ALADI ascendió a \$153 mil millones de dólares, lo que representó cerca del 3% del comercio mundial.

En la firma del Tratado de Montevideo, los países miembros asumieron los siguientes compromisos: establecer un área de preferencias económicas; otorgar condiciones favorables a los países de menor desarrollo económico relativo (Bolivia, Ecuador y Paraguay) y otorgar a los países miembro, las concesiones que se concedan a países no miembro.

ALADI establece un complejo conjunto de mecanismos para otorgar preferencias entre sus miembros: acuerdos de alcance parcial y la preferencia arancelaria regional.

PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS
DE ALADI

ALADI	1987	1988		
	PIB (mdmdd)	POBLACION (mill.)	EXP. (mdmdd)	IMP. (mdmdd)
ALADI	846.2	342.8	92.9	70.5
BRASIL	466.2	141.5	33.8	16.1
MEXICO	149.4	81.2	20.7	19.6
ARGENTINA	74.5	31.5	8.9	5.3
VENEZUELA	61.8	18.8	10.1	12.7
COLOMBIA	38.0	29.7	5.0	5.0
PERU	29.7	20.7	2.7	3.1
CHILE	16.5	12.5	7.0	4.7
URUGUAY	6.8	3.0	1.4	1.2
PARAGUAY	4.5	3.9	0.5	0.8
ECUADOR	N.D.	N.D.	2.2	1.7
BOLIVIA	N.D.	N.D.	0.8	0.8

(mdmdd): miles de millones de dólares

FUENTE: INTERNATIONAL FINANCIAL STATISTICS, IMF.

El proceso de integración económica de los países miembros de la ALADI ha sido considerablemente lento. El valor en dólares del comercio entre estos países se incrementó en menos del 8% entre 1980 y 1989. Esta situación se explica por: el excesivo endeudamiento externo de los países de la región, las altas tasas arancelarias, la adopción generalizada de restricciones no arancelarias, y la falta de cumplimiento de los compromisos establecidos.

1.2 ENTORNO ECONOMICO NACIONAL

1.2.1 EL MODELO DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES

1.2.1.1 ANTECEDENTES. DESDE EL PORFIRIATO HASTA LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL

Fue durante el Porfiriato cuando México empezó a abrirse a los mercados internacionales. Durante este período (1887-1910) el modo de la operación de la economía se caracterizó por la existencia de un grupo líder, el sector primario exportador, bajo control exportador. La industrialización se inició con el modelo de enclave exportador en el que la industria estaba orientada hacia el mercado nacional y su producción compuesta por bienes e insumos de tipo tradicional.

La estrategia económica del régimen porfirista consistió en atraer la inversión extranjera y ampliar e integrar el mercado nacional. Para esto fueron creados una serie de incentivos monetarios; se incrementó el comercio exterior, se otorgaron subsidios y abrogaron leyes contrarias a la inversión foránea. De esta manera el crecimiento de nuestra economía estuvo orientado hacia afuera.

El estado como agente económico desempeñó un papel relativamente pasivo y la estrategia se desarrolló bajo el libre juego de las fuerzas del mercado, las cuales estuvieron vinculadas total y directamente al mercado internacional, sin embargo, la economía de enclave no fue una solución viable de crecimiento a largo plazo, ya que el sector industrial no tuvo posibilidades de desarrollarse de manera firme y sostenida por varias razones; entre las principales se encuentran las siguientes:

- La orientación de la economía hacia el mercado exterior implicó que el sector industrial tuviera que enfrentarse a la competencia externa. El ahorro y acumulación de capital provino de rentas, intereses y beneficios, que estuvieron en manos extranjeras y en muy corto plazo fueron repatriados al exterior.
- La industria mexicana fue principalmente productora de bienes de consumo no durables y fuerte importadora de bienes de capital estadounidenses y europeos; así se fue haciendo dependiente de la tecnología de los países industrializados.
- El modelo de enclave exportador generó diversas contradicciones que a la postre lo socavaron. Así, el sector exportador hizo depender a este país del mercado mundial.

En síntesis, durante el mandato de Porfirio Díaz el modelo de modernización de enclave fracasó por no haber una integración con el resto de la economía, bajo control extranjero y con una participación reducida y subordinada del empresario nacional.

Entre 1910 y el establecimiento de la nueva Constitución General de la República, México se definió por continuar una

economía de enclave y evolucionar en los flujos de comercio internacional. Así, debido a la elevada demanda externa, la economía de enclave propició que la balanza comercial fuera favorable para México y, con ello, que la paridad cambiaria, salvo en 1916 se mantuviera constante.

En la década de los años veinte los principales pilares de la economía de enclave minero-petrolero-exportador, experimentaron pérdidas constantes. Las contradicciones que para México representaba depender estratégicamente fueron aflorando, llegando al momento crucial durante la gran depresión. Varios factores intervinieron en este proceso, siendo los más importantes:

- las relaciones internacionales y, consecuentemente, la entrada de capital extranjero que se asociaba a los sectores exportadores se fueron deteriorando debido al penoso y errático proceso de negociación de la deuda externa.
- La tendencial disminución de la demanda mundial.
- La disminución de capital extranjero orientado hacia otras actividades más modernas.
- La disminución en la producción de crudo derivado del agotamiento de los yacimientos existentes, la falta de inversión en exploración y la competencia de nuevos centros productores, como Venezuela.

La gran depresión de 1929 dejó a las economías latinoamericanas una secuela recesiva arguyéndose que el mecanismo de transmisión de la crisis del centro hacia la periferia fue el comercio exterior; en particular, el abrupto descenso en las exportaciones del área como resultado de la

reorientación en la actividad económica de los países desarrollados.

De hecho, la economía mexicana se recuperó rápidamente de la depresión (para 1935, los principales indicadores mostraron niveles superiores a los de 1929). Por su parte, el índice de precios de las exportaciones cayó de 32% a 14%, provocando que el poder de compra de las exportaciones declinase un 50% en estos tres años.

El resultado de la baja de precios y demanda, esto es, inflación con recesión, fue sin duda alguna el principal determinante del comportamiento industrial.

El sector exportador se enfrentaba tanto a una caída en los volúmenes de producción del enclave minero y petrolero, como a una demanda externa deprimida al máximo por la crisis y la protección de las economías desarrolladas.

La sustitución de importaciones en México, muestra sólo una pequeña reducción en los índices sustitutivos para este período y para el decenio de los treinta en su conjunto. Así en México no existió "la protección nacional" del mercado interno por la escasez de divisas, esto es, inducida por razones de política comercial, ni se gestó como consecuencia un proceso intenso de sustitución de importaciones.

La crisis de 1929 y la depresión subsiguiente habían dejado en claro las contradicciones y limitaciones del modelo de economía de enclave. Romper este esquema de desarrollo implicaba sustituirlo por otro y las condiciones no eran favorables en términos de la infraestructura material y social.

Lázaro Cárdenas consolidó el poder del estado, nacionalizando las principales áreas estratégicas para el

desarrollo de esa época, que rompió con la economía de enclave, y por lo tanto, sentó las bases para el desarrollo hacia dentro; la creación de los pilares de la banca de desarrollo y la incorporación efectiva y activa de los sectores populares.

La expropiación petrolera vino a representar la forma más nítida y concreta del quiebre del sistema de enclave, al cambiar la estructura de propiedad de la economía minero-petrolero-exportadora.

Finalmente, el sector externo de la economía mexicana en los primeros años del régimen cardenista, mostraba en el saldo de la balanza comercial una recuperación de su superávit; sin embargo, hacia 1939-1940 volvió a disminuir, alcanzando niveles inferiores en un 40%, al superávit logrado en 1935. Esto se explica fundamentalmente por el retiro de capitales extranjeros ubicados en empresas mineras exportadoras, como reacción a la política interna de Cárdenas. Asimismo, los términos de intercambio externo experimentaron notable deterioro por un errático comportamiento de los precios de exportación.

1.2.1.2 EL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO DURANTE LA POSGUERRA

Durante la Segunda Guerra Mundial se brindó la protección necesaria al desarrollo de la naciente industria mexicana; sin embargo, al finalizar la confrontación, México tuvo que reforzar esta política, devaluando la moneda.

En los años de la posguerra se utilizaron solamente tarifas específicas y en menor grado controles a la importación, es decir, que los aranceles fueron las principales herramientas de la protección, debido fundamentalmente a que el acuerdo comercial de México y

Estados Unidos estuvo vigente entre 1943 y 1950. En 1946 se duplicaron para 340 fracciones arancelarias, y en 1947 este número se elevó a 5,000. Ese mismo año se estabilizaron tarifas y precios oficiales de importación y en 1954 se incrementaron en un 25%.

Por lo que toca al proceso de sustitución, éste se dio en dos momentos. Entre 1939 y 1950 hubo sustitución acelerada, la participación de las importaciones en la oferta total decreció significativamente para el conjunto de la industria manufacturera y para el subsector de consumo. De 1950 a 1958, las importaciones, respecto a la oferta total, disminuyeron a un ritmo notable inferior. De hecho, para la industria manufacturera en su conjunto esta relación se mantuvo tanto en 1940 como en 1958 en un 31.1%, es decir, casi un tercio de la oferta total se satisfizo con importaciones.

La industrialización del país a través de la sustitución de importaciones y el auge económico de la posguerra, introdujeron cambios considerables, tanto en la localización y flujo de la inversión extranjera como en los esfuerzos por reglamentarla.

Al finalizar la primera etapa de la sustitución de importaciones, el control de las importaciones a través del permiso previo se incrementó a 1,600 fracciones, que representaron 35% de las mismas. De esta manera, la política económica evolucionó hacia un mayor proteccionismo con logros significativos en la sustitución de importaciones.

Además de la política comercial (tasa de cambio, arancel y control cuantitativo) otros instrumentos de fomento a la inversión industrial promovieron el proceso de la sustitución de importaciones: la regla XIV de la Tarifa General de Importaciones y la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias en

1945, que amplió los beneficios que otorgaba a la inversión productiva la Ley de Industrias de Transformación promulgada en 1941. Mediante la regla XIV se eliminaron, total o parcialmente, los impuestos a la importación de maquinaria y equipo, fomentando el desarrollo industrial del país. Con estas reglamentaciones, la industria logró importar bienes intermedios y de capital para la producción doméstica de bienes de consumo libres de gravamen y elevar su rentabilidad, lo que finalmente incrementó su protección efectiva.

Aunque no es ninguna subdivisión convencional, es posible delimitar que el primer período presenta un estancamiento económico, que -con excepción de la época de la primera guerra mundial- llega hasta mediados de los años treinta, para iniciar el país una segunda etapa, institucional y de crecimiento sostenido con sustitución de importaciones que se prolonga hasta los años setenta, desembocando en un tercero altamente inflacionario con crisis fiscal y de pagos internacionales.

A pesar del auge petrolero y del endeudamiento externo, no se dio en el período de crecimiento económico (1978-1981) la reestructuración y modernización del aparato productivo nacional para modificar la inserción del país en el comercio internacional, y para alcanzar una dinámica autosostenida y menos vulnerable del exterior. Más bien, se acentuaron los desequilibrios productivos, manifiestos en bajos niveles de productividad, altos coeficientes de importación y bajos de exportación no petroleras.

Variables externas como la reducción del precio del petróleo y alzas en las tasas de interés, aunadas a los desequilibrios acumulados del proceso de industrialización, provocaron la crisis de 1982 y junto con esta terminaron las posibilidades de continuar con el mismo patrón de

crecimiento. En 1982 empiezan a notarse los signos de agotamiento de los recursos tradicionales para financiar las importaciones; ya no fueron suficientes los recursos petroleros para mantener los niveles de importación; se deseaba sostener la capacidad de crecimiento de la economía en el mediano plazo, y no se convertía en un imperativo la redefinición de la estrategia industrial que seguiría el país en los siguientes años.

1.2.2 HACIA UN NUEVO MODELO ECONOMICO

Para enfrentar con oportunidad y eficiencia los retos que plantea el escenario internacional, México requirió de estrategias de negociación comercial que aprovechen al máximo posible y de manera complementaria las vías bilateral, regional y multilateral. Como ha venido ocurriendo hasta el momento, estas negociaciones se están haciendo en forma concertada con los sectores productivo y social del país.

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

El esquema indiscriminado de sustitución de importaciones que siguió la economía mexicana durante más de cuatro décadas, motivó un intenso ritmo de industrialización, elevando los niveles de empleo y producción, y operando un cambio en la estructura de la economía nacional que transformó nuestra sociedad, primordialmente rural, en urbana.

Sin embargo, el proceso de industrialización realizado en el marco de una economía cerrada a la competencia al

exterior generó altos costos y bajos niveles de calidad, rezago tecnológico y una asignación ineficiente de recursos que limitó la capacidad de crecimiento de la economía.

Esta estrategia generó efectos colaterales que la fueron haciendo rígida, generando polarización de los ingresos, el desaliento de la eficiencia en la economía, prácticas monopólicas y una mayor rentabilidad en la producción destinada al mercado interno, en perjuicio de la exportable.

El auge petrolero de los setenta, si bien aumentó el ingreso nacional, postergó la corrección de estos problemas estructurales, e incluso, los agravó.

En 1982 se puso de manifiesto la inflexibilidad del aparato productivo para enfrentar cambios en el panorama económico. Como consecuencia de la crisis, la demanda interna se contrajo y los niveles de inversión y empleo descendieron notablemente, limitándose las posibilidades de aumentar la producción y la productividad. El establecimiento del régimen de control de cambios y la nacionalización de la banca fueron medidas de emergencia que se tomaron para evitar un mayor déficit externo.

La incorporación de nuevos participantes en el concierto del comercio internacional, el surgimiento de bloques comerciales y una creciente competencia de los mercados, tanto de exportación como de recursos de inversión requirió de una respuesta ágil y oportuna por parte de nuestro país.

La reorientación de los planes económicos se volvió una necesidad impostergable, misma que se planteó en una estrategia de reordenamiento económico y cambio estructural, enfocándose a la solución de los tres problemas más agudos, que en ese momento, padecía nuestro país: desequilibrios macroeconómicos, ineficiencias estructurales y excesivo

endeudamiento. A partir de 1983 se inició este profundo proceso, caracterizado por cinco principales reformas económicas: sanamiento de las finanzas públicas, control de la inflación, renegociación de la deuda, liberalización financiera y apertura comercial.

1.2.2.1 SANEAMIENTO DE LAS FINANZAS PUBLICAS

En México se cobró una aguda conciencia de la necesidad de mantener las finanzas públicas bajo una estricta disciplina, a pesar de los costos a corto plazo que ello pudiera significar, dado que la única estrategia consistente con la instrumentación de una política de cambio estructural es la de alcanzar una posición de equilibrio fiscal. Las principales acciones del gobierno para lograr este equilibrio, fueron las siguientes:

- Recortes presupuestales generalizados para reducir el gasto público no prioritario.
- Aceptación desde un principio, de distintas pérdidas de capital y absorción de ellas en el presupuesto.
- Privatización de empresas paraestatales no prioritarias, debido a que eran una causa importante de desviaciones fiscales por estar sujetas a controles presupuestarios menos estrictos.
- Disminución de las tasas impositivas a niveles internacionales más competitivos, especialmente el I.S.R., con la finalidad de alcanzar un sistema impositivo eficiente.

- Estricto control presupuestal del gobierno central y de empresas paraestatales en proceso de desincorporación.

1.2.2.2 CONTROL DE LA INFLACION

El control de la inflación fue un objetivo prioritario, dado que esta es la variable que puede generar, con mayor fuerza, incertidumbre económica, descontento social y fricciones políticas. El abatimiento del déficit fiscal es una condición necesaria para evitar el aceleramiento de la inflación, aunque no es una condición suficiente para reducirla. De ahí, la necesidad que hubo de complementar la disciplina fiscal monetaria con una política de ingresos que rompiera con los factores inerciales en los procesos de fijación de los precios y salarios.

Una política de ingresos presupone la adopción conjunta por parte del gobierno y los sectores empresariales y obrero, de pautas básicas para sujetar la evolución del tipo de cambio, de salarios y de los precios clave. En base a estas pautas, fue factible conducir políticas presupuestales y monetarias restrictivas que pusieron un freno a la inflación sin a la vez inducir en una recesión profunda.

Hacia finales de 1987, al desplomarse la Bolsa de Valores y devaluarse el tipo de cambio, se dieron las condiciones necesarias para realizar un ajuste concertado.

El sector privado asumió compromisos específicos, sector por sector, a fin de absorber, a través de reducir sus márgenes de utilidad, parte del incremento de los costos; por su parte, los sindicatos aceptaron lineamientos generales para la modernización salarial. El acuerdo inicial -llamado Pacto de Solidaridad Económica (P.S.E.)- se suscribió por un

mes y medio, y a partir de ahí, se renovó por 3, 6 y 9 meses, en la medida que se afianzaba su efectividad. Con algunos ajustes, este acuerdo sigue vigente, con el nombre de Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (P.E.C.E.).

Son tres los elementos cruciales que dan cuenta del éxito de esta política. Primero un sentido de justicia: la distribución de los costos entre los distintos sectores sociales, se hizo explícito y se discutió abiertamente. El hecho de que cada uno supiera de la contribución de los otros, facilitó la aceptación de medidas muy severas.

Segundo, se acordaron nuevos mecanismos para el cumplimiento de los compromisos y para su debido seguimiento: desde los inicios del pacto se reúnen, semanalmente los secretarios del Gabinete Económico y los líderes del sector empresarial, del movimiento obrero organizado y de los campesinos, a fin de evaluar el estado de la economía y el grado de cumplimiento de los diferentes compromisos.

Tercero, flexibilidad: a pesar de que muchos precios se mantuvieron congelados a través de diferentes períodos, se permitieron ajustes cuando se demostró que eran indispensables para evitar la escasez.

En el primer trimestre del programa, la inflación se redujo de una tasa mensual del 15%, a una tasa mensual del 3% en 4 meses, y a 1.5% en los 6 meses posteriores; en la historia reciente este índice ha logrado reducirse a niveles de 0.6%

1.2.2.3 RENEGOCIACION DE LA DEUDA EXTERNA

Un sobreendeudamiento externo es el reflejo de políticas económicas excesivamente expansionistas, instrumentadas en el

pasado y de un diferimiento del cambio estructural, inevitable para asegurar la eficiencia microeconómica.

El endeudamiento excesivo induce muchos círculos viciosos: el riesgo que se atribuye al país se traduce en altas tasas de interés para el financiamiento externo e interno, detiene el crecimiento y finalmente, aumenta la inestabilidad.

En 1982, en el comienzo mismo de la crisis, la deuda externa de México tenía 3 rubros fundamentales: la deuda de las empresas privadas con la banca comercial (20% del total), la deuda del gobierno con instituciones financieras oficiales, tanto multilaterales como bilaterales (30%) y la deuda gubernamental con la banca comercial (50%). La deuda privada nunca estuvo garantizada, ni tampoco contó con subsidios del gobierno para su servicio; fue prácticamente cancelada en 1988 a través de pagos anticipados y descuentos significativos. La deuda oficial no se ha podido reducir dado que el marco institucional existente no lo permite.

Finalmente, el gobierno mexicano logró renegociar la deuda con la banca comercial extranjera de la siguiente manera: 47% de la base elegible se reestructuró a una tasa anual fija del 6.25%, 41% de la base implicó una cancelación del 35% y un 12% significó dinero fresco.

La reducción negociada del servicio de la deuda implicó, en consecuencia, un doble beneficio: directamente a través de una reducción de la transferencia de recursos al exterior; y en forma indirecta, al inducir una mayor confianza entre el inversionista nacional y extranjero. Estos efectos indirectos se tradujeron en un abatimiento de las tasas internas de interés, un ahorro significativo en el servicio de la deuda pública interna, y un incremento notable en los flujos de inversión extranjera; sin lugar a dudas, la magnitud del

efecto acumulado de estos últimos, superó por mucho al de los efectos directos.

El paquete de reducción de deuda se introdujo cuando el programa de transición económica (P.S.E.) ya había alcanzado sus primeros logros, ya que de lo contrario podría haber parecido insuficiente, en la medida que prevalecieran otros problemas económicos serios.

1.2.2.4 LIBERALIZACION FINANCIERA

En un período de transición, la apertura total de los mercados financieros y de divisas generaría mayor incertidumbre económica.

El sistema cambiario dual, introducido en 1982, contribuyó a la estabilidad en los momentos de mayor incertidumbre; por medio de este sistema, México fue capaz de evitar, en algunas ocasiones, un impacto negativo y permanente sobre la economía real de movimientos especulativos y transitorios en el mercado de divisas.

Las reformas financieras instrumentadas recientemente en México comprenden dos ámbitos distintos: la liberalización de los mercados financieros y un conjunto de reformas institucionales. El proceso de liberalización financiera se concluyó durante el primer semestre de 1989: los bancos y otros intermediarios financieros quedan ahora en libertad de establecer sus tasas en préstamos y depósitos. Las instituciones bancarias ya no están obligadas a cumplir con los requisitos de reserva que el Banco de México imponía, los cuales en algunas ocasiones llegaron hasta el 80% ó 90% del total de los depósitos, y por otra parte se ha abolido el sistema tradicional de créditos forzosos a través de tasas preferenciales para actividades prioritarias. La transición

de un sistema de tasas administradas de interés, a otro en el que el mercado las determina, fue notablemente fluida. Se procedió a una liberalización financiera total, pero asegurando primero un absoluto control sobre la situación fiscal y un sistema adecuado de supervisión.

El propósito fundamental de las reformas legales e institucionales que se han llevado a cabo una vez que el proceso de liberalización del mercado llegara a su término, tienen como objetivo principal el adaptar el sistema financiero a un clima más abierto y competitivo, desarrollando un marco idóneo que garantice el funcionamiento de los intermediarios financieros. Los cambios más importantes han incluido la actualización de los requisitos de capital de conformidad a su riesgo y a su vulnerabilidad; una amplia desregulación de las compañías aseguradoras y otros intermediarios financieros; y una supervisión fortalecida.

En los primeros meses de 1989 se aprobó una iniciativa de reforma constitucional para privatizar el sistema de banca comercial, establecido en 1982; a la fecha ya han sido vendidos cinco instituciones bancarias: Banamex, Multibanco Mercantil de México, Banca Confía, Banpaís y Banco del Oriente.

En este proceso de liberalización se plantearon tres decisiones estratégicas necesarias para conformar el sistema financiero del futuro. La primera tuvo como objeto la separación comercial e industrial (para evitar la práctica de créditos preferenciales o de complacencia); la segunda fue la decisión de movilizarse en dirección de un sistema bancario universal; y la tercera, la apertura del sector financiero a la inversión extranjera, quedando ésta en minoría.

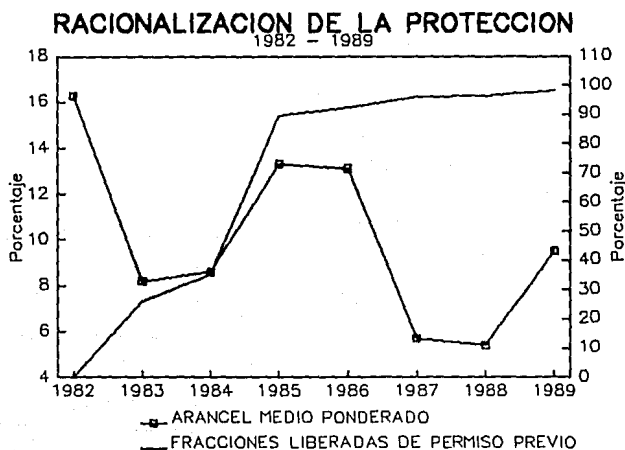
En el mercado de valores, el portafolios de inversión "neutral" (es decir acciones con plenos dividendos pero sin derechos compartidos) ha probado ser una fórmula exitosa para inducir flujos significativos de inversión extranjera sin afectar la administración de las empresas nacionales: ha funcionado como un complemento a los flujos normales de inversión directa, sin sustituirlos.

1.2.2.5 LA APERTURA COMERCIAL

La apertura comercial es fundamental para inducir la eficiencia microeconómica y consolidar la estabilidad macroeconómica. En el caso de México, en 1982, todas las importaciones estaban sujetas a restricciones cuantitativas y el arancel promedio estaba por encima del 50%, llegando en algunos casos hasta el 100%. Esto no era sino el resultado del modelo de sustitución de importaciones que había estado vigente desde la segunda guerra mundial, aunado a las restricciones adicionales que se introdujeron en 1982 como medidas de emergencia para controlar el déficit externo.

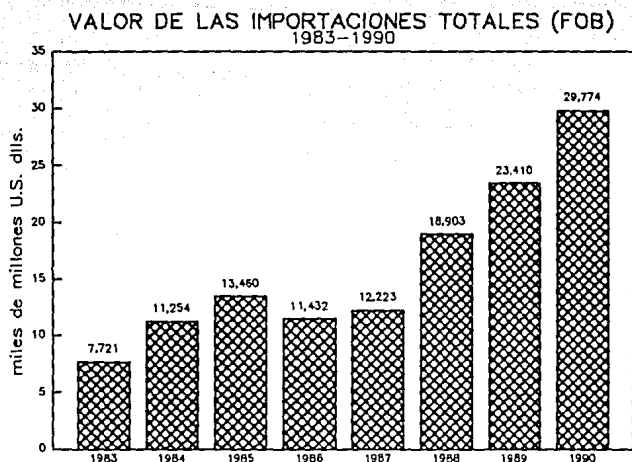
La política de racionalización de la protección implementada en 1983 contempló dos tipos de medidas que se instrumentaron en forma paralela: la eliminación de permisos previos y la reestructuración arancelaria, con el objeto de que en el mediano plazo la estructura de protección se sustente, principalmente, en aranceles. Esta política pretendió seguir un programa de cambio gradual y concertado que permita un proceso de importación selectiva y coadyuve a una industrialización más eficiente y más competitiva, fomentando las exportaciones. La estructura proteccionista, que incluía un sistema complejo de precios oficiales, permisos de importación y controles cuantitativos, fue completamente desmantelada; así, hoy menos del 2% de las

fracciones (240) de la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) continúa sujeta a esta restricción.



Bajo este régimen se realizaron el 20% de las importaciones de 1989, mientras que en 1983 la totalidad de las compras externas requería del requisito del permiso previo. Paralelamente, se redujo la tasa de protección arancelaria promedio de la economía mexicana, de 16.4% en 1982, a 9.5% en 1989.

Por lo anterior, puede observarse que a partir de 1984 se inicia un período de crecimiento significativo en el valor de las importaciones, derivado de la reactivación de la economía interna del país. En 1990 el valor de las importaciones realizadas, fue aproximadamente cuatro veces mayor que en 1983.



En 1986, como parte del esfuerzo para reorientar la economía mexicana al exterior, se firmó el protocolo de adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Durante el presente sexenio el proceso de cambio estructural se ha profundizado y complementado con un programa de desregulación económica, de simplificación y readecuación del marco jurídico que regula la inversión extranjera, promoción de exportaciones, el fomento a la actividad productiva de los particulares y la promoción de los intereses en el exterior.

Fue así como, en muy pocos años, nuestra economía pasó a ser, de una de las más cerradas, a una de las más abiertas del mundo.

El haber realizado el proceso de apertura comercial rápidamente, aseguró su irreversibilidad y, también, provocó que las empresas introdujeran los cambios necesarios e incrementaran su productividad en poco tiempo o ineludiblemente, dejaran de operar. Esta es la razón por la que resulta casi imposible sujetar las distintas medidas de apertura comercial a una negociación precisa con la comunidad empresarial. Negociar las medidas previamente, es tanto como cancelar la apertura. Cuando los empresarios se convencen de que no habrá oportunidad de revertir el proceso de apertura comercial, pronto concentran sus esfuerzos en ajustarse a los nuevos patrones de producción.

Los ajustes cambiarios y la decisión de mantener una paridad realista sentaron las bases para eliminar el sesgo antiexportador de la estrategia sustitutiva de importaciones. Complementariamente, se pusieron en vigor un conjunto de políticas de comercio exterior como apoyo inmediato a las exportaciones no petroleras y se elaboró el Subprograma Financiero de Fomento del sector externo, con medidas específicas para el fomento de las exportaciones y la sustitución selectiva y eficiente de importaciones. Al amparo de estas acciones, las exportaciones no petroleras crecieron con vigor entre 1982 y 1984, aunque a partir del segundo semestre de 1984 se observó una disminución en su desarrollo.

La incertidumbre de la economía mundial aconsejó la instrumentación de una política más agresiva de fomento a las exportaciones.

Lo anterior implicó promover una diversificación creciente de productos y mercados, estimular ajustes en las líneas de exportación conforme a los requerimientos de la demanda interna, organizar la oferta exportable, alentar mayor producción de los artículos que ya tienen acceso a otros mercados, incentivar la elaboración de nuevos artículos

que sustituyan importaciones y generen exportaciones, asegurar la regularidad de abastecimiento en la cadena productiva de bienes exportables, estimular y premiar la eficiencia y la eficacia, conjuntar los esfuerzos de asesoría, apoyo y financiamiento del gobierno federal a las ventas foráneas, y conservar y ampliar los mercados externos. En suma, hacer rentable la actividad exportadora y crear una conciencia exportadora en todos los sectores de la sociedad.

1.2.3 INTEGRACION DE MEXICO CON LOS BLOQUES COMERCIALES

1.2.3.1 MEXICO EN EL ACUERDO GENERAL DE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT)

Después de la entrada de México al GATT en 1986, nuestro país estuvo representado en la octava ronda de negociaciones comerciales multilaterales, conocida como Ronda de Uruguay.

Este proceso de negociaciones representó una oportunidad para liberalizar el comercio internacional, fomentando los intercambios comerciales multilaterales y mejorando los mecanismos para dirimir controversias comerciales.

Los principales objetivos que se buscaron en esta ronda fueron:

- Reducir y/o eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias de los países participantes.
- Eliminar las medidas discriminantes que afectan a productos exportables de los países en desarrollo.
- Introducir disposiciones para normar el comercio internacional de servicios, proteger adecuadamente los derechos de propiedad intelectual y revisar las

políticas de inversión para desarrollar el comercio internacional.

1.2.3.2 MEXICO Y EUROPA

1.2.3.2.1 MEXICO Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (CEE)

Actualmente la Comunidad Económica Europea constituye nuestro segundo socio comercial, después de los Estados Unidos, con cerca del 14% de las exportaciones mexicanas y el 15% de las importaciones de nuestro país. Además, es el segundo socio inversionista de México.

En 1982 más del 70% de las exportaciones mexicanas a la comunidad eran de petróleo y para 1989 representaron menos del 50%.

Mediante la creación de la Subcomisión de Cooperación Industrial, en 1989, se estrecharon los nexos comerciales entre la Comunidad y México. El objetivo de esta Subcomisión es promover el desarrollo de la industria mexicana mediante coinversiones y la cooperación para el desarrollo tecnológico, el establecimiento de normas y estándares y la capacitación de recursos humanos.

México se ha esforzado en establecer relaciones económicas bilaterales con países como: la República Federal Alemana, Francia, el Reino Unido, España, Portugal, Italia y Bélgica.

Los esfuerzos se orientan a incrementar las exportaciones mexicanas a los mercados de esos países; a captar un mayor porcentaje de sus recursos de inversión y a aprovechar los mecanismos de cooperación económica de que disponen para los países en desarrollo. Estos mecanismos se

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

1.2.3.2.2 MEXICO Y LA ASOCIACION EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (AELC)

En 1988 las ventas mexicanas a los países miembro de la AELC representaron el 0.8% de sus exportaciones totales y las compras ascendieron a 2.4% del total de las importaciones mexicanas.

México ha procurado ampliar sus relaciones económicas con los países miembros de la AELC. Por ejemplo, con Suecia se han impulsado diversos proyectos de inversión y acciones de promoción comercial para buscar una mayor penetración de productos mexicanos en los mercados nórdicos.

Se planea firmar un acuerdo con Suiza para fomentar las relaciones económicas, comerciales y de inversión.

1.2.3.2.3 MEXICO Y EUROPA DEL ESTE

México busca estrechar relaciones comerciales con las economías de Europa del Este, a fin de aprovechar las oportunidades que se están generando con los desarrollos recientes en la zona.

Con la URSS se suscribió un programa de largo alcance de cooperación económica y científico-técnica. Con la República Democrática Alemana, Hungría, Checoslovaquia y Polonia se realizan mayores esfuerzos de promoción comercial con vistas a ampliar la presencia mexicana en dichos países y

materializar algunos proyectos de inversión, coproducción y comercialización.

1.2.3.3 MEXICO Y LA CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO (COP)

La Cuenca Oriental del Pacifico es el tercer mercado para los productos mexicanos, después de los Estados Unidos y de la Comunidad Económica Europea. En 1988, las exportaciones mexicanas a esta región superaron los \$1,700 millones de dólares y el comercio total ascendió a \$3,277 millones de dólares.

En el período enero-octubre de 1989, el comercio total de México con Japón superó la cifra de \$1,628 millones de dólares, de los cuales \$1,073 millones de dólares correspondieron a exportaciones y \$555 millones de dólares a importaciones. Las transacciones comerciales arrojaron un saldo positivo para México de \$518 millones de dólares.

Japón es el cuarto inversionista más importante de México, con un monto de \$1,689 millones de dólares lo que representa el 0.8% de la inversión japonesa en el extranjero, pero significa el 5.1% de la inversión extranjera en México.

El comercio total de México con Australia, Hong Kong, Corea del Sur y Singapur pasó de \$242 millones de dólares en 1987 a \$500 millones de dólares en 1988, representando un aumento considerable en el flujo comercial de México con estos países.

El reto comercial de México ante la COP es aumentar su penetración en este mercado de aproximadamente \$550 mil millones de dólares anuales.

1.2.3.4 MEXICO EN NORTEAMERICA

México, Canadá y los Estados Unidos han celebrado entendimientos bilaterales para promover el comercio y la inversión. Destacan entre ellos, el Acuerdo de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Canadá y los convenios bilaterales entre México y los Estados Unidos y entre México y Canadá. Actualmente, se realizan las negociaciones formales para establecer un acuerdo trilateral de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, que podría concretarse para 1992, constituyéndose así, el mercado más grande del mundo.

1.2.3.4.1 MEXICO Y LOS ESTADOS UNIDOS

El comercio con los Estados Unidos representa el 68% del comercio total mexicano. En 1989 sumó cerca de \$52 mil millones de dólares, incluyendo maquiladoras. México ocupa el tercer lugar de importadores de los Estados Unidos y es el tercer abastecedor.

La industria localizada en la frontera con los Estados Unidos, en su mayoría maquiladora, ha sido una de las más dinámicas de la economía nacional. En el período 1983-1989 el ritmo de crecimiento de esta industria fue del 19%.

El Acuerdo de Libre Comercio con ese país es altamente prioritario en la estrategia de promoción de exportaciones, pues ofrecerá mayores garantías al empresario mexicano de que nuestro principal mercado estará abierto.

1.2.3.4.2 MEXICO Y CANADA

En 1989, el intercambio comercial de México y Canadá sumó \$687 millones de dólares. Las relaciones de comercio e

inversión con Canadá, hasta marzo de 1990, se regían a través del convenio comercial entre México y Canadá de 1946, del Convenio sobre Cooperación Industrial y Energética de 1980 y del memorándum de entendimiento en materia de comercio de 1984.

Con el fin de promover las relaciones comerciales con Canadá, en marzo de 1990, se firmó el entendimiento sobre un marco de consultas sobre el comercio y la inversión. Este entendimiento es similar al acuerdo que marcó con los Estados Unidos.

El principal reto en el área es lograr un mayor y más estable acceso a este mercado, eliminando decisiones discrecionales y unilaterales que afectan nuestras exportaciones y generan incertidumbre para los exportadores e inversionistas.

1.2.3.5 MEXICO Y LA ASOCIACION LATINOAMERICANA DE INTEGRACION (ALADI)

México ha celebrado varios acuerdos bilaterales de alcance parcial con los países miembro de ALADI, en los que se han negociado preferencias arancelarias y no arancelarias. En algunos acuerdos se establece la posibilidad de llevar a cabo proyectos de inversión, coproducción y comercialización compartida en uno o varios sectores industriales o de servicio.

Se han realizado acuerdos comerciales de tipo sectorial en los que se otorgan preferencias para productos de las siguientes industrias: informática, válvulas electrónicas; electricidad; máquinas de oficina; fonografía; química; farmacéutica; petroquímica, fotografía; electrónica y comunicaciones; eléctricas; colorantes y pigmentos; aceites

esenciales; químico-aromáticos; aromas y sabores; lámparas y unidades de iluminación; vidrio; y material médico-hospitalario, odontológico y veterinario.

La mayoría de estos acuerdos se han suscrito entre Argentina, Brasil y México, en algunos de ellos también se ha incorporado Chile, Uruguay y Venezuela.

La ubicación geográfica de México es privilegiada por estar situado junto al principal mercado del mundo y entre la región Asia-Pacífico y la Comunidad Económica Europea. Ello le permite aspirar a convertirse en puente de producción y comercio entre los dos continentes, con el consiguiente beneficio económico.

2. MARCO REGULATORIO DEL COMERCIO EXTERIOR

2.1 MARCO TEORICO

2.1.1 PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 1989-1994

México, en respuesta a sus propios intereses, lleva a cabo importantes medidas de modernización que le permiten estar más preparado para competir internacionalmente, para interactuar con mayor eficacia en un mundo cada vez más global y para configurar una plataforma de acción conjunta con otros países y subregiones, para lo cual se ha basado en el presente plan.

MODERNIZACION ECONOMICA

La modernización económica implica un eficiente sistema de regulaciones que en vez de atrofiar la actividad de los particulares, elimine irregularidades, permita y fomente la concurrencia de todos en las actividades productivas.

Las líneas de acción a seguir en este Plan Nacional se enfocan a la actualización de las normas de regularización de la actividad productiva para desburocratizar y simplificar

trámites, para propiciar el abatimiento de costos e incertidumbres, así como lograr una mejor asignación de recursos, alentando una mayor concurrencia de productores que sirva de aliciente a la competitividad y productividad, removiendo obstáculos a la entrada de nuestros participantes en la actividad, en los casos que carezcan de una clara justificación económica y social.

La descentralización y desconcentración son consideradas en el plan como ejes esenciales de todas las políticas.

COMERCIO EXTERIOR

El programa sectorial del comercio exterior surgió como consecuencia de la política de protección excesiva a los productores del país frente a la competencia externa, lo cual propició una asignación ineficiente de los recursos nacionales, al desviar su uso hacia actividades en que el país no era competitivo, y propició la concentración del ingreso al favorecer actividades menos intensivas en el empleo de mano de obra. De esa manera, los beneficios o ventas especiales a monopolios creadas mediante el proteccionismo, se reflejaron en cargas al consumidor que redujeron el bienestar de las mayorías.

Para superar dicho obstáculo, en los últimos años el país avanzó en la racionalización de la Política de Comercio Exterior eliminando requisitos de permisos previos a la importación y disminuyendo aranceles. La apertura de la economía a la competencia externa ha resultado irreversible.

La política de comercio exterior se llevará a cabo considerando los siguientes objetivos:

- Fomentar las exportaciones no petroleras.
- Mayor uniformidad en la protección de las distintas industrias.
- Eliminar las distorsiones provenientes de restricciones no arancelarias al comercio.
- Garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales.
- Que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a los recursos externos contribuyan a los propósitos de la política del comercio exterior del país.

Para hacer posible el cumplimiento de los objetivos antes señalados, se deberán implementar las acciones bajo los siguientes propósitos:

- Alentar la inversión privada nacional y extranjera.
- Propiciar la modernización tecnológica.
- Aprovechar las ventajas geográficas del país para promover la integración eficiente de la industria exportadora, en especial la maquiladora.
- Promover las exportaciones permanentemente, mediante los diversos instrumentos de promoción existentes.
- Concertar las medidas de promoción y aliento a la exportación, mediante reuniones frecuentes de los

exportadores con las autoridades directamente responsables.

- Avanzar en el proceso de sustitución de permisos previos por aranceles.
- Fortalecer la competitividad del país, mediante la desregulación en todos los sectores, en especial los de mayor impacto en las exportaciones (puertos, ferrocarriles, autotransporte, etc.).
- Simplificar los procesos administrativos en materia de comercio exterior.
- Utilizar la legislación de comercio exterior como instrumento de defensa legítima ante prácticas desleales de comercio internacional.
- Asegurar una canalización suficiente de crédito para el sector exportador.
- Negociar con los demás países el acceso más franco a sus mercados, de los productos de exportación mexicanos.
- Aprovechar todas las ventajas que hay en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) para llevar a cabo negociaciones multilaterales.
- Utilizar las negociaciones bilaterales para mejorar permanentemente el acceso a los mercados externos (integración comercial a los bloques comerciales).

INVERSION EXTRANJERA

Dentro del marco de la nueva reglamentación de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, se fomentará la participación extranjera directa, buscando que, esta se acomode a las estrategias prioritarias del sector, al mismo tiempo que se estimule su presencia con esquemas normativos claros y simples, que precisen las reglas de la competencia, así como las garantías de la inversión.

Con el objeto de fomentar la inversión extranjera directa en forma conveniente para el país, los reglamentos y procedimientos aplicables deben orientarse a: hacer que los procedimientos de autorización de las nuevas inversiones permitidas por la ley sean automáticos, expeditos y transparentes, simplificar trámites, definir requisitos con precisión, y dar fluidez internacional a los procedimientos, aprovechar al máximo la aportación tecnológica y el acceso a los mercados de exportación de la inversión extranjera, y crear los mecanismos para que la nueva inversión extranjera no genere presiones adicionales sobre los mercados financieros nacionales.

ADECUACION DEL MARCO REGULATORIO DE ACTIVIDAD ECONOMICA

Se eliminará la aplicación discrecional e injustificada de las normas que regulan la actividad económica. Se promoverán reglas claras y estables que permitan a las empresas planear para el mediano y largo plazo, realizar transacciones confiables a un costo moderado y contar con la capacidad de exigir el cumplimiento de contratos de una manera barata y expedita. Para este fin, los lineamientos de estrategia serán los siguientes:

Se eliminarán las barreras a la entrada y salida de mercados, y se promoverá la incorporación cabal de todos los agentes productivos al sector formal de la economía; se buscará beneficiar de manera especial, a la pequeña y mediana industria, puesto que la reglamentación excesiva es un costo fijo que afecta principalmente a este tipo de industrias.

La desregulación permitirá a los exportadores mexicanos apoyarse fundamentalmente en la productividad de sus procesos, y no en la contracción del mercado interno y la devaluación del tipo de cambio, como ha sucedido en el pasado.

2.1.2 PROGRAMA NACIONAL DE MODERNIZACION INDUSTRIAL Y DE COMERCIO EXTERIOR 1990-1994

Este programa se deriva del anterior Plan de Desarrollo, con el propósito de analizar los problemas de la industria y el comercio exterior, especialmente en la excesiva reglamentación, el incipiente desarrollo tecnológico, la elevada concentración regional, la inadecuada infraestructura, el insuficiente nivel de inversión y las prácticas proteccionistas de algunos países desarrollados.

OBJETIVOS

- Propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad.

- Lograr un desarrollo más equilibrado, propiciando una adecuada utilización regional de los recursos productivos.

- Promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior.
- Crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores.

ESTRATEGIAS

La modernización es base firme para elevar el nivel de vida de los mexicanos, obliga a renovar y actualizar la estructura y los mecanismos de participación social, y a lograr mayor eficacia y dinamismo económico.

Las estrategias de modernización plantean cinco ejes rectores:

INTERNACIONALIZACION DE LA INDUSTRIA NACIONAL a través de la inserción de la industria mexicana en la corriente de globalización que prevalece en la economía mundial, permitiendo el crecimiento del nivel de vida del mexicano y la especialización y aprovechamiento de las ventajas comparativas, así como el promover la inversión extranjera.

EL MEJORAMIENTO TECNOLOGICO Y EL MEJORAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y CALIDAD, actualizando los procesos, la tecnología aplicada y la calificación de la mano de obra.

Puesto que la competitividad internacional no puede disociarse de la búsqueda y conservación de la calidad total, habrá que favorecerse en las industrias con la generación de sistemas modernos de normas, estándares y especificaciones industriales, sin que obstaculicen la libre concurrencia de los productos de importación al mercado nacional.

LA DESREGULACION ECONOMICA, permitiendo mayor visión sobre el entorno en que se realizan las actividades comerciales, así como la planeación de proyectos a mediano y largo plazo.

LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES genera empleos productivos y remunerados, y por ende una mejor distribución del producto nacional, eliminando trabas y restricciones que obstaculicen el flujo de las mismas.

El coordinar esfuerzos entre sector social, privado y público, intensifica el apoyo a empresas exportadoras. Además es importante dar una atención especial a las articulaciones y abaratamiento de transporte y comunicaciones, para atender adecuadamente las demandas de traslado de mercancías e información de mercados que exijan las empresas exportadoras.

EL FORTALECIMIENTO DEL MERCADO INTERNO no sólo en la industria orientada al exterior, sino también en un mercado doméstico fuerte y dinámico, que permitirá la recuperación gradual del poder adquisitivo de la población, mejora de la distribución de recursos en el territorio nacional y la reactivación de los niveles de inversión productiva que constituirán la plataforma de modernización.

LÍNEAS DE ACCION

El desarrollo de la industria es una prioridad nacional; por ello, la política industrial y de comercio exterior, ésta orientada a facilitar la adaptación y ajuste de la industria a los cambios tecnológicos, a los procesos productivos modernos, a las variaciones de precios relativos derivados por el proceso comercial y a la reestructuración de los

mercados nacionales e internacionales. Para alcanzar dichos objetivos se han establecido las siguientes líneas de acción:

CONCERTACION DE LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL Y PROGRAMAS ESPECIALES tomando como base las ventajas comparativas del país, para que los sectores más dinámicos y rentables encabezen el desarrollo industrial. Además se transformará el enfoque de los programas sectoriales específicos a un nuevo esquema, donde el sector productivo tenga un papel decisivo.

PERFECCIONAMIENTO DE LA APERTURA COMERCIAL a través de mecanismos y métodos de asignación de licencias de exportación y permisos previos más eficientes, evitando prácticas desleales de comercio, y permitiendo una competencia equitativa entre los productos nacionales e internacionales.

PROMOCION A LA INVERSION NACIONAL Y EXTRANJERA para la expansión de la producción y la modernización de las cadenas productivas. Obteniéndose incentivos de carácter general como son:

- Disminución de tasas marginales impositivas.
- Se contemplan esquemas de deducción inmediata de la depreciación en la Ley del Impuesto Sobre la Renta (I.S.R.).
- Simplificación en trámites administrativos.
- Eliminación de regulaciones que obstaculicen la libre concurrencia a los mercados, generando nuevas oportunidades de inversión al sector social y privado.

REVISION DEL MARCO REGULATORIO, cuyo objetivo es eliminar aquellas que tienen como objeto principal el compensar las distorsiones generadas por la política de protección comercial, siendo las siguientes:

- Eliminación de obstáculos operativos y de financiamiento de las empresas micro, pequeña y mediana.
- Adecuación a la regulación financiera que permitirá el acceso de las empresas micro, pequeña y mediana al crédito institucional.
- Reformar los procedimientos y servicios aduanales.
- Promoción a la creación de convenios de modernización y desregulación del autotransporte estatal de carga y de las telecomunicaciones, así como mejorar la eficacia de las maniobras de carga en zonas fronterizas, puertos, aeropuertos, estaciones de autotransporte y ferrocarril.
- Reformas a la explotación del potencial exportador del sector pesquero, silvícola y forestal.
- Modernización de la industria azucarera, cacaotera, cafetalera y tabacalera.

DESARROLLO TECNOLÓGICO Y CAPACITACION DE RECURSOS HUMANOS, con el objeto de mejorar la productividad y calidad de la planta productiva, a través de:

- Encuentros, ferias y exposiciones, nacionales, internacionales e intergremiales, así como la creación

de programas de enlace entre empresas, universidades, centros de investigación y desarrollo tecnológico.

- Eliminar controles excesivos y facilitar la transferencia de tecnología, para ello, el nuevo Reglamento de la Ley sobre Control y Registro de Transferencia de Tecnología y Uso y Explotación de Patentes y Marcas.
- Financiamiento para el registro de patentes internacionales y para la construcción de prototipos de la micro y pequeña empresas, así como para inventores independientes.
- Ampliación de la duración de las patentes y marcas a 20 años, para que sean compatibles con la tendencia mundial.

DESCONCENTRACION REGIONAL DE LA INDUSTRIA, con el objeto de aprovechar las ventajas geográficas y la riqueza en recursos:

- Se redefinirá geográficamente la industria en zonas de crecimiento controlado, ordenado y de prioridad industrial, considerando las regiones que cuentan con infraestructura básica, con recursos susceptibles de industrializar y con posibilidades exportadoras.
- Establecimiento o ampliación de la micro y pequeña industria que no sean contaminantes, ni grandes consumidores de agua y energéticos.

- En zonas fronterizas y libres se efectuarán convenios para el desarrollo de infraestructura y promover a nivel nacional la desconcentración regional.

NORMALIZACION Y CALIDAD:

- Se alentará el desarrollo de una nueva cultura de calidad total, observando que la competencia internacional depende no sólo del precio, sino de la calidad y diseño, dando un tratamiento igualitario a los productos nacionales y extranjeros.

- Se establecerán normas técnicas de referencia que el sector industrial pueda tomar como base, para mejorar la calidad de los productos.

- Se restringen las normas mexicanas de carácter obligatorio en tres casos:

- *cuando contribuyan a la protección de la salud y seguridad del consumidor,

- *las que proporcionen información al consumidor, y

- *las que proporcionen protección ecológica.

FONDO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA para modernizar las formas tradicionales de productos, a través de:

- Programas de organización interempresarial que faciliten el trabajo en equipo e incrementen su capacidad de negociación en los mercados.

- Formación y fortalecimiento de las uniones de crédito, además de que se procurará la unificación de los

criterios operativos de los diversos fondos de fomento, con el propósito de establecer una política congruente, con procedimientos administrativos simplificados y ágiles, que faciliten a la empresa el acceso al crédito.

- Promoción de esquemas de Ventanilla Unica de Gestión, a fin de facilitar el acceso de estas empresas a los incentivos y apoyos existentes.
- Promoción a la vinculación de este tipo de empresas con otras (grandes) y centros de desarrollo tecnológico, para asimilar tecnologías adecuadas que les permitan incorporarse competitivamente al proceso de modernización.
- Se reforzará su estructura en parques y corredores industriales con el objeto de facilitar su vinculación con la industria maquiladora y otros sectores dinámicos de la economía.

DESARROLLO COMERCIAL DE LAS FRANJAS FRONTERIZAS Y ZONAS LIBRES, impulsando a la creación de un sistema simplificado de despacho aduanero y agilización de operaciones a través de la Ventanilla Unica de Gestión.

PROMOCION A LA INDUSTRIA MAQUILADORA, elevando el Grado de Integración Nacional con acciones tendientes a fortalecer la participación de proveedores nacionales.

PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES:

- Se fomentará una cultura exportadora basada en la calidad, prestigio y competitividad internacional de los productos nacionales.
- Se fomentará la participación de las empresas nacionales en el exterior a través de gastos promocionales compartidos, difusión de ferias y exposiciones nacionales e internacionales, consejerías comerciales, viajes promocionales y programas de capacitación.
- Se desarrollará y difundirá un sistema integral de información de comercio exterior que contenga, entre otros elementos: información sobre el comercio exterior nacional y de los principales socios comerciales, y directorios de exportadores nacionales e importadores del exterior.

PROMOCION Y DEFENSA DE LOS INTERESES COMERCIALES EN EL EXTERIOR:

- Se asegurará que en las negociaciones internacionales haya un esfuerzo efectivo de promoción y defensa del acceso de los productos mexicanos al exterior.
- Se pugnará por una mayor reciprocidad comercial a la apertura económica del país.
- Se fortalecerá el sistema multilateral de comercio, a efecto de reducir las presiones proteccionistas.

ACCIONES CONJUNTAS PARA EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA Y DEL COMERCIO EXTERIOR, estableciendo un programa en el que participen el sector industrial y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), con el objeto de fomentar el comercio exterior y apoyar el desarrollo de la industria nacional.

2.1.3 PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO DEL DESARROLLO 1990-1994

Como resultado de los foros de consulta popular para la formulación del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en concordancia con la Secretaría de Programación y Presupuesto para dar cumplimiento a lo dispuesto por el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, ha elaborado y expedido el programa sectorial denominado Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1990-1994.

Dentro de la línea básica de estrategia económica, el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 ha previsto el incremento de recursos para la inversión productiva que responda a las necesidades del desarrollo del país.

El propósito fundamental que persigue el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1990-1994, es que el desarrollo del país cuente con el financiamiento necesario para el sano crecimiento de nuestra economía con el objeto de elevar la calidad de vida de los mexicanos.

Dentro de este programa se ha establecido el Programa Estratégico de Banca de Desarrollo y Fondos de Fomento. El cambio estructural de los Bancos de Desarrollo y de los

Fondos y Fideicomisos de Fomento Económico representa uno de los principales aspectos del esquema general de modernización del sistema financiero nacional, este proceso de cambio estructural tiene como premisa básica: la revisión integral de las funciones de cada institución y la adecuación de sus operaciones a los objetivos de la política de financiamiento del desarrollo.

2.1.3.1 LEY ORGANICA DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C.

El 20 de enero de 1986, se publicó en el Diario Oficial de la Federación la Ley Orgánica de esta institución, donde se le considera como Banca de Desarrollo, confiriéndole diversas funciones de apoyo al comercio exterior.

Su objeto principal es el financiar el comercio exterior del país, así como participar en la promoción de dichas actividades.

De esa manera, el Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. ha definido una estrategia de otorgamiento de apoyos financieros y promocionales para fomentar el comercio exterior en México, pretendiendo otorgar los siguientes apoyos:

- Otorgar apoyos financieros.
- Otorgar garantías de crédito y las usuales en el comercio exterior mexicano.
- Proporcionar información y asistencia financiera a los productores, comerciantes, distribuidores y

- exportadores, en la colocación de artículos y prestación de servicios en el mercado internacional.
- Cuando sea del interés el promover las exportaciones mexicanas, podrá participar en el capital social de empresas de comercio exterior.
 - Promover, encausar y coordinar la inversión de capitales a las empresas dedicadas a la exportación.
 - Ofrecer apoyos financieros a los exportadores indirectos y, en general, al aparato productivo exportador, a fin de optimizar la cadena productiva de bienes y servicios exportables.
 - Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia en materia de comercio exterior con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos, organizaciones auxiliares de crédito y con los sectores social y privado.
 - Podrá ser agente financiero del gobierno federal en lo relativo a la negociación, contratación y manejo de créditos de comercio exterior, ya sea que éstos sean otorgados por instituciones del extranjero, gubernamentales e intergubernamentales.
 - Participar en la negociación y, en su caso, en los convenios financieros de "Intercambio Compensado" o de créditos recíprocos, que señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.).

- Estudiar políticas, planes y programas en materia de comercio exterior y su financiamiento, y someterlos a consideración de las autoridades competentes.
- Fungir como órgano de consulta de las autoridades, en materia de comercio exterior y su financiamiento.
- Participar en las actividades inherentes a la promoción del comercio exterior, tales como difusión, estudio de proyectos y servicios exportables, sistemas de venta, apoyo a la comercialización y organización de productores, comerciantes, distribuidores y exportadores.
- Opinar, a solicitud que le formulen directamente las autoridades competentes, sobre tratados y convenios que el país proyecte celebrar con otras naciones, en materia de comercio exterior y su financiamiento.
- Participar en la promoción de la oferta exportable.
- Cuando se le solicite podrá actuar como conciliador y árbitro en las controversias en que intervienen importadores y exportadores con domicilio en la República Mexicana.

2.1.3.2 LAS SOCIEDADES NACIONALES DE CREDITO

La banca comercial otorga paquetes integrales de financiamiento, así como también financiamientos específicos para cualquiera de las operaciones que sus programas financieros contemplen.

El objetivo de estos programas es proporcionar al industrial o comerciante nacional, los recursos necesarios para facilitar la producción y venta al exterior de productos primarios y productos manufacturados, de acuerdo con las características y necesidades del propio exportador.

Los recursos que aplica la banca, provienen de las siguientes fuentes:

- Fideicomiso para el Desarrollo Comercial (FIDEC) y Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR).
- Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), recursos propios y negociaciones con cartera.
- Banco Mundial, EXIMBANKS, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), aceptaciones bancarias y venta de cartera.

En términos generales, cada banco cuenta con unidades especializadas para auxiliar al exportador en los tipos de crédito y de características, que resuelvan sus necesidades.

2.2 MARCO LEGAL. PRINCIPALES LEYES

2.2.1 LEY ADUANERA

La presente ley nace de abrogar el Código Aduanero de 1951, la Ley de Valoración Aduanera de las Mercancías de Importación de 1978 y la Ley de Resguardo Nacional de 1947, con el propósito de ajustar las normas internacionales en materia de comercio, sin embargo, las reformas arancelarias

para la importación y exportación continúan un trámite de readaptación.

La modernización de la Ley Aduanera se ha convertido en un papel generalizado de los países, con el objeto de hacer compatible sus respectivos regímenes de importación y exportación, y así facilitar la operación de intercambio comercial.

ALCANCES

La importancia de la Ley Aduanera se expresa en su artículo primero: "Esta ley, la de los Impuestos Generales de Importación y Exportación y las demás leyes y ordenamientos aplicables, regulan la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen, así como el despacho aduanero y los hechos o actos que deriven de este o de dicha entrada o salida de mercancías".

Las principales leyes que regulan las actividades comerciales a nivel internacional, son: la Ley Aduanera y su Reglamento; y la Ley del Impuesto General de Importación y de Exportación, estando obligados al cumplimiento de las citadas disposiciones quienes introducen mercancías al territorio nacional o las extraen del mismo, ya sean sus propietarios o poseedores, destinatarios, remitentes, apoderados, agentes aduanales o cualquier persona que tenga intervención en la introducción, extracción, custodia, almacenaje y manejo.

PUNTOS PRINCIPALES

Los temas principales que se enuncian en esta ley son los siguientes:

- Sujetos obligados al cumplimiento de las disposiciones en materia aduanera.
- Autoridades aduaneras.
- Despacho aduanal.
- Depósito ante la aduana.
- Abandono de mercancías.
- Despacho de mercancías en importación y exportación.
- Reconocimiento aduanero.
- Impuestos al Comercio Exterior en importaciones y exportaciones.
- Regímenes aduaneros
- Tránsito de mercancías

2.2.2 LEY GENERAL DE SALUD EN MATERIA DE CONTROL SANITARIO DE ACTIVIDADES, ESTABLECIMIENTOS, PRODUCTOS Y SERVICIOS.

La Ley General de Salud establece en materia de salubridad general en su artículo tercero, entre otros aspectos: el control sanitario de productos y servicios y de su importación y exportación, así como, el control sanitario del proceso, uso, mantenimiento, importación, exportación y disposición final de equipos médicos, prótesis, órtesis, ayudas funcionales, agentes de diagnóstico, insumos de uso odontológico, materiales quirúrgicos, de curación y productos higiénicos.

Estos controles están regulados por el Reglamento de la Ley General de Salud en Materia de Control Sanitario de Actividades, Establecimientos, Productos y Servicios, que fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 18 de enero de 1988.

2.2.3 LEY GENERAL SOBRE METROLOGIA Y NORMALIZACION

El 26 de enero de 1988 se publicó en el Diario Oficial de la Federación la Ley General sobre Metrología y Normalización que tiene por objeto, entre otros aspectos:

En materia de Metrología:

- Establecer los requisitos para la fabricación, importación, reparación, venta, verificación y uso de los instrumentos para medir los patrones de medida.
- Establecer la obligatoriedad de la medición en transacciones comerciales y de indicar el contenido neto de los productos envasados.

En materia de Normalización:

- Fomentar la elaboración y observancia de normas oficiales mexicanas, a fin de incrementar la calidad de los productos y servicios nacionales.
- Determinar las normas de carácter obligatorio y la forma en que se acreditará el cumplimiento de las mismas.

2.2.4 REGIMEN DE CONTROL DE CAMBIOS

El 10. de septiembre de 1982 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el establecimiento generalizado de cambios, con el fin de racionalizar el uso de las divisas a efecto de garantizar el logro de las prioridades nacionales, evitar los efectos negativos de la irrestricta libertad

cambiaría y asegurar el buen funcionamiento del sistema cambiario.

DISPOSICIONES GENERALES

- Se establece que el Banco de México, por ser el eje central del sistema de crédito bancario, regulará los cambios sobre el comercio exterior.
- La moneda extranjera no tendrá curso legal en la República y que las obligaciones de pago en moneda extranjera contraídas dentro y fuera de la República, para ser cumplidas en ésta, se solventarán entregando el equivalente en moneda nacional, al tipo de cambio que rija en el lugar y fecha.
- La entrada y salida de divisas del país como la de cualquier mercancía, requieren de una regulación que sea acorde con las necesidades de la nación.
- Para garantizar el buen funcionamiento del sistema, evitando fluctuaciones excesivas en el tipo de cambio de las divisas, se deben eliminar aquellas transacciones especulativas, que tengan por objeto transferir fondos al exterior para propósitos distintos de la importación de bienes y servicios, y de los pagos relacionados con créditos.
- Para garantizar el logro de las prioridades nacionales, es necesario extender el sistema nacional de planeación en el ámbito del sector externo, elaborando presupuestos de divisas compatibles con las metas macroeconómicas y sectoriales del país.

2.2.5 LEY DE FOMENTO Y PROTECCION DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL

Con fecha del 27 de junio de 1991, el Diario Oficial de la Federación publicó esta Ley, que desde 1987 ha sufrido modificaciones con la finalidad de establecer un nivel apropiado de protección en favor de los derechos de los titulares. Además, estas modificaciones buscan promover la inventiva, el desarrollo tecnológico de empresas establecidas en México y la creación de condiciones que coadyuven al impulso de una creciente y dinámica capacidad de competencia internacional del país.

Esta ley tiene por objeto:

- Establecer las bases para que, en las actividades industriales y comerciales del país, tenga lugar un sistema de perfeccionamiento de sus procesos y productos.
- Promover y fomentar la actividad inventiva de aplicación industrial, las mejoras técnicas y la difusión de conocimientos tecnológicos dentro de los sectores productivos.
- Propiciar e impulsar el mejoramiento de la calidad de los bienes y servicios en la industria y en el comercio, conforme a los intereses de los consumidores.
- Favorecer la creatividad para el diseño y la presentación de productos nuevos y útiles.
- Proteger la propiedad industrial mediante la regulación de patentes de invención, de registros de modelos de utilidad, diseños industriales, marcas y avisos

comerciales, de nombres comerciales, de denominaciones de origen y de secretos industriales.

- Prevenir los actos que atenten contra la propiedad industrial o que constituyan competencia desleal relacionada con la misma y establecer las acciones y penas respecto de ellos.

Las patentes tienen como objeto el proteger las invenciones que sean nuevas, resultado de una actividad inventiva y susceptibles de aplicación industrial.

En lo que se refiere a la vigencia de las patentes, esta se amplía a 20 años improrrogables.

Se entiende por marca, a todo signo visible que distinga productos o servicios de otros de su misma especie o clase en el mercado.

El registro de marca tendrá una vigencia de 10 años y podrá renovarse por periodos de la misma duración.

2.3 DESREGULACION PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES

2.3.1 PRINCIPALES DECRETOS

La política de fomento a las exportaciones tiene como uno de sus principios fundamentales la adopción de medidas para que tanto los exportadores como sus proveedores nacionales (exportadores indirectos) se beneficien con estímulos similares a los que reciben sus competidores en el exterior.

En este sentido el Gobierno de la República ha diseñado mecanismos que permiten a las empresas productoras de bienes destinados a la exportación, adquirir insumos y maquinaria de importación sin las cargas fiscales que fueron establecidas para gravar el consumo interno, así como una serie de beneficios para las empresas de comercio exterior, las altamente exportadoras y las maquiladoras.

2.3.1.1 COMISION MIXTA PARA LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES (COMPEX)

El 27 de julio de 1989 se publicó en el Diario Oficial, un decreto que crea la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX), cuyo antecedente fue la Comisión Mixta Asesora de Política de Comercio Exterior, con la finalidad fundamental de analizar, evaluar, proponer y concertar acciones entre los sectores público, privado y social para proyectos específicos de exportación, así como proponer medidas para la agilización de los trámites administrativos y mecanismos de Comercio Exterior.

La Comisión se estructura en 3 niveles diferentes, el regional, el nacional y el que se integra con el Presidente de la República, así como con los Comités Estatales.

Los asuntos que no puedan resolver los Comités Regionales pasarán al Comité Nacional y los que no puedan resolverse en este nivel, serán presentados al Presidente de la República.

FUNCIONES

- Proponer el establecimiento de los criterios, lineamientos y políticas para la promoción de las exportaciones de bienes y servicios no petroleros, las acciones a seguir por las diversas entidades del sector público federal, así como las que serán objeto de coordinación con los gobiernos de las entidades federativas y de concertación con las representaciones del sector privado, en particular, la incorporación que requieran de la participación y concertación de este último.
- Proponer el establecimiento de los mecanismos que garanticen la adecuada coordinación de las acciones que sean responsabilidad de las dependencias y entidades de la administración pública federal en materia de promoción de exportaciones de bienes y servicios no petroleros y en particular proponer medidas para la agilización de todos aquellos trámites administrativos correspondientes, así como para la eliminación de los obstáculos que impiden el buen desempeño del sector exportador.
- Llevar a cabo el seguimiento y evaluación del comportamiento de la balanza comercial y en particular de las exportaciones no petroleras.

BENEFICIOS

Para el empresario nacional, la utilidad de este organismo radica en que puede obtener, mediante la aprobación de su programa integral de exportación, todos los estímulos fiscales, financieros y promocionales que requiera en forma

integral y específicamente al tamaño y número de los que sean menester.

2.3.1.2 EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR (ECEX)

El 15 de noviembre de 1986 entró en vigor el decreto que establece el régimen de las empresas de Comercio Exterior, en el que se determina como su objeto social primordial la promoción y comercialización integral de exportaciones de productos mexicanos no petroleros, mediante el desarrollo de las siguientes actividades:

- Integrar y consolidar oferta exportable adecuada a los requerimientos de los mercados internacionales.
- Identificar, promover e incrementar la demanda de mercancías en el exterior.
- Establecer y desarrollar canales de comercialización internacional.
- Promover la exportación de mercancías de empresas medianas y pequeñas.
- Fomentar la integración de partes y componentes de proveedores nacionales a mercancías de exportación.

REQUISITOS

Los requerimientos que determina la SECOFI para el registro de las Empresas de Comercio Exterior son las siguientes:

- Contar con un capital social fijo no menor en moneda nacional, del equivalente a \$100 mil dólares, al tipo de cambio controlado correspondiente a la fecha de su constitución.
- Conservar un capital social fijo en moneda nacional no menor al acreditado en el momento de su registro.
- Después de los dos años contados a partir de la fecha de su registro:
 - *Exportar anualmente manufacturas que sean facturadas por cuenta propia por un valor equivalente a \$3 millones de dólares. Para cumplir con lo establecido en este punto, se reconoce como exportaciones computables las ventas de manufacturas a la industria maquiladora de exportación.
 - *Mantener saldo positivo en su balanza comercial.

BENEFICIOS

- Facilidades aduaneras especiales en el trámite y despacho de sus operaciones de exportación e importación.
- Expedición de constancia de empresa altamente exportadora.
- Autorización de importaciones temporales dentro del Programa de Importaciones Temporales para producir artículos de Exportación, conocido como PITEX.

- Servicio de información comercial gratuito.
- Créditos más amplios dentro del Programa de Apoyos Financieros del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., para atender las necesidades de capital de trabajo, financiamiento de las ventas y gastos de promoción a las exportaciones, de acuerdo con la viabilidad de los proyectos de exportación.

2.3.1.3 EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS (ALTEX)

El 3 de mayo de 1990 entró en vigor el decreto que establece el régimen de las Empresas Altamente Exportadoras con el objeto de establecer un programa de concertación que apoye la operación y otorgue facilidades administrativas a dichas empresas.

REQUISITOS

La SECOFI registrará como Empresa Altamente Exportadora y expedirá la constancia correspondiente a las empresas que cumplan con los siguientes requisitos:

- Las empresas exportadoras directas deberán demostrar saldo favorable en su balanza comercial y exportaciones directas por valor mínimo anual de \$3 millones de dólares como mínimo y que esta cantidad represente cuando menos el 40% de sus ventas totales.
- Las empresas exportadoras indirectas deberán demostrar ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadas por terceros, por un valor mínimo equivalente al 50% de sus ventas totales. Para

tal efecto, el exportador final deberá presentar carta compromiso mediante la cual se obligue a exportar las mercancías adquiridas en la proporción acordada.

- Las Empresas de Comercio Exterior deberán demostrar que cuentan con registro expedido por la SECOFI que las acredite como tales.
- Las Empresas de Comercio Exterior que inicien operaciones productivas y/o de exportación que se comprometan a alcanzar las metas previstas antes ya mencionadas, en un plazo no mayor de un año.

BENEFICIOS

- Con el objeto de adoptar mecanismos que eliminen obstáculos administrativos y apoyen las operaciones de las empresas ALTEX, los gobiernos de los estados establecerán dentro de su jurisdicción, apoyos y facilidades administrativas que promuevan y agilicen el establecimiento y desarrollo de las empresas ALTEX.
- Serán beneficiadas por el sistema simplificado de despacho aduanero.
- Las que obtengan saldo a favor en sus declaraciones provisionales del impuesto al valor agregado podrán gozar del beneficio del Programa de Devolución Inmediata para Contribuyentes Altamente Exportadores.
- El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., implementará apoyos financieros específicos para las empresas consideradas en este decreto.

2.3.1.4 EMPRESAS MAQUILADORAS

Las disposiciones legales y procedimientos que regulan la actividad maquiladora de exportación se contienen en el Decreto para el fomento y operación de las empresas maquiladoras de exportación, publicado en el Diario Oficial de la Federación del día 15 de agosto de 1983.

La empresa maquiladora de exportación constituye una unidad económica que desarrolla una actividad productiva en base a importaciones temporales, es decir, sin el pago de impuestos de importación o de cualquier otra clase, y que exportará sus productos terminados directamente manufacturados con los insumos extranjeros importados.

El concepto de la empresa maquiladora que tenía que fabricar y exportar el 100% de su producción ha sido modificado a efecto de que se puedan realizar actividades de maquila en cualquier empresa establecida en el territorio nacional, toda vez que de esta forma puedan combinarse actividades productivas destinadas al mercado mexicano con las de maquila para exportación. Así, su capacidad de producción no utilizada, y por consecuencia los problemas financieros, económicos, laborales, fiscales, etc., que se afrontan en épocas de contracción del mercado nacional, pueden tener un atenuante o una solución a través de la producción de maquila para exportar, sin descuidar su participación en el mercado mexicano.

VENTAJAS QUE OFRECEN LAS EMPRESAS MAQUILADORAS

Las ventajas que ofrece la actividad de maquila para exportación, son tanto para el industrial o inversionista

mexicano o extranjero, como para el país en general, y entre las más importantes se encuentran las siguientes:

- Litorales tanto en el Océano Pacífico como en el Atlántico, con puertos de altura comunicados por carreteras, ferrocarril y avión, con los servicios de comunicaciones: telex, teléfono, fax, etc.
- El costo altamente competitivo en el extranjero, referente a la mano de obra, mandos medios y niveles gerenciales.
- Una estructura altamente diversificada y que cuenta con insumos y materias primas locales a precios competitivos, en la mayoría de los casos para el mercado internacional.
- Las posibilidades de aprovechar hasta el 100% de la capacidad de producción de cualquier empresa (capacidad instalada ociosa para exportar), sin importar el lugar de ubicación de dicha empresa en territorio nacional.
- Las exportaciones de maquila no requieren la presentación de un compromiso de venta de divisas, es decir, la maquila maneja libremente sus divisas.
- Una empresa maquiladora se puede establecer en cualquier parte del territorio nacional, excepto en la zona III-A de elevada concentración industrial (el Distrito Federal, Naucalpan, Tlalnepantla, Ecatepec y el Estado de México); en esta zona sólo se autorizará el programa de maquila a empresas ya establecidas que quieran utilizar capacidad instalada ociosa, complementando su producción nacional con una nueva

producción para exportación, de productos iguales o totalmente diferentes.

VENTAJAS PARA EL INDUSTRIAL MEXICANO COMO PROVEEDOR DE INSUMOS A LA INDUSTRIA MAQUILADORA

El Gobierno Federal ha instrumentado diversos mecanismos para propiciar una mayor incorporación de componentes nacionales en los procesos de maquila, como son:

- El Programa de Desarrollo de Proveedores Nacionales a la Industria Maquiladora, cuyo objetivo es básicamente, difundir los beneficios que el sector público otorga a los exportadores indirectos, así como formular y dar a conocer la información de los requerimientos de la industria maquiladora y la oferta nacional.
- Disposiciones fiscales: devolución del impuesto al valor agregado. Las maquiladoras que integren insumos nacionales se les devolverá el I.V.A. pagado por la adquisición de los mismos.
- Muestra de insumos de y para la industria maquiladora de exportación representan una excelente oportunidad para que los empresarios nacionales establezcan una vinculación directa con las empresas maquiladoras, ya que permiten conocer su potencial, además de especificaciones técnicas de los insumos que son requeridos, así como las condiciones para el suministro de los mismos.
- Apoyos financieros: otorgamiento de créditos preferenciales a la adquisición de insumos y materias primas nacionales a fin de apoyar el desarrollo de

proveedores a la industria maquiladora por medio de recursos otorgados por el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

- Submaquila: se considera como complemento de un proceso productivo de la actividad maquiladora que puede ser llevada a cabo entre empresas maquiladoras o también entre una maquiladora y una empresa nacional.

2.3.1.5 PROGRAMAS DE IMPORTACION TEMPORAL PARA PRODUCIR ARTICULOS DE EXPORTACION (PITEX)

El régimen de importación temporal que establece la Ley Aduanera, cuyo decreto de modificación se publicó el 19 de septiembre de 1986 en el Diario Oficial de la Federación, permite la entrada y permanencia de mercancías al país por tiempo limitado, para cumplir con una finalidad específica.

Este régimen de aplicación general contempla dos modalidades que se distinguen por el uso que se dará a la mercancía importada: se permite tanto la importación de bienes que retornarán al extranjero en el mismo estado, tales como los requeridos para exposiciones o bien aquellos que serán utilizados en la fabricación de mercancías de exportación.

Cumple con el propósito de simplificar y mejorar el régimen de importación temporal para elaborar productos de exportación y para permitir a las empresas realizar sus operaciones de manera ágil, programada y con seguridad en el abasto de insumos y maquinaria de importación con las características requeridas para concurrir eficientemente a los mercados internacionales.

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. Considera como sujetos del beneficio tanto al exportador directo como al indirecto (proveedor del exportador).

REQUISITOS Y BENEFICIOS

Los exportadores que directa o indirectamente destinen al mercado internacional cuando menos el equivalente al 10% de sus ventas totales o un millón de dólares al año tendrán derecho a importar temporalmente sin el pago de impuestos: materias primas e insumos, envases y empaques, combustibles y lubricantes, materiales auxiliares, refacciones y otros bienes que se utilicen para producir mercancías de exportación.

El plazo de permanencia en el país de las mercancías importadas, es de un año, prorrogable por un año más.

Adicionalmente, aquellas empresas que exporten como mínimo el 30% de sus ventas totales tendrán la posibilidad de importar temporalmente maquinaria y herramental destinado al proceso productivo, así como equipo de investigación, de seguridad industrial, de control de calidad y de capacitación de personal, en todos los casos directamente relacionados con la actividad exportadora.

El plazo de permanencia en el país será por un mínimo de 3 años, que es la vigencia de los programas, el cual podrá ser prorrogado sin limitación en tanto la empresa cumpla las condiciones establecidas en la autorización del programa.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial podrá autorizar el cambio de régimen de importación temporal a definitivo para la maquinaria que al cabo de tres años de permanencia en el país sea sustituida por otra que mejore el proceso productivo.

Como complemento de la maquinaria podrá autorizarse la importación de refacciones necesarias para garantizar el buen funcionamiento del equipo.

2.3.1.6 DERECHOS DE IMPORTACION DE MERCANCIAS PARA EXPORTACION (DIMEX)

Con el propósito de premiar y estimular a las empresas exportadoras liberándolas de la necesidad de solicitar permisos de importación para ser utilizados en la operación de la misma empresa exportadora o la de sus proveedores habituales, el Gobierno Federal dictó el 6 de junio de 1985, un decreto presidencial que estableció estos derechos a la importación de mercancías para exportación o DIMEX.

Los exportadores solicitarán sus DIMEX a la institución de crédito que haya registrado el compromiso de venta de divisas (CVD) a más tardar el día hábil siguiente en que termine el plazo para cumplir con dicho CVD.

REQUISITOS

Los DIMEX serán por un valor igual al 30% del precio FOB de las mismas exportaciones que hayan realizado y estén amparadas por un CVD.

Los productos exportados deben tener un Grado de Integración Nacional mínimo del 30%.

BENEFICIOS

Los certificados DIMEX otorgarán al beneficiario acreedor el derecho a importar sin permiso.

El beneficiario de un DIMEX lo entregará a la aduana respectiva en el momento del despacho de la mercancía a efecto de que los empleados aduanales permitan la internación al país de las mercancías que se establezcan en los pedimentos específicos cancelando y conservando la aduana dicho certificado.

Los impuestos de importación más los adicionales y especiales, con exclusión del Impuesto al Valor Agregado, le serán devueltos al exportador por medio del "Draw Back".

2.3.2 APOYOS FINANCIEROS

El objetivo fundamental de estos apoyos financieros a la exportación, es el de incrementar y diversificar el volumen y el valor de las ventas de bienes y servicios mexicanos al extranjero, mediante el otorgamiento de recursos para operaciones de pre-exportación, de existencias y de exportación; para una serie de actividades de base de apoyo, y por último, con garantías en contra de los riesgos normales que enfrentan las ventas al mercado internacional en materia comercial, políticas de participación, cumplimiento, etc.

Los apoyos financieros también incluyen programas especiales para la sustitución de importaciones, el financiamiento a proveedores nacionales de organismos del

sector público, para empresas maquiladoras y aquellas otras localizadas en las zonas fronterizas del país, para fortalecer el desarrollo de canales de comercialización en el extranjero y para establecer o adquirir sistemas de distribución en mercados internacionales.

Como complemento a estos aspectos netamente directos de la producción y comercialización de artículos mexicanos mediante la exportación, el empresario dispone también de una estructura adicional de apoyos financieros que le permiten incrementar su capacidad de producción y por lo tanto de exportación. Estos apoyos están destinados para:

- Proyectos y estudios de pre-inversión
- Aportación de capital de riesgo temporal y minoritario
- Equipamiento industrial

Los créditos existentes disponibles para los exportadores e importadores, que se otorgan a través de las Sociedades Nacionales de Crédito, con apoyo del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., se mencionan enseguida.

2.3.2.1 PROGRAMA INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO PROMOCIONAL

Este programa se ha dividido en tres grupos: acciones estratégicas, acciones de promoción y acciones de defensa, mismas que a continuación se mencionan indicando a qué se destina su apoyo.

2.3.2.1.1 ACCIONES ESTRATEGICAS

Estas acciones están encaminadas a brindar apoyo financiero a:

- Estudios de mercado
- Estudios para mejorar productos y servicios
- Estudios de factibilidad técnica y/o financiera
- Estudios para el desarrollo de nuevas tecnologías
- Capacitación
- Asesoría
- Tiendas comercializadoras de productos en el extranjero

2.3.2.1.2 ACCIONES DE PROMOCION

El apoyo financiero que se brinda por medio de estas acciones está destinado a:

- Viajes promocionales
- Envío de muestras
- Ferias internacionales y misiones comerciales
- Publicidad
- Licitaciones internacionales

2.3.2.1.3 ACCIONES DE DEFENSA

Con el objetivo de defender el comercio exterior mexicano, el exportador cuenta también con apoyo financiero para los gastos jurídicos en que incurriera por la defensa de sus intereses en controversias comerciales internacionales.

Los anteriores financiamientos comprenden hasta un 85% del total de los costos involucrados y se les aplica una tasa preferencial dentro del programa de pre-exportación.

2.3.2.2 PROGRAMA DE APOYO FINANCIERO

El Banco Nacional de Comercio Exterior cuenta con un programa de financiamiento del comercio exterior, que abarca la exportación (venta y pre-exportación), fomento de oferta exportable, fortalecimiento de la estructura financiera para empresas exportadoras, importación y garantías.

Los tipos de créditos que se otorgan en estos compromisos son:

- Crédito comprador. Ventas a plazo sin que el exportador se endeude.
- Integración de insumos nacionales a las maquiladoras, para empresas proveedoras de insumos a las maquiladoras.
- Exportadores indirectos. Crédito para la producción e importación de insumos al proveedor del exportador final.
- Financiamiento al equipamiento para oferta exportable, para las industrias orientadas a producir bienes o servicios exportables, ya sea para la modernización de la planta productiva, la compra de maquinaria y equipo tanto nacionales como importados o para la ampliación de la capacidad productiva de la planta industrial exportadora.

- Fortalecimiento de la estructura financiera de empresas exportadoras.
- Garantía a la exportación. Se otorgan tanto para la venta como para la pre-exportación. En el caso de América Latina y el Caribe, las garantías cubren riesgos por intransferabilidad de monedas.
- Financiamiento a Empresas de Comercio Exterior. Se pretende apoyarlas para su desarrollo como catalizadores de la oferta exportable y de la demanda externa.

Además de estos apoyos, existe una serie de programas financieros que han sido diseñados para cubrir las necesidades de financiamiento de sectores con ventajas comparativas, con el objeto de acrecentar y consolidar su potencial exportador. Los montos, plazos, tasas de interés y condiciones en general serán diferentes en cada programa dado que se han concebido para un sector en específico y además, porque se realizaron con el fin de ofrecer, en un sólo paquete, todos los financiamientos a los que son susceptibles para hacerlos competitivos con los que otras empresas similares en el extranjero pudieran acceder.

Los Programas de apoyo financiero diseñados por el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., se enuncian a continuación:

- Corporación Andina de fomento
- Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) para adquirir espacios en el World Trade Center México
- Empresas de Comercio Exterior (ECEX)

- Empresas transportistas que prestan servicios a la exportación
- Equipamiento del sector industrial generador de divisas
- Exportación de manufacturas y servicios
- Café de exportación
- Atún de exportación
- Fortalecimiento de la estructura financiera de empresas exportadoras
- Importaciones
- Importaciones línea directa establecida con FICAL
- Importación de productos básicos de origen norteamericano
- Industria maquiladora de exportación
- Proveedores de la industria maquiladora de exportación
- Sectores agropecuario y silvícola de exportación
- Sector apícola de exportación
- Sector minero-metalúrgico de exportación
- Sector pesquero de exportación
- Sector turismo altamente generador de divisas

2.3.3 APOYOS FISCALES

Con el objetivo de cumplir con estímulos fiscales en materia de exportación a las definiciones, prácticas y usos aceptados y aplicados en el mercado internacional, que por consiguiente no pueden ser considerados como subsidios, se han establecido los apoyos fiscales que a continuación se mencionan.

2.3.3.1 DEVOLUCION DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACION

Será devuelto el Impuesto General de Importación en su tasa genérica ad-valorem (tasa nación más favorecida), que se hubiere pagado en definitiva por aquellos insumos extranjeros utilizados en la fabricación de productos mexicanos exportados (Draw Back).

2.3.3.2 APLICACION DE TASA "0" DEL IVA A LA EXPORTACION DE BIENES Y SERVICIOS

Las empresas residentes en el país podrán aplicar la tasa "0%" al valor de los bienes o servicios cuando estos se exporten en forma definitiva.

Se asimila a la exportación, la venta de bienes realizada por personas residentes en el país a empresas dedicadas exclusivamente a la exportación de bienes o aquellas consideradas como maquiladoras de exportación, siempre que dichas ventas cumplan con los requisitos que establecen las disposiciones aduaneras a la exportación definitiva y a la importación temporal.

2.3.3.3 AUTORIZACION DE NO PAGO DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO POR LA IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL

Las empresas que importen bienes de capital y equipo, pueden solicitar ante la Oficina Federal de Hacienda que les corresponde la exención del IVA, siempre que:

- la maquinaria y equipo no se produzca en el país,

- que el impuesto se acredite en los términos del artículo 4° de la Ley del IVA, y
- que los bienes se destinen a formar parte del activo fijo del importador.

2.3.3.4 NO PAGO DE IMPUESTOS DE IMPORTACION TEMPORAL E IVA

Se autoriza el no pago de los impuestos de importación temporal correspondientes y del IVA cuando se internen en el país y se utilicen en la fabricación de bienes exportables de maquinaria, equipo, materias primas, partes, piezas, componentes, dados, moldes, matrices, empaques y embalajes.

2.3.3.5 ESTIMULOS FISCALES POR DESCENTRALIZACION

En lo que toca a inversiones en activo fijo y por generación de nuevos empleos, se han establecido una serie de estímulos fiscales para fomentar la descentralización industrial.

2.3.3.6 CERTIFICADO PARA LA APLICACION DE SALDOS A FAVOR EN EL IVA POR EXPORTACIONES

Este mecanismo permite la devolución de los saldos que tengan a favor en el Impuesto al Valor Agregado (IVA) por exportaciones, que puede ser utilizado en el pago de cualquier impuesto federal, con excepción de los que estén destinados a un fin específico. Este certificado tiene como finalidad que los exportadores puedan recuperar inmediatamente el IVA de sus operaciones de comercio exterior, sin esperar el mecanismo previsto en la Ley del

Impuesto al Valor Agregado, reduciendo así los costos financieros que le permitan ofrecer un mejor precio.

3. DIAGNOSTICO SECTORIAL DE LA OFERTA EXPORTABLE EN MEXICO

3.1 INTRODUCCION

Hasta ahora, este trabajo se ha enfocado al estudio del entorno económico internacional y nacional, así como del marco regulatorio del comercio exterior en México con el objeto de definir claramente el contexto dentro del cual se encuentra inmerso el sector exportador. Toda vez que se cuenta con estos antecedentes, se realizará el diagnóstico sectorial de la oferta exportable en México, que es precisamente el objetivo del presente capítulo.

El primer paso para realizar el diagnóstico de la oferta exportable, fue el definir la clasificación sectorial a utilizar, ya que existen un sin número de ellas.

Considerando que con el presente estudio se pretende analizar el comportamiento histórico de las exportaciones desde 1983 hasta 1990 a nivel global, se decidió utilizar la clasificación con la que el Banco de México contabiliza las exportaciones de productos, debido a que esta fuente de información es la más confiable. Dichos productos están clasificados en 3 grandes grupos: de consumo final, intermedios y de capital. Las cifras se publican en la revista "Indicadores de Comercio Exterior" y son elaborados

con datos de la Dirección General de Aduanas, dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

El valor de las exportaciones se expresa en dólares americanos, considerando ventas Free On Board (FOB), es decir libre a bordo.

El período de análisis inicia en 1983, debido a que fue en ese año cuando la apertura comercial comenzó y con el estudio se pretende mostrar los efectos que este hecho ha producido.

El diagnóstico se divide en dos secciones. La primera consiste en indicar por cada sector y subsector el comportamiento histórico de las exportaciones realizadas de 1983 a 1990, junto con una serie de variables que nos indican el tamaño del sector, el promedio anual de crecimiento, el punto máximo en el nivel de sus exportaciones, su participación porcentual dentro de las exportaciones totales y las del sector, así como la participación de las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) y los tres principales productos de exportación por el valor de sus ventas, todo esto durante el año de 1990. Posteriormente, se realizó un análisis de los datos antes mencionados, señalando por cada sector o subsector, su participación dentro del total de las exportaciones realizadas por el país, el número de productos, así como los más importantes por el monto de sus exportaciones, el crecimiento anual promedio registrado en el período 1983-1990, la participación de empresas ALTEX en el sector o subsector, etc.

Derivado del análisis mencionado, en la segunda sección del diagnóstico se presentan las conclusiones del estudio.

Con base en las estadísticas del Banco de México, se desarrollaron una serie de Cuadros Resúmenes que fueron

utilizados como instrumentos de apoyo para realizar el análisis y diagnóstico de los sectores y subsectores en que se clasifica la oferta exportable. Estos cuadros se presentan al final del trabajo como Anexos; en ellos, se muestran los datos de exportación de 1983 a 1990, participación de los sectores y subsectores en el total de las exportaciones de 1983 a 1990, participación de los subsectores en el total de las exportaciones del sector al que pertenecen de 1983 a 1990, crecimiento anual promedio de los sectores y subsectores, clasificación de los subsectores según su participación en el total exportado, clasificación de los productos exportables indicando el monto de sus exportaciones en 1990, su participación porcentual en las exportaciones totales, del sector y del subsector, clasificación de los productos por el monto de sus exportaciones en 1990, empresas altamente exportadoras (ALTEX) por sector y subsector e información sobre Industrias Maquiladoras, etc.

Es necesario aclarar que, las cifras de 1990 son preliminares de acuerdo a la información del Banco de México: lo mismo sucede con las empresas ALTEX, cuya información fue proporcionada por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), quien otorga el mencionado certificado ALTEX y registra las exportaciones de estas empresas. Cabe señalar que, en el análisis de los datos se detectaron algunas incongruencias entre las cifras de ambas fuentes, ocasionadas probablemente por un mal registro o por la incompatibilidad de las diferentes clasificaciones que utilizan. Aún cuando se tiene plena conciencia de que los datos sobre las ALTEX no son 100% confiables, se decidió presentarlos, ya que de cualquier forma, son una referencia sobre su participación en los sectores y subsectores analizados. Asimismo, existen pequeñas diferencias entre los datos del Banco de México y los presentados, dado que al constituir una base de datos propia y procesar la información, se generan variaciones por redondeo.

Como se señaló anteriormente, en una de las secciones del diagnóstico se presenta las conclusiones del estudio, entre ellas se encuentra la determinación de sectores consolidados y no consolidados, por lo que enseguida se harán algunas precisiones.

Se considera que un sector de la economía es consolidado, si sus exportaciones han alcanzado una participación importante dentro del total de las exportaciones y las empresas que lo constituyen han logrado diversificar sus productos y sus mercados de exportación, ya que cuentan con la infraestructura y experiencia necesarias para aprovechar las ventajas comparativas y desarrollar las ventajas competitivas de sus productos. Si se toma como base lo anterior, se podría concluir que ningún sector en México es consolidado, pero dado que éste, es un trabajo de investigación en el que se pretenden alcanzar ciertos objetivos, se debe delimitar el universo en cuestión. Por lo anterior, en el presente estudio se han considerado como sectores consolidados, a los que mayor participación tienen en el total de las exportaciones, o bien que muestran una diversificación de productos.

A continuación se presentan una serie de definiciones, que es conveniente considerar antes de compenetrarnos propiamente en el diagnóstico.

Sector con potencial exportador es aquel sector cuyos productos pueden tener o no, ventajas comparativas y que por sus características pueden desarrollar ventajas competitivas, que les permitan tener acceso a los mercados externos.

Ventajas comparativas son aquellas que tiene un producto sobre otros similares de un mismo mercado y que son heredadas. Por ejemplo: las derivadas de su situación geográfica, clima, recursos naturales, mano de obra, etc.

Ventajas competitivas son aquellas que tiene un producto sobre otros similares de un mismo mercado y que son creadas, es decir, que pueden desarrollarse. A continuación se enlistan:

- Precio
- Calidad
- Servicio
- Diseño
- Imagen
- Apoyo financiero
- Información de oportunidades
- Capacidad empresarial

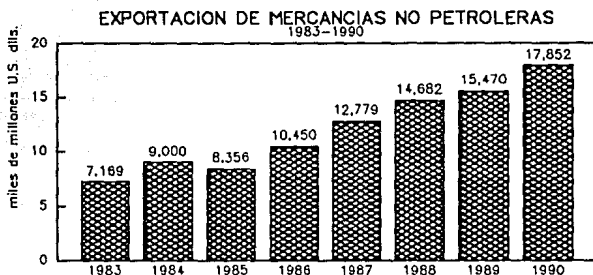
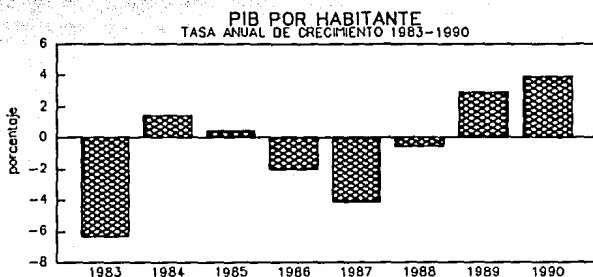
Una vez considerado lo anterior, se dará inicio al diagnóstico.

3.2 COMPORTAMIENTO Y ANALISIS DE LAS EXPORTACIONES

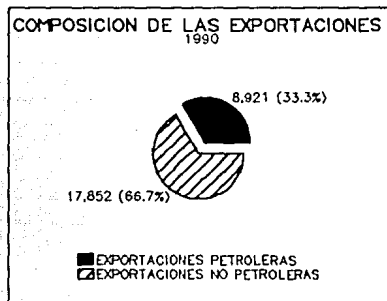
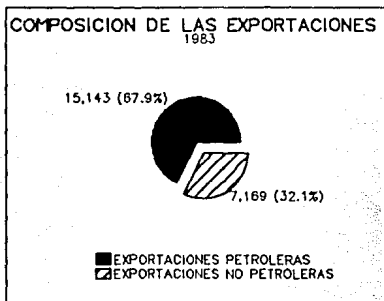
En esta parte se presenta un análisis del comportamiento que han presentado las exportaciones petroleras y las no petroleras en el periodo 1983-1990, detallándolo a nivel de los sectores y subsectores de exportación que las conforman.

Para iniciar este estudio, se comenta la importancia que las exportaciones petroleras tenían en 1983 dentro del total exportado y la que actualmente tienen.

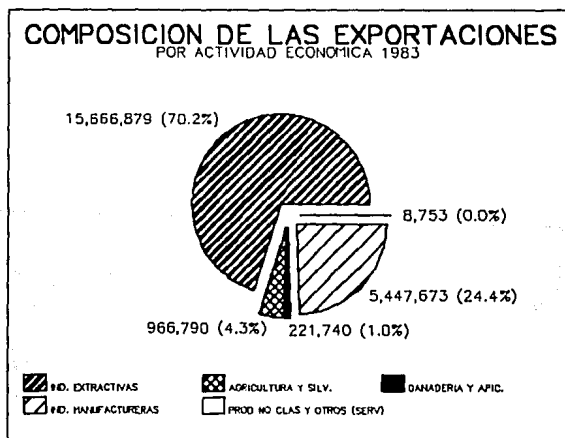
Uno de los resultados más notables de los cambios llevados en la economía mexicana ha sido el desempeño del sector exportador de los ochenta. En la década pasada, caracterizada por el estancamiento del Producto Interno Bruto, las Exportaciones No Petroleras sobresalieron por su gran dinamismo y son hoy puntal de la recuperación económica del país.

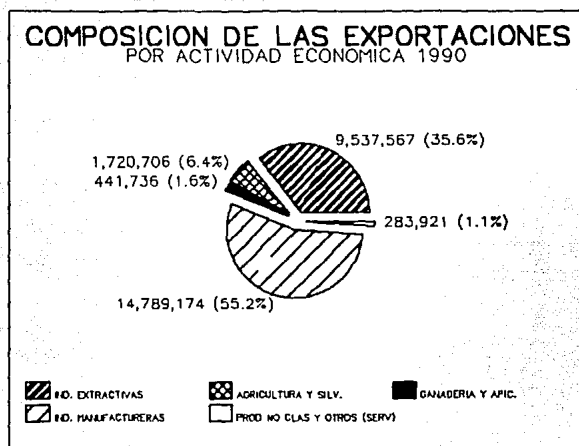


Las Exportaciones No Petroleras crecieron a una tasa promedio anual del 13.92% y pasaron de \$7,168.6 millones de dólares en 1983 a \$17,852.4 millones de dólares en 1990, modificando radicalmente la composición de nuestras exportaciones. Mientras que en 1990 las exportaciones no petroleras representaron el 66.68% del total, en 1983 esta cifra era tan sólo del 32.13%. Considerando, al igual que lo hacen los países asiáticos, las ventas de las maquiladoras como exportaciones, el total alcanzado durante 1990 fue de \$40,818.2 millones de dólares, de los cuales \$28,834.3 millones de dólares corresponden a productos manufacturados (70.64% del total) lo que representó una tasa de crecimiento superior al 14%, con respecto a 1989.

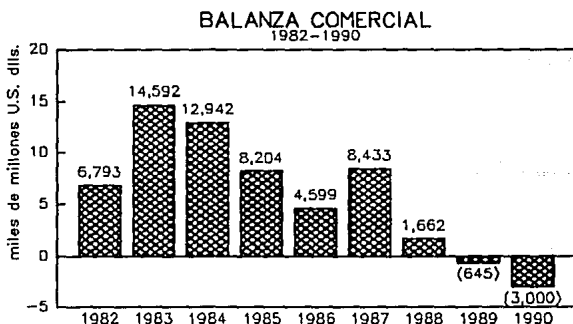


Por otra parte, con la medida tradicional (sin contemplar la venta de las maquilas como exportaciones), se ve que el sector manufacturero es de los que han tenido un mayor crecimiento en las exportaciones, al pasar del 24.42% con \$5,447.6 millones de dólares que representaba dentro del total de las exportaciones en 1983, al 55.24% con \$14,789.2 millones de dólares en 1990 del total exportado.





Cabe destacar que, a partir de 1982 la balanza comercial de México registró por primera vez, después de varias décadas de una inercia deficitaria, un saldo positivo en sus relaciones comerciales con el exterior, conservándose hasta 1988, ya que en 1989 el valor total de las importaciones superó al valor de las exportaciones, por la ya mencionada reactivación de la economía.



Después de haber mostrado los cambios que se han generado en la relación de las exportaciones petroleras y las no petroleras, desde 1983 a 1990, se comenzará a analizar esta evolución pero con mayor detalle, es decir, revisando el comportamiento de cada uno de los sectores englobados en estos dos grandes grupos, mencionando la participación que los sectores han tenido en el total de las exportaciones.

En la clasificación que el Banco de México utiliza para registrar las ventas de productos de exportación (ver Cuadro Resumen 1, sección Anexos) se consideran seis sectores de acuerdo con el tipo de actividad económica:

1. Agricultura y Silvicultura
2. Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca
3. Industrias Extractivas
4. Industrias Manufactureras
5. Otros (Servicios)
6. Productos no clasificados

Las Industrias Extractivas que incluyen las exportaciones petroleras, participaban con el 67.87% del total en 1983, le seguían las de las Industrias Manufactureras con un 24%, Agricultura y Silvicultura representaban el 4%, Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca el 1%, mientras que Productos no Clasificados y Otros (Servicios) lo hacían con 0.01% y 0.03%, respectivamente.

En 1990, las exportaciones de las Industrias Extractivas presentaron el 33.32% con lo que, prácticamente, se ha revertido la situación que se vivía en 1983.

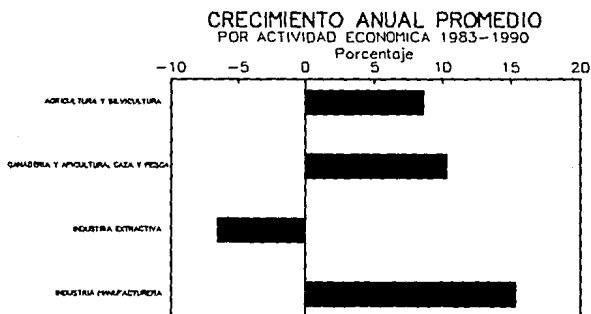
Las Industrias Manufactureras se han constituido en el sector más importante, en virtud de que en 1990 participaron con el 55.24% del total de las exportaciones. Los sectores Agricultura y Silvicultura, y Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca han mostrado un crecimiento, aunque muy modesto, ya que representaron el 6.43% y 1.65%, respectivamente. El sector Otros (Servicios) mostró un crecimiento superior al 100% anual, llegando al 1.05% del total de las exportaciones en 1990 mientras que Productos no clasificados disminuyó a una tasa anual promedio mayor al 13%, con lo que su participación en el total de exportaciones fue de 0.01%.



Como puede observarse en la anterior gráfica, los cambios importantes se han dado en las Industrias Extractivas y en las Manufactureras.

La drástica caída que en 1986 sufrieron las exportaciones de las Industrias Extractivas, se debieron al desplome en el precio del petróleo, originado por la crisis que se vivió a nivel mundial. Paulatinamente, este sector ha venido repuntando.

Las Industrias Manufactureras en cambio, y como ya se había mencionado, desde 1983 a la fecha han mostrado un crecimiento firme y sostenido originado indudablemente por los efectos de la apertura comercial que México ha experimentado. Esta situación ha surgido debido a que al realizarse este proceso de apertura, rápida y decididamente, nuestra economía se ha transformado en una de las más abiertas del mundo, ocasionando una mayor competencia entre los productores nacionales, que no han tenido otra alternativa más que la de elevar la calidad de sus productos y ofrecer precios competitivos a nivel internacional. Esta apertura ha obligado a que los productos desarrollen sus ventajas competitivas y aprovechen mejor, las comparativas.



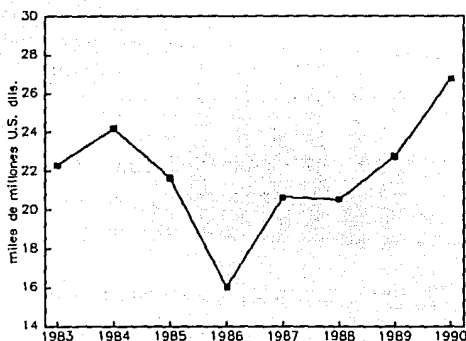
Es de esperarse que la tendencia registrada en este período, adicionada por una política más agresiva de exportaciones, basada en una diversificación de productos y de mercados, así como con una creciente importancia del sector Otros (Servicios), continúe presentándose en las exportaciones.

En este diagnóstico, también se hace un análisis de la evolución que ha tenido el sector maquilador desde 1986 hasta 1990. Las empresas maquiladoras son muy importantes en la estrategia de fomento a las exportaciones, ya que nos permiten tener acceso a nuevas tecnologías, generan divisas y empleos. Para comprender en toda su magnitud la importancia de este sector, baste mencionar que en 1990, el monto de sus exportaciones ascendió a \$14,045.1 millones de dólares, que comparados con las exportaciones totales de ese mismo año de \$26,773.1 millones de dólares, resultan ser una cifra considerable.

Una vez que se ha descrito la evolución que estos sectores han tenido de manera general, nos avocaremos a realizar el análisis detallado y diagnóstico de los sectores y subsectores de exportación.

3.2.1 EXPORTACIONES TOTALES

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dls.
1983	22,311,835
1984	24,196,041
1985	21,664,699
1986	16,031,001
1987	20,656,189
1988	20,565,127
1989	22,764,866
1990	26,773,104

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DE LAS EXPORTACIONES

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dls.): \$26,773.1

PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 2.64%

PUNTO MAXIMO AÑO: 1990

VOLUMEN (millones U.S. dls.): \$26,773.1

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990

NUMERO DE EMPRESAS: 564

VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dls.): \$8,935.7

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES: 33.37%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION: Bienes de Uso Intermedio

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dls.)

PETROLEO CRUDO \$8,920.7

AUTOMOVILES PARA TRANSPORTE DE PERSONAS \$2,614.6

MOTORES PARA AUTOMOVILES \$1,296.5

ANALISIS DE LAS EXPORTACIONES TOTALES

El monto total exportado durante 1990, marcó una cifra record en la historia de las exportaciones del país, al alcanzar los \$26,773.1 millones de dólares.

En el período 1983-1990 las exportaciones totales crecieron a una tasa anual promedio de 2.64%.

Dentro de estas exportaciones se consideraron 194 productos clasificados y otros, en seis sectores y veinte subsectores.

Según las cifras de Banco de México, en 1990 el 73.6% de los productos exportados fueron bienes de uso intermedio, el 21.2% bienes de consumo y el restante 5.2% bienes de capital. Como puede observarse, los bienes de uso intermedio fueron los de mayor exportación por el monto de sus ventas al exterior en 1990, situación que también a nivel mundial se presenta.

Los tres principales productos, considerando el monto de sus exportaciones en 1990, fueron el Petróleo crudo, Automóviles para transporte de personas y Motores para automóviles, que en conjunto exportaron \$12,831.8 millones de dólares, es decir el 47.93% de las exportaciones totales. En virtud de lo anterior, se puede apreciar la gran influencia que estos productos tienen en las exportaciones del país, ya que solamente 3 de los 194 productos clasificados, aportaron prácticamente el 50% de las exportaciones totales.

El sector de mayor relevancia para el país fue el de Industrias Manufactureras, al exportar un total de \$14,789.2 millones de dólares, lo que representó el 55.24% de las exportaciones totales, contando con 156 productos

clasificados que representan el 77.6% del total; su tasa anual de crecimiento promedio durante el período 1983-1990 fue de 15.34%.

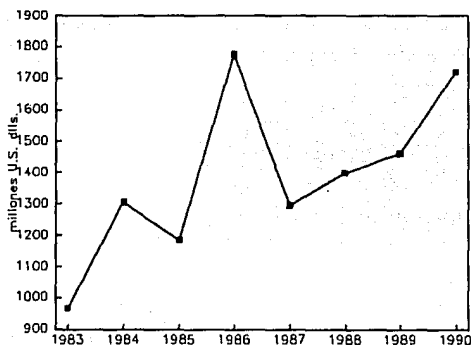
La participación de las empresas Altamente Exportadoras fue significativa, en virtud de que sus ventas en 1990 alcanzaron los \$8,935.7 millones de dólares, que representan el 33.38% de las ventas al exterior.

Actualmente, existen 564 empresas que cuentan con certificado ALTEX. La mayoría de estas empresas (510) pertenecen al sector de las Industrias Manufactureras.

Por el número de las empresas que son consideradas como ALTEX en los subsectores, se tiene que los principales son: Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo con 102 empresas, Alimentos y Bebidas con 101, Química con 96 y Textiles, Artículos de Vestir e Industria del Cuero con 70.

3.2.2 AGRICULTURA Y SILVICULTURA

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dlls.
1983	966,790
1984	1,306,407
1985	1,184,567
1986	1,777,730
1987	1,295,286
1988	1,399,355
1989	1,461,457
1990	1,720,706

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SECTOR

SECTOR: AGRICULTURA Y SILVICULTURA

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dlls.): \$1,720.7

PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 8.58%

PUNTO MAXIMO AÑO: 1986

VOLUMEN (millones U.S. dlls.): \$1,777.7

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 6.43%

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990

NUMERO DE EMPRESAS: 32

VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dlls.): \$35.6

EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR: 2.07%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION EN 1990: Bienes de Consumo

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN REGISTRADO EN 1990 (millones de U.S. dlls.)

LEGUMBRES Y HORTALIZAS FRESCAS \$430.0

JITOMATE \$428.4

CAFE CRUDO EN GRANO \$332.9

ANALISIS DEL SECTOR

En 1990, el sector Agricultura y Silvicultura, exportó \$1,720.7 millones de dólares, participando con un 6.43% del total de las exportaciones.

Con el volúmen de exportaciones registrado, este sector se ubica en el tercer lugar en importancia de los seis sectores, después de las Industrias Manufactureras (55.24%) y Extractivas (35.62%). Cabe mencionar que, a pesar de ocupar esa posición, su participación porcentual es mucho menor que la de los otros dos sectores mencionados, ya que aquellos en suma, participaron con el 90.86% del total.

Este sector no está dividido en subsectores y lo conforman 24 productos principalmente, según la clasificación del Banco de México, entre los que destacan los siguientes: Legumbres y hortalizas frescas, Jitomate y Café crudo en grano, con exportaciones por un valor de \$430.0, \$428.4 y \$332.9 millones de dólares, respectivamente. Estos productos, conjuntamente, representan el 69% de las exportaciones del sector.

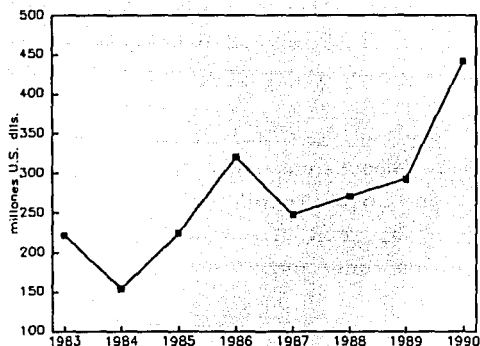
De 1983 a 1990 este sector ha registrado un incremento anual promedio de 8.58%, mientras que prácticamente no ha tenido un crecimiento relativo de 1987 a 1990, ya que su participación dentro del total de las exportaciones ha sido casi constante (6.47% en promedio). Cabe destacar que, en 1986 alcanzó su nivel máximo de exportaciones, ya que fueron un total de \$1,777.7 millones de dólares, teniendo una participación en las exportaciones totales del 11.09%. Lo anterior se debió principalmente a dos factores: una disminución del 26% en las exportaciones totales, y por otro lado, un incremento en las del sector de un 50% con respecto a 1985.

Los bienes de consumo son los de mayor venta en el sector, con prácticamente el 70%; los bienes de uso intermedio participan con el 30%, lo que significa que en 1990 este sector no registró ventas de bienes de capital.

Las empresas ALTEX no tienen una participación importante dentro del sector, ya que sus exportaciones representaron en 1990, solamente el 2%, por lo que se puede apreciar que el mercado de productos de Agricultura y Silvicultura está repartido entre un gran número de empresas.

3.2.3 GANADERIA, APICULTURA, CAZA Y PESCA

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dlls.
1983	221,740
1984	154,440
1985	224,317
1986	320,679
1987	247,721
1988	270,920
1989	292,457
1990	441,736

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SECTOR

SECTOR:

GANADERIA, APICULTURA, CAZA Y PESCA

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dlls.): \$441.7
 PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 10.35%
 PUNTO MAXIMO AÑO: 1990
 VOLUMEN (millones U.S. dlls.): \$441.7

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 1.65%
 PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990
 NUMERO DE EMPRESAS: 6
 VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dlls.): \$17.5
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR: 3.96%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION EN 1990:

Bienes de Uso Intermedio

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN REGISTRADO EN 1990 (millones de U.S. dlls.)

GANADO VACUNO \$349.0
 MIEL DE ABEJA \$37.7
 PESCADOS Y MARISCOS FRESCOS \$27.9

ANALISIS DEL SECTOR

El valor total de las exportaciones de este sector en 1990, ascendió a \$441.7 millones de dólares, siendo éste, el nivel más alto que ha alcanzado desde 1983. Su participación fue de 1.65% dentro del total de las exportaciones realizadas por el país.

De los seis sectores de exportación clasificados, éste se ubica en el cuarto lugar; es importante señalar que los tres sectores que lo anteceden, globalmente tienen una participación porcentual del 97.3, con lo que se hace manifiesta, la poca significación que este sector tiene dentro de las exportaciones totales.

Este sector se divide en dos subsectores: Ganadería y Apicultura, y Caza y Pesca. Comprende un total de cinco productos clasificados y otros. Entre los productos que destacan por el monto de sus exportaciones en 1990, se tiene el Ganado vacuno con \$349.0 millones de dólares, Miel de abeja con \$37.7 millones de dólares y, Pescados y mariscos frescos con \$27.9 millones de dólares. Como puede apreciarse, el principal producto del sector es el Ganado vacuno, ya que participa, prácticamente, con el 80% del total exportado.

Los bienes de uso intermedio son los de mayor venta en el subsector, representando un 90%, mientras que los de consumo y los de capital representan 9% y 1%, respectivamente.

Este sector registró un crecimiento anual promedio de 1983 a 1990 del 10.35%. No obstante la poca relevancia que tiene dentro del total de las exportaciones, es preciso mencionar que el crecimiento obtenido es mayor que el de otros sectores, como Agricultura y Silvicultura e Industrias

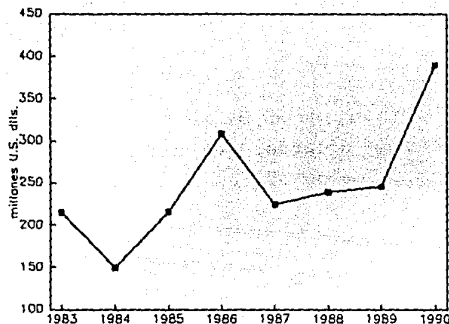
Extractivas, cuya participación en el total de las exportaciones es importante (6.43% y 35.62% respectivamente).

A partir de 1987 y hasta la fecha el sector Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca, ha mostrado una tendencia ascendente en la participación que tiene dentro de las exportaciones totales.

Las empresas ALTEX que forman parte de este sector, aportaron en 1990 \$17.5 millones de dólares, que representan casi un 4%; por tanto, la mayor parte de empresas del sector producen volúmenes pequeños.

3.2.3.1 GANADERIA Y APICULTURA

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dls.
1983	214,476
1984	149,517
1985	215,796
1986	308,524
1987	224,656
1988	239,236
1989	245,502
1990	390,015

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR

SECTOR: GANADERIA, APICULTURA, CAZA Y PESCA
SUBSECTOR: GANADERIA Y APICULTURA

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dls.): \$390.0
PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 8.92%
PUNTO MAXIMO AÑO: 1990
VOLUMEN (millones U.S. dls.): \$390.0

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 1.46%
EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR EN 1990: 88.29%

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990

NUMERO DE EMPRESAS: 3
VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dls.): \$16.2
EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR: 4.15%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION EN 1990: Bienes de Uso Intermedio

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dls.)

GANADO VACUNO \$349.0
MIEL DE ABEJA \$37.7

ANALISIS DEL SUBSECTOR

Las exportaciones de este subsector en 1990 alcanzaron un monto de \$390.0 millones de dólares. El porcentaje que representan dentro del total de las exportaciones es del 1.46.

Ocupa el décimo primer lugar dentro de los 20 subsectores de exportación. En el sector Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca este subsector aporta el 88.29% de las ventas totales, ocupando el primer lugar dentro del mismo.

En este subsector se clasifican dos productos principales, el Ganado vacuno y la Miel de abeja. El Ganado vacuno participa con el 89% de las exportaciones del subsector, es decir, \$349 millones de dólares; la Miel de abeja tiene una importancia relativa menor a la del Ganado vacuno en el subsector, debido a que exportó en 1990 casi \$38 millones de dólares, pero como producto es de gran importancia, ya que México es uno de los principales productores de miel a nivel mundial.

Los bienes de uso intermedio son los de mayor venta en el subsector, representando un 99.6%, mientras que los de consumo y los de capital representan 0.3% y 0.1%, respectivamente.

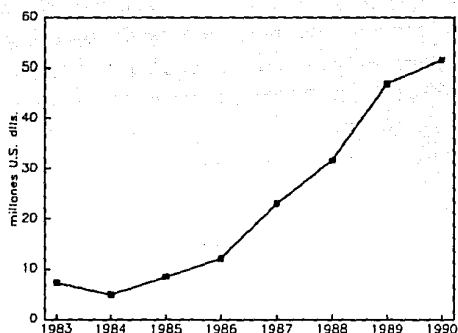
El subsector Ganadería y Apicultura tuvo un crecimiento anual promedio de 1983 a 1990 del 8.9%, que es bajo en comparación con los que han registrado muchas industrias manufactureras. En 1990 alcanzó el punto máximo en el monto de sus exportaciones.

El crecimiento relativo del sector, es decir, la variación de su porcentaje de participación en el total de las exportaciones ha registrado altibajos.

El número de empresas ALTEX en el subsector es tan sólo de tres, con exportaciones por un valor de \$16.2 millones de dólares. Como puede observarse, su participación es muy reducida, sólo del 4%. Puede deducirse que este sector está formado en su gran mayoría por pequeños productores.

3.2.3.2 CAZA Y PESCA

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dls.
1983	7,274
1984	4,923
1985	8,520
1986	12,152
1987	23,062
1988	31,685
1989	46,954
1990	51,722

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR

SECTOR: GANADERIA, APICULTURA, CAZA Y PESCA
SUBSECTOR: CAZA Y PESCA

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dls.): \$51.7
 PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 32.34%
 PUNTO MAXIMO AÑO: 1990
 VOLUMEN (millones U.S. dls.): \$51.7

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 0.19%
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR EN 1990: 11.7%

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990

NUMERO DE EMPRESAS: 3
 VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dls.): \$1.3
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR: 2.51%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION EN 1990: Bienes de Consumo

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dls.)

PESCADOS Y MARISCOS FRESCOS \$27.9
 CAMARON FRESCO REFRIGERADO \$0.7
 LANGOSTA FRESCA REFRIGERADA \$0.1

ANALISIS DEL SUBSECTOR

Este subsector registró en 1990, exportaciones por un total de \$51.7 millones de dólares, teniendo una participación del 0.19% en la exportaciones totales del país. Por el monto de sus exportaciones es uno de los subsectores menos significativos en el total de las exportaciones, solamente superado por el de otras Industrias Extractivas. Dentro del sector Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca, su participación también es poco relevante (11.71% de las ventas del sector).

El principal producto del sector Caza y Pesca, son los Pescados y mariscos frescos con exportaciones por un valor de \$27.9 millones de dólares, lo que representa un 54% de las del subsector.

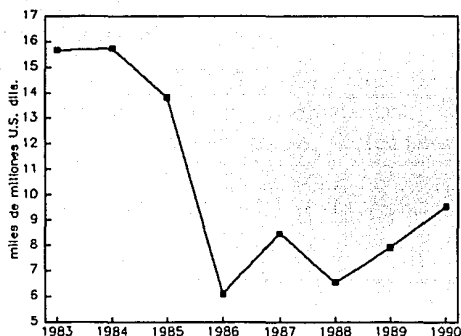
Los bienes de consumo son los de mayor venta en el subsector, representando un 76.7%, mientras que los de uso intermedio representan el 23.3%.

El subsector Caza y Pesca creció a un ritmo anual promedio de 32.3% en el período 1983-1990. El mayor monto en sus exportaciones lo alcanzó en 1990. Este crecimiento es uno de los más altos de todos los subsectores, solamente superado por Otras Industrias Extractivas (49.69%) y Otros (Servicios) (113.85%). Lo anterior muestra la gran demanda que estos productos han venido registrando, lo cual es de gran importancia, aún cuando la participación del sector en las exportaciones totales no sea relevante.

En este subsector participan tres empresas ALTEX, con un total de \$1.3 millones de dólares. El mayor número de empresas que conforman este subsector son pequeñas, ya que la participación de empresas ALTEX, tan sólo representa el 2.5%.

3.2.4 INDUSTRIAS EXTRACTIVAS

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dls.
1983	15,666,879
1984	15,735,466
1985	13,819,976
1986	6,089,937
1987	8,452,981
1988	6,543,810
1989	7,896,587
1990	9,537,567

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SECTOR

SECTOR: INDUSTRIAS EXTRACTIVAS

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dls.): \$9,537.6
 PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: (6.84%)
 PUNTO MAXIMO AÑO: 1984
 VOLUMEN (millones U.S. dls.): \$15,735.5

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 35.62%

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990

NUMERO DE EMPRESAS: 16
 VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dls.): \$763.3
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR: 8.00%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION EN 1990: Bienes de Uso intermedio

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dls.)

PETROLEO CRUDO \$8,920.7
 COBRE EN BRUTO O EN CONCENTRADOS \$180.0
 AZUFRE \$146.6

ANALISIS DEL SECTOR

En 1990, las exportaciones de este sector alcanzaron los \$9,538 millones de dólares, que representan el 35.62% del total de las exportaciones.

Este sector se ubica en el segundo lugar dentro de las exportaciones totales, superado, únicamente, por el sector de Industrias Manufactureras que participa con el 55.24%.

El sector de Industrias Extractivas se divide en los siguientes cuatro subsectores:

- Petróleo Crudo y Gas Natural
- Extracción de Minerales Metálicos
- Extracción de Otros Minerales
- Otras Industrias Extractivas

El subsector de Petróleo Crudo y Gas Natural es el más importante del sector, en virtud de que él sólo, aporta el 93.5% de las exportaciones del sector.

Este subsector es el que contó con la mayor participación en el total de las exportaciones de 1990, debido a que una tercera parte de ellas, provienen del Petróleo crudo y gas natural (\$8,920.7 millones de dólares).

De 1983 a 1990 el subsector Petróleo Crudo y Gas Natural ha experimentado un decremento anual promedio del 6.84%, con lo que la situación prevaleciente en 1983 de que el 68% de las exportaciones fueran por petróleo crudo y gas natural, prácticamente se ha revertido, reduciéndose al 33.3%. Esta gran disminución en la participación del petróleo, dentro de las exportaciones, se vio acentuada en gran medida, al auge que han tenido las Industrias

Manufactureras de 1983 a la fecha, alcanzando niveles de crecimiento anual promedio del 15.33%.

La desp petrolización de las exportaciones y por ende de la economía mexicana, se debió a la estrategia adoptada por el gobierno de la república, ya que esta situación nos hacía claramente dependientes de los vaivenes en los precios internacionales del energético, existiendo un gran riesgo de que ocurrieran graves desequilibrios en la economía.

Este sector está formado por dieciseis productos clasificados y otros. El Petróleo crudo es el más importante, como ya se había comentado, representando el 93.5% del total de las exportaciones del sector (las exportaciones del Gas natural y Otros productos son irrelevantes).

El Cobre en bruto o en concentrados es el segundo producto en importancia, representando el 1.9% de lo exportado por el sector, y un tercer producto es el Azufre, que participa con el 1.5%.

Los bienes de uso intermedio son el único tipo de productos que este sector exporta.

El valor total de las exportaciones de las empresas ALTEX fue de \$763.3 millones de dólares, que representa el 8% del total. Es importante señalar que, las exportaciones de Petróleo crudo y Gas natural son realizadas exclusivamente por Petróleos Mexicanos (PEMEX).

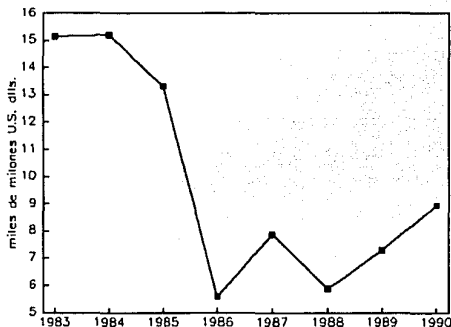
Considerando la participación de las empresas ALTEX en las exportaciones del sector y excluyendo el Petróleo crudo y el Gas natural, se puede apreciar que existen un número muy reducido de empresas dedicadas a la extracción de minerales y se podría decir que son básicamente las dieciseis que cuentan con certificado ALTEX. Si consideramos las grandes

inversiones necesarias para la exploración y explotación, se confirma aún más que el número de empresas dedicadas a este giro es muy reducido.

Este sector, sin duda, es el que mayores ventajas comparativas ofrece para México, debido a que en muchos países estos minerales son escasos y en otros, inexistentes.

3.2.4.1 PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dls.
1983	15,143,223
1984	15,196,391
1985	13,308,776
1986	5,580,240
1987	7,876,986
1988	5,883,528
1989	7,291,832
1990	8,920,672

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR

SECTOR: INDUSTRIAS EXTRACTIVAS
SUBSECTOR: PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dls.): \$8,920.7
 PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: (7.28%)
 PUNTO MAXIMO AÑO: 1984
 VOLUMEN (millones U.S. dls.): \$15,196.4

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 33.32%
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR EN 1990: 93.53%

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990

NUMERO DE EMPRESAS: 0
 VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dls.): \$0.0
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR: 0.00%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION EN 1990: Bienes de Uso Intermedio

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN

REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dls.)
 PETROLEO CRUDO \$8,920.7

ANALISIS DEL SUBSECTOR

Este subsector, es el primero de cuatro dentro del sector de Industrias Extractivas, participando con \$8,920.7 millones de dólares, lo que representa un 33.32% de las exportaciones totales realizadas por el país a diciembre de 1990. Este monto lo ubica como el subsector más importante dentro del total de exportaciones de México, seguido únicamente por el subsector de Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo, con el 26.57%, ya que los otros participan con montos muy pequeños (el tercer lugar es Agricultura y Silvicultura con 6.43%).

En la clasificación de productos del subsector, únicamente destacan las exportaciones por Petróleo, ya que desde 1985 no han habido exportaciones de Gas natural. El Petróleo crudo es un bien de uso intermedio.

El subsector mostró un decremento anual promedio del 7.28%, lo que significa una considerable disminución en la dependencia de este recurso no renovable, al pasar de representar el 68% en 1983, al 33% en 1990. El período de mayor descenso fue el mostrado entre 1985 y 1986, al caer su participación en las exportaciones totales del 61.4% al 34.8%, es decir, que tuvo una disminución de 26.6 puntos porcentuales.

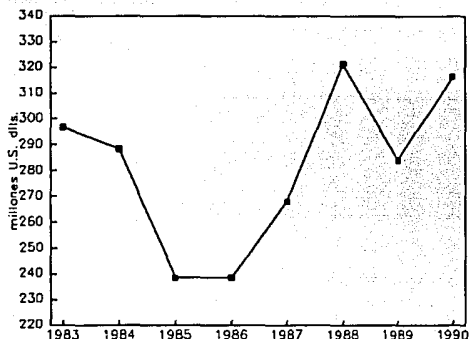
La drástica caída en el valor de las exportaciones de Petróleo crudo (58.07%) de 1985 a 1986, se debió principalmente a la crisis del petróleo que en ese tiempo se vivió a nivel mundial y originó un importante descenso en el precio del Petróleo crudo por barril, de un 53.21%, bajando de \$25.35 a \$11.86 dólares. Esta crisis provocó también, una disminución en el volumen de barriles exportados de 10.4%, ya que en 1986 se exportaron 470.2 millones de barriles contra

524.9 millones en 1985. De lo anterior se concluye que la caída en los ingresos por exportación de Petróleo crudo se debió principalmente al desplome en el precio por barril.

Como puede observarse, en los indicadores sobre el comportamiento del subsector, no existe participación de empresas ALTEX ya que la explotación del petróleo es una actividad restringida constitucionalmente al estado.

3.2.4.2 EXTRACCION DE MINERALES METALICOS

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dls.
1983	296,865
1984	288,443
1985	238,477
1986	238,597
1987	267,897
1988	321,426
1989	284,154
1990	316,346

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR

SECTOR: INDUSTRIAS EXTRACTIVAS
SUBSECTOR: EXTRACCION DE MINERALES METALICOS

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dls.): \$316.3

PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 0.91%

PUNTO MAXIMO AÑO: 1988

VOLUMEN (millones U.S. dls.): \$321.4

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 1.18%

EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR EN 1990: 3.32%

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990

NUMERO DE EMPRESAS: 5

VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dls.): \$632.9

EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR:

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION EN 1990: Bienes de Uso Intermedio

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dls.)

COBRE EN BRUTO O EN CONCENTRADOS \$180.0

ZINC EN MINERALES CONCENTRADOS \$85.5

MANGANESO EN MINERALES CONCENTRADOS \$8.4

ANALISIS DEL SUBSECTOR

Su participación en las exportaciones totales del país, así como en las del sector fueron del 1.18% y del 3.32%, respectivamente, con un monto total de \$316 millones de dólares, ubicándolo en el décimo segundo lugar del total de exportaciones realizadas en 1990 y como el segundo más importante del sector.

De los ocho productos que integran este subsector los dos más importantes son: el Cobre en bruto o en concentrados con un 56.9% y el Zinc en minerales concentrados con un 26.9% de las exportaciones del subsector.

A pesar de que México cuenta con un territorio rico en variedad de minerales metálicos (bienes de uso intermedio) su participación en las exportaciones totales no lo ubica como un subsector consolidado.

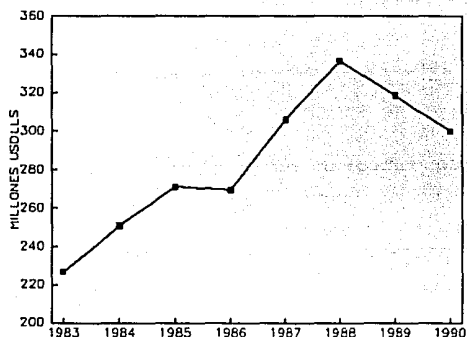
El subsector de Extracción de Minerales Metálicos ha tenido tan sólo un crecimiento anual promedio del 0.9%, es decir, que en un lapso de ocho años no ha mostrado un avance significativo.

La participación de las cinco empresas ALTEX del subsector, muestran el control absoluto de las exportaciones alcanzadas en 1990.

Como puede observarse, las cifras de exportaciones del sector y de empresas ALTEX no son congruentes, ya que éstas son superiores a aquellas

3.2.4.3 EXTRACCION DE OTROS MINERALES

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dlls.
1983	226,757
1984	250,607
1985	271,074
1986	269,368
1987	306,044
1988	336,390
1989	318,434
1990	300,026

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR

SECTOR: INDUSTRIAS EXTRACTIVAS
SUBSECTOR: EXTRACCION DE OTROS MINERALES

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dlls.): \$300.0
 PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 4.08%
 PUNTO MAXIMO AÑO: 1988
 VOLUMEN (millones U.S. dlls.): \$336.4

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 1.12%
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR EN 1990: 3.15%

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990

NUMERO DE EMPRESAS: 8
 VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dlls.): \$126.8
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR: 42.27%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION EN 1990: Bienes de Uso Intermedio

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dlls.)

AZUFRE \$146.6
 SAL COMUN \$79.3
 ESPATOFLUOR \$37.3

ANALISIS DEL SUBSECTOR

Sus exportaciones en 1990 fueron de \$300.0 millones de dólares, significando una participación del 1.12% en las exportaciones totales (décimo tercero de los 20 subsectores) y un 3.15% de las realizadas por el sector (tercero en importancia).

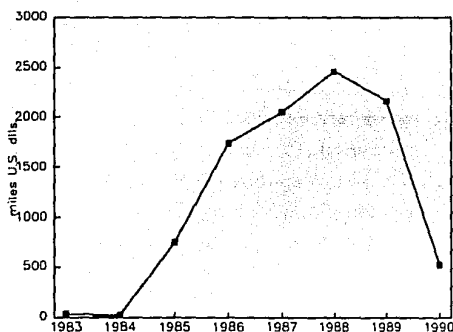
Los tres productos más importantes del subsector de acuerdo a su participación porcentual, son: el Azufre (48.87%), la Sal común (26.43%) y el Espatofluor (12.44%); sus exportaciones totales en 1990, representan el 79.7% de lo logrado por el subsector. Cabe mencionar que, estos productos son bienes de uso intermedio.

Este subsector no ha mostrado cambios significativos entre 1983 y 1990, tal y como lo muestra su promedio anual de crecimiento, que fue del 4.08%. Hasta diciembre de 1988 mostró una tendencia ascendente, período en el que alcanzó su punto máximo con \$336.4 millones de dólares.

La participación de las empresas ALTEX (ocho empresas) fue de \$126.8 millones de dólares, es decir, que participaron con el 42% de lo exportado por el subsector, implicando que el 58% es extraído por empresas con menores volúmenes de producción.

3.2.4.4 OTRAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dls.
1983	31
1984	25
1985	750
1986	1,736
1987	2,053
1988	2,460
1989	2,168
1990	522

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR

SECTOR: INDUSTRIAS EXTRACTIVAS
SUBSECTOR: OTRAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dls.): \$0.5
PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 49.69%
PUNTO MAXIMO AÑO: 1988
VOLUMEN (millones U.S. dls.): \$2.5

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 0.00%
EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR EN 1990: 0.01%

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990

NUMERO DE EMPRESAS: 3
VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dls.): \$3.57
EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR:

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION EN 1990: Bienes de Uso Intermedio

ANALISIS DEL SUBSECTOR

Sus ventas al exterior alcanzaron los \$522 mil dólares, lo que implica una participación prácticamente nula en 1990, tanto en el sector como en las exportaciones totales, ubicándose en el último lugar en importancia.

A pesar de lo anterior, este subsector ocupó el segundo lugar en cuanto al crecimiento promedio anual con una tasa del 49.68%.

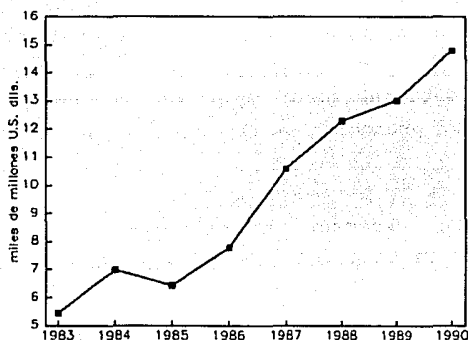
Las exportaciones de este subsector se realizaron por varios productos minerales, sin destacar ninguno en especial.

En lo que respecta a las empresas ALTEX, éstas cubrieron el total exportado en 1990, es decir, que toda la producción del sector Otras Industrias Extractivas lo realizaron tres empresas.

En este subsector, lo mismo que en el de Extracción de Minerales Metálicos, las cifras son inconsistentes, ya que el monto de las exportaciones de empresas ALTEX supera al de las realizadas por el subsector.

3.2.5 INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dlla.
1983	5,477,673
1984	6,985,675
1985	6,427,896
1986	7,782,115
1987	10,588,116
1988	12,287,479
1989	13,014,063
1990	14,789,174

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR

SECTOR: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dlla.): \$14,789.2

PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 15.34%

PUNTO MAXIMO AÑO: 1990
VOLUMEN (millones U.S. dlla.): \$14,789.2

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 55.24%

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990

NUMERO DE EMPRESAS: 510

VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dlla.): \$8,119.2

EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR: 54.90%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION EN 1990 Bienes de Uso Intermedio

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dlla.)

AUTOMOVILES PARA TRANSPORTE DE PERSONAS \$2,614.6

MOTORES PARA AUTOMOVILES \$1,296.5

PARTES SUELTAS PARA AUTOMOVILES \$392.8

ANALISIS DEL SECTOR

Este sector registró ventas importantes de exportación durante 1990 al alcanzar \$14,789.2 millones de dólares. Con esta cifra logró participar con el 55.24% de las exportaciones totales y a su vez se consolidó como el primer lugar respecto a los otros sectores.

La industria manufacturera está conformada por 13 subsectores, donde destacan principalmente los siguientes: Productos metálicos, maquinaria y equipo; Química y Alimentos, bebidas y tabaco, ya que han logrado conservar una participación importante dentro del sector. En 1990 el valor de sus exportaciones representaron el 48.10%, 11.35% y 7.41% de las exportaciones totales, respectivamente.

Hay que resaltar que, este sector económico es el que más se ha caracterizado en el período 1983-1990, por el gran crecimiento en el valor de sus exportaciones y su participación cada vez mayor en las exportaciones totales. Lo anterior se ilustra con tan sólo mencionar que en 1983 exportó \$5,448 millones de dólares, representando el 24% de las exportaciones totales, mientras que en 1990 casi se triplicó este valor al registrarse un monto de \$14,789.2 millones de dólares y representar el 55.2% de las exportaciones totales. Cabe destacar que, desde 1986 el sector Industrias Manufactureras se convirtió en el ramo líder de las exportaciones, debido principalmente a la drástica caída en los ingresos por exportaciones de Petróleo crudo y al propio crecimiento en el monto de sus exportaciones.

El nivel de crecimiento anual promedio alcanzado en dicho período fue de 15.3%, casi 13 puntos arriba del registrado en las exportaciones totales (2.64%).

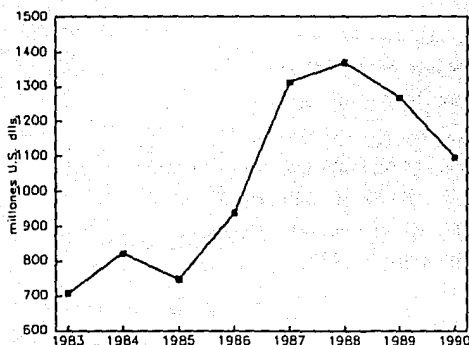
El comportamiento de sus exportaciones a través del periodo de referencia, muestra que el peor año para el sector fue 1985, dado que la gran mayoría de sus subsectores se vieron afectados al registrarse un descenso en el nivel de sus ventas al exterior, situación que también se reflejó en la mayoría de las exportaciones y que se debió en gran parte a la difícil situación económica que la industria exportadora experimentaba en ese año. En 1985, diez de los trece subsectores tuvieron niveles de exportación menores a los registrados en 1984, incluyendo los subsectores más fuertes del sector, como son: Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo; Derivados del Petróleo; Química; Minerometalurgia; entre otros, por lo que la cifra total de las exportaciones en dicho año disminuyó en un 8% con respecto al año anterior.

El 30% de las exportaciones registradas en 1990 por el sector fueron bienes de consumo, mientras que los bienes intermedios y los de capital representaron el 61% y 9%, respectivamente.

En lo que se refiere a la importancia en el valor total de las exportaciones de las Empresas Altamente Exportadoras en este sector (510 empresas en total), se aprecia que durante 1990 tuvieron una participación significativa al alcanzar el 55% del valor total registrado en el sector con un nivel de \$8,119 millones de dólares, y por otra parte, el número de empresas ALTEX en el sector representa el 90% del total de las empresas clasificadas en las 6 ramas económicas, por lo que se concluye que la mayoría de las ALTEX corresponden a las industrias manufactureras.

3.2.5.1 ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dls.
1983	724,609
1984	821,872
1985	751,061
1986	937,350
1987	1,313,444
1988	1,362,531
1989	1,268,106
1990	1,095,180

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR

SECTOR: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
 SUBSECTOR: ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO

EXPORTACIONES
 VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dls.): \$1,095.2
 PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 6.08%
 PUNTO MAXIMO AÑO: 1988
 VOLUMEN (millones U.S. dls.): \$1,362.5

PARTICIPACION PORCENTUAL
 EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 4.09%
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR EN 1990: 7.41%
 PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990
 NUMERO DE EMPRESAS: 101
 VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dls.): \$380.5
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR: 34.74%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION: Bienes de Consumo

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dls.)

CAMARON CONGELADO	\$202.6
CERVEZA	\$162.9
LEGUMBRES Y FRUTAS PREPARADAS Y/O EN CONSERVA	\$159.5

ANALISIS DEL SUBSECTOR

Este subsector exportó \$1,095.2 millones de dólares durante el año de 1990, con una participación del 4.09%, situándose en el quinto lugar en importancia en el total de exportaciones y en la tercera posición dentro del sector de Industrias Manufactureras con el 7.41% de sus ventas, después de Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo, y Química.

Los principales productos son bienes de consumo como: Camarón congelado, con ventas de \$202.6 millones de dólares, Cerveza con \$162.9 millones de dólares, Legumbres y frutas preparadas y/o en conservas con \$159.5 millones de dólares y, Tequila y otros aguardientes con \$89.3 millones de dólares.

En total, los bienes de consumo participaron en 1990 con el 93% y los de uso intermedio con el 7%. Este es uno de los cuatro subsectores que destacan por exportar bienes de consumo.

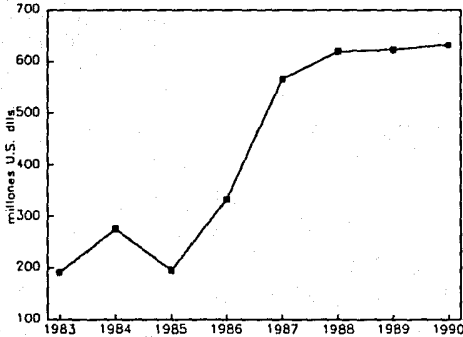
Sus mayores ventas se registraron en el año de 1988, llegando a un volumen de \$1,362.5 millones de dólares; a partir de ese año las exportaciones han disminuido un 10% anual, restándole importancia al subsector.

Entre 1983 y 1990 Alimentos y Bebidas ha tenido un crecimiento promedio anual del 6.08%.

Por el número de empresas ALTEX que participan en este subsector, Alimentos y Bebidas ocupa el segundo lugar con 101 de las 564 registradas ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. El monto total de sus exportaciones ascendió en 1990 a \$380.5 millones de dólares que representa el 34.74% del total exportado por el subsector.

3.2.5.2 TEXTILES, ARTICULOS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dls.
1983	191,345
1984	275,316
1985	194,615
1986	332,800
1987	566,213
1988	619,422
1989	622,820
1990	632,216

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR

SECTOR: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
SUBSECTOR: TEXTILES, ARTICULOS DE VESTIR E IND. DEL CUERO

EXPORTACIONES
VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dls.): \$632.2
PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 18.62%
PUNTO MAXIMO AÑO: 1990
VOLUMEN (millones U.S. dls.): \$632.2

PARTICIPACION PORCENTUAL
EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 2.36%
EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR EN 1990: 4.27%
PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990
NUMERO DE EMPRESAS: 70
VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dls.): \$237.6
EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR: 37.58%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION EN 1990: Bienes de Uso Intermedio

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dls.)
FIBRAS TEXTILES ARTIFICIALES O SINTETICAS \$171.2
ART. DE TELAS Y TEJIDOS, ALGODON Y FIB. VEGET. \$98.2
CALZADO \$80.6

ANALISIS DEL SUBSECTOR

Este tipo de industria tiene grandes posibilidades de éxito, ya que sus ventas anuales han ido incrementándose constantemente, siendo el año de 1990 el más próspero con \$632.2 millones de dólares, participando con un 2.36% en las exportaciones totales y con un 4.27% en el sector manufacturero. Por lo anterior, le corresponde el noveno sitio tomando en cuenta el total de subsectores y la séptima posición dentro de su sector. Cabe destacar que, en 1988 alcanzó su mayor participación dentro del total de las exportaciones, llegando a un 3.01%, pero a partir de ese año registró decrementos de aproximadamente el 10% anual, por lo que en 1990 tuvo un peso en las exportaciones totales del 2.36%.

Los principales productos exportados son: Fibras textiles sintéticas con \$171.2 millones de dólares (27% de las ventas del subsector); Artículos de telas y tejidos, algodón y fibras vegetales con \$98.2 millones de dólares (16% de las ventas del subsector) y Calzado con \$80.6 millones de dólares (13% de las ventas del subsector).

El tipo de bien de mayor exportación, es el de uso intermedio, que representó el 63%, seguido por el de consumo con un 36%, y el de capital con el 1%.

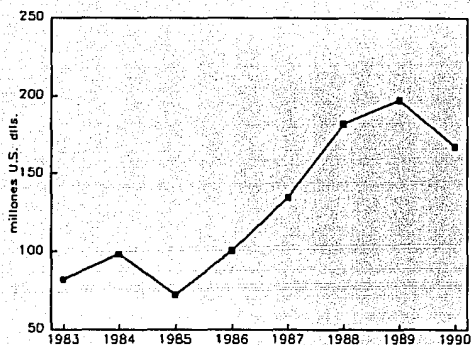
Su crecimiento anual promedio de 18.62%, es mayor que el obtenido por las Industrias Manufactureras en general (15.34%) ubicándose como el tercero de acuerdo a su crecimiento, considerando los veinte existentes.

Existen 70 empresas ALTEX en este subsector que en 1990 registraron ventas al exterior por un total de \$237.6

millones de dólares, lo que representó el 38% de las del subsector.

3.2.5.3 INDUSTRIA DE LA MADERA

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dls.
1983	81,899
1984	98,104
1985	72,114
1986	100,488
1987	134,487
1988	181,833
1989	197,469
1990	167,507

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR

SECTOR: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
SUBSECTOR: INDUSTRIA DE LA MADERA

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dls.): \$167.5
 PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 10.76%
 PUNTO MAXIMO AÑO: 1989
 VOLUMEN (millones U.S. dls.): \$197.5

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 0.63%
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR EN 1990: 1.13%
PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990
 NUMERO DE EMPRESAS: 23
 VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dls.): \$66.6
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR: 39.76%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION EN 1990: Bienes de Uso Intermedio

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN

REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dls.)
 MADERA LABRADA EN HOJAS CHAPAS O LAMINAS \$100.6
 MUEBLES Y ARTEFACTOS DE MADERA \$51.9
 ARTICULOS DIVERSOS DE PALMA \$10.1

ANALISIS DEL SUBSECTOR

Las exportaciones de este subsector decrecieron en 1990, de \$197.5 millones de dólares en 1989, año en el que tuvo sus mayores ventas, a \$167.5 millones de dólares. Su porcentaje de participación en las exportaciones totales fue de 0.63, mientras que en el sector logra el 1.13%. Con lo anterior la Industria de la Madera se coloca en el lugar dieciseis dentro de los veinte subsectores y décimo primero en su sector, lo que pone de manifiesto su poca relevancia en las exportaciones totales. No obstante lo anterior, registró un 10.76% de crecimiento anual promedio, entre 1983 y 1990.

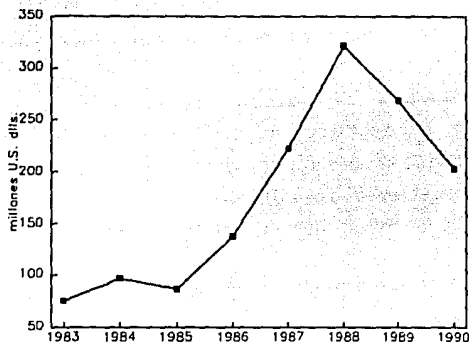
Su principal producto de exportación lo constituye la Madera labrada en hojas, chapas o lámina con \$100.6 millones de dólares, representando el 60% de las ventas totales de la industria maderera. Le siguen los Muebles y artefactos de madera con \$51.9 millones de dólares, representando un 31% del total del subsector.

La venta de exportación de sus mercancías se ha orientado primordialmente a bienes de uso intermedio, al registrar el 76% del total de bienes exportados, mientras que los bienes de consumo y los de capital representaron el 23% y 1%, respectivamente.

El 40% de las ventas totales del subsector corresponde a empresas altamente exportadoras, siendo éstas un total de 23.

3.2.5.4 PAPEL, IMPRENTA E INDUSTRIA EDITORIAL

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dlls.
1983	75,100
1984	96,870
1985	86,419
1986	137,701
1987	222,258
1988	321,571
1989	268,863
1990	202,944

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR

SECTOR: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
SUBSECTOR: PAPEL, IMPRENTA E INDUSTRIA EDITORIAL

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dlls.): \$202.9
PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 15.26%
PUNTO MAXIMO AÑO: 1988
VOLUMEN (millones U.S. dlls.): \$321.6

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 0.76%
EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR EN 1990: 1.37%
PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990
NUMERO DE EMPRESAS: 8
VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dlls.): \$16.1
EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR: 7.94%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION: Bienes de Uso Intermedio

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dlls.)

LIBROS, ALMANAQUES Y ANUNCIOS \$35.1
PUBLICACIONES PERIODICAS \$7.8
COLECCIONES Y EJEMPLARES PARA ENSEÑANZA \$0.1

ANALISIS DEL SUBSECTOR

En 1990, se exportaron un total de \$202.9 millones de dólares, mostrando una tendencia negativa desde 1989 y siendo su mejor año el de 1988 al registrar \$268.9 millones de dólares.

Por las ventas registradas en 1990 ocupa el lugar quince en el total de las exportaciones con el 0.76% y el noveno en las del sector con el 1.37%; de lo anterior, se puede concluir que es un subsector de poca relevancia.

Su principal producto de exportación corresponde a Libros, almanques y anuncios con un total de \$35.1 millones de dólares, siguiéndole Publicaciones periódicas con \$7.8 millones de dólares.

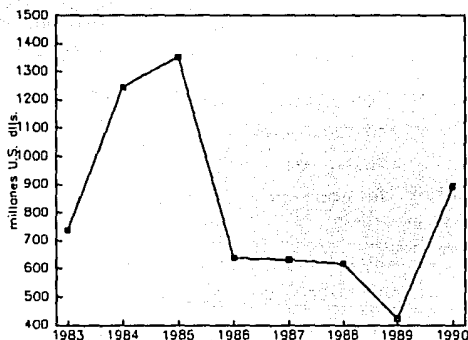
En general sus exportaciones fueron bienes de uso intermedio, representando un 60% del total de las mercancías exportadas. El restante 40% correspondió a bienes de consumo.

Su crecimiento ha sido de un 15.25% anual, equiparable con el de su sector (15.34%), lo cual indica que ha tenido un desarrollo importante, aún cuando tenga poca importancia relativa en el total de las exportaciones.

Esta industria la constituyen pequeñas y medianas empresas, ya que la participación de las ALTEX es de tan sólo el 8% de las exportaciones del subsector.

3.2.5.5 DERIVADOS DEL PETROLEO

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dlls.
1983	737,842
1984	1,244,178
1985	1,351,075
1986	639,593
1987	632,039
1988	617,886
1989	423,728
1990	892,251

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR

SECTOR: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
SUBSECTOR: DERIVADOS DEL PETROLEO

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dlls.): \$892.3
 PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 2.75%
 PUNTO MAXIMO AÑO: 1985
 VOLUMEN (millones U.S. dlls.): \$1,351.1

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 3.33%
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR EN 1990: 6.03%
PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990
 NUMERO DE EMPRESAS: 0
 VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dlls.): \$0.00
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR: 0.00%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION EN 1990: Bienes de Uso Intermedio

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dlls.)

GASOLEO (GAS-OIL) \$308.8
 GAS BUTANO Y PROPANO \$255.7
 COMBUSTOLEO (FUEL-OIL) \$63.6

ANALISIS DEL SUBSECTOR

Este subsector repuntó en el año de 1990, registrando un nivel de exportaciones de \$892.2 millones de dólares, a pesar de la tendencia negativa que sufrió desde 1986, a raíz de la crisis petrolera.

En 1990 tuvo una participación del 3.33% en el total de las exportaciones, ocupando el octavo sitio y del 6.03% dentro de las Industrias Manufactureras, ubicándose en el sexto lugar.

El Gasóleo (Gas-oil) es el bien que más se exporta del sector, con un volumen de ventas de \$308.8 millones de dólares (35% de las exportaciones del subsector), siguiéndole el Gas butano y propano con \$255.7 millones de dólares (29% de las exportaciones del sector) y el Combustóleo (Fuel-oil) con \$63.6 millones de dólares (7% de las exportaciones del sector).

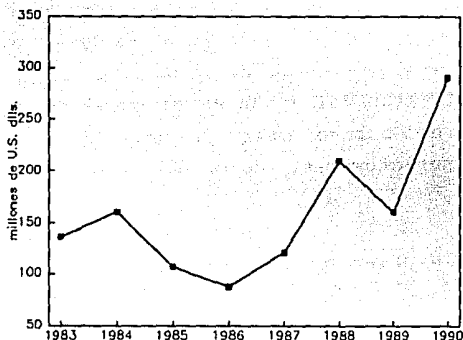
En cuanto a su crecimiento anual promedio se refiere, éste ha sido de los más bajos del grupo de los veinte subsectores, al alcanzar 2.75%, cifra muy por debajo de la que tuvo su sector (15.34%).

La participación del subsector en el total de las exportaciones ha variado constantemente, pero a fin de cuentas, en 1990 tuvo prácticamente la misma participación que en 1983, es decir un 3.33%.

Del total de ventas registradas en el exterior en 1990, el 99% fueron bienes de uso intermedio, mientras que el otro 1% correspondió a bienes de consumo.

3.2.5.6 PETROQUIMICA

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dls.
1983	136,088
1984	160,741
1985	106,799
1986	87,379
1987	120,767
1988	209,833
1989	160,423
1990	290,737

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR

SECTOR: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
SUBSECTOR: PETROQUIMICA

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dls.): \$290.7
 PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 11.45%
 PUNTO MAXIMO AÑO: 1990
 VOLUMEN (millones U.S. dls.): \$290.7

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 1.09%
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR EN 1990: 1.97%

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990

NUMERO DE EMPRESAS: 9
 VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dls.): \$234.9
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR: 80.80%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION:

Bienes de Uso Intermedio

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dls.)

ETILENO \$102.0
 CLORURO DE POLIVINILO \$70.0
 AMONIACO \$48.7

ANALISIS DEL SUBSECTOR

El valor de las exportaciones en la industria Petroquímica durante 1990, fue de \$291 millones de dólares, cifra que representó el 1.09% de las exportaciones totales. Con esta cifra alcanza el lugar número catorce de la clasificación general de los subsectores.

La Petroquímica es una de las trece ramas que conforman el sector de las Industrias Manufactureras y participó en 1990 con el 1.97% de sus ventas totales de exportación, ubicándose en el décimo lugar por el valor de sus ventas.

Desde 1983, el porcentaje que representa de las ventas totales no ha resaltado, sino que ha permanecido entre el 1% y el 2%. En 1990 se alcanza a observar un ligero repunte, ya que registró el valor más alto de las ventas desde 1983, pero aún así, como se dijo anteriormente, es una de las actividades de la industria manufacturera menos sobresalientes como generadora de divisas.

Su promedio anual de crecimiento de 1983 a 1990 fue del 11.45%, 4 puntos abajo del nivel alcanzado por todas las Industrias Manufactureras (15.34%).

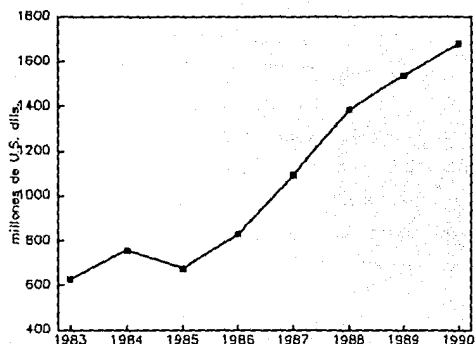
Los productos que destacan por el valor de sus ventas son: Etileno (\$102.0 millones de dólares), Cloruro de polivinilo (\$70.0 millones de dólares) y Amoniaco (\$48.7 millones de dólares). La suma de estas exportaciones representan el 75% del total de las ventas registradas por dicho subsector.

En el último año la industria petroquímica solamente exportó bienes de uso intermedio.

Las empresas ALTEX son las que prácticamente han acaparado las ventas al exterior, en este subsector ya que en 1990, acumularon ventas a los mercados externos por \$235 millones de dólares (81% de las ventas totales realizadas dentro de la industria).

3.2.5.7 QUIMICA

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dlls.
1983	627,800
1984	755,945
1985	673,934
1986	829,507
1987	1,093,081
1988	1,384,726
1989	1,537,001
1990	1,678,759

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR

SECTOR: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
SUBSECTOR: QUIMICA

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dlls.): \$1,678.8
 PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 15.09%
 PUNTO MAXIMO AÑO: 1990
 VOLUMEN (millones U.S. dlls.): \$1,678.8

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 6.27%
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR EN 1990: 11.35%
 PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990
 NUMERO DE EMPRESAS: 96
 VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dlls.): \$771.3
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR: 45.94%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION EN 1990: Bienes de Uso Intermedio

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN

REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dlls.)
 MATERIAS PLASTICAS Y RESINAS SINTETICAS \$251.5
 ACIDOS POLICARBOXILICOS \$212.2
 COLORES Y BARNICES PREPARADOS \$118.7

ANALISIS DEL SUBSECTOR

La Industria Química registró exportaciones por \$1,679 millones de dólares, logrando tener una participación en las ventas totales al exterior del 6.27%. Este subsector se encuentra ubicado en el cuarto lugar entre los subsectores de toda la industria del país, lo que comprueba su importancia en la rama exportadora. Con las ventas registradas en 1990, logró una importante participación en la Industria Manufacturera, al representar el 11.35% de sus ventas totales, alcanzando con este resultado el segundo lugar en importancia, después de los Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo.

Hay que destacar que esta industria se ha venido consolidando desde 1983, hasta alcanzar en 1990 su punto máximo en el valor de sus ventas. Derivado de lo anterior, su participación se ha incrementado del 2% al 6%, con respecto a las exportaciones totales. Lo anterior se refleja en su promedio anual de crecimiento que fue del 15%, cifra mayor al índice alcanzado por las exportaciones totales (2.6%), y manteniendo su ritmo de crecimiento con respecto al crecimiento de las ventas del sector (15.34%).

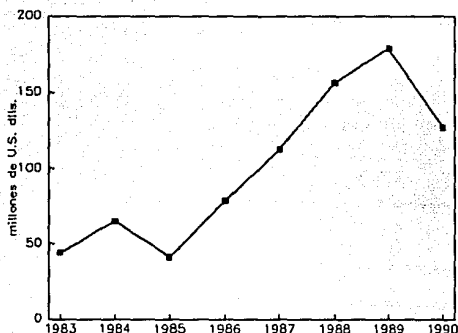
Los principales productos por sus exportaciones son: Materias plásticas y resinas sintéticas con un nivel de exportaciones de \$251.5 millones de dólares y Acidos policarboxílicos con \$212.2 millones de dólares.

En el último año, solamente exportó bienes de uso intermedio y bienes de consumo, participando con el 97% y 3% respectivamente, lo que demuestra que este sector se consolida en el exterior con los bienes de uso intermedio.

El 46% de las ventas realizadas en el último año por todas las industrias que conforman esta rama, fueron canalizadas a través de las empresas altamente exportadoras. El número de empresas consideradas en esta categoría, es de 96. Esto indica que existen muchas empresas no altamente exportadoras intentando participar en las ventas al exterior.

3.2.5.8 PRODUCTOS PLASTICOS Y DE CAUCHO

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dls.
1983	44,074
1984	64,782
1985	41,070
1986	78,750
1987	112,435
1988	156,230
1989	178,776
1990	126,905

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR

SECTOR: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
SUBSECTOR: PRODUCTOS PLASTICOS Y DE CAUCHO

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dls.): \$126.9
 PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 16.31%
 PUNTO MAXIMO AÑO: 1989
 VOLUMEN (millones U.S. dls.): \$178.8

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 0.47%
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR EN 1990: 0.86%

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990

NUMERO DE EMPRESAS: 14
 VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dls.): \$55.34
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR: 43.61%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION EN 1990: Bienes de Uso Intermedio

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dls.)

MANUFAC. DE MAT. PLASTICAS O RESINAS SINTET. \$82.8
 LLANTAS Y CAMARAS DE CAUCHO \$24.4
 PRENDAS DE VESTIR DE CAUCHO VULCANIZADO \$3.6

ANALISIS DEL SUBSECTOR

El valor de sus ventas en los mercados externos, registrado en 1990 fue de \$126.9 millones de dólares, cantidad poco representativa en las ventas totales del sector (0.86%). Por lo anterior, este subsector se ubicó durante 1990 en el último lugar décimo tercero en la clasificación de la Industrias Manufactureras y en el lugar número 18 de todas las ramas exportadoras del país; cabe destacar que ha logrado un promedio anual de crecimiento del 16.31%, considerándolo de 1983 a 1990, situación que no se refleja en la importancia del sector por el monto de sus exportaciones. En el último año, la industria se vió afectada por un ligero descenso en sus exportaciones, ya que en 1989 exportó \$178.8 millones de dólares, nivel más alto alcanzado en su historia.

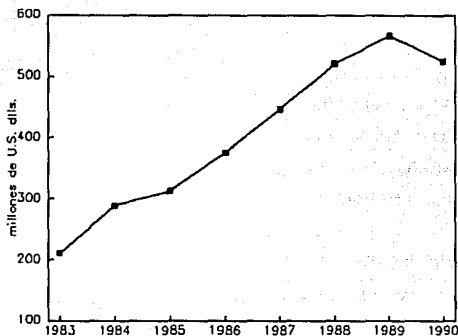
Sus principales productos según el valor de sus ventas, son: Resinas sintéticas con \$82.8 millones de dólares y Llantas y cámaras de caucho con \$24.4 millones de dólares. La cifra acumulada de estos dos productos representa el 84% de las ventas realizadas por todos los productos de las Industrias Manufactureras.

El tipo de bienes de mayor exportación es el de uso intermedio con \$121 millones de dólares, representando el 95% de las exportaciones; y el 5% restante lo comparten los bienes de consumo y de capital.

Son 14 empresas ALTEX las que contribuyeron con \$55.3 millones de dólares en las ventas al exterior, lo que se considera una participación modesta (43% de las ventas del sector) de acuerdo al nivel de ventas registrado en el último año.

3.2.5.9 FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dls.
1983	210,237
1984	288,542
1985	312,955
1986	375,019
1987	446,785
1988	520,526
1989	566,679
1990	524,559

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR

SECTOR: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
SUBSECTOR: FAB. DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dls.): \$524.6
PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 13.95%
PUNTO MAXIMO AÑO: 1989
VOLUMEN (millones U.S. dls.): \$566.7

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 1.96%
EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR EN 1990: 3.55%

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990

NUMERO DE EMPRESAS: 37
VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dls.): \$266.9
EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR: 50.90%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION: Bienes de Uso Intermedio

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dls.)

VIDRIO O CRISTAL Y SUS MANUFACTURAS \$257.6
CEMENTOS HIDRAULICOS \$81.7
LADRILLOS, TABIQUES, LOZAS Y TEJAS \$52.6

ANALISIS DEL SUBSECTOR

El nivel de ventas de exportación registrado en 1990 fue de \$524.6 millones de dólares, logrando con esto una participación mínima del 1.96% de las exportaciones totales. Con esta cifra se ubicó en el octavo lugar en la clasificación de los subsectores de esta industria, al representar el 3.55% de las ventas registradas por el sector de Industrias Manufactureras y décimo lugar de todas las ramas exportadoras.

Su situación es muy similar a la de la industria de Productos Plásticos y de Caucho, en el sentido de haber logrado una tasa de crecimiento anual promedio del 13.95% y no apreciarse debido a que sus ventas al exterior son mínimas, por lo que se destaca que ha sido un sector con una tendencia positiva en sus ventas, a pesar de que en 1990 no se exportó como en 1989, en que se registraron ventas por más de \$566.7 millones de dólares, punto más alto en su experiencia exportadora.

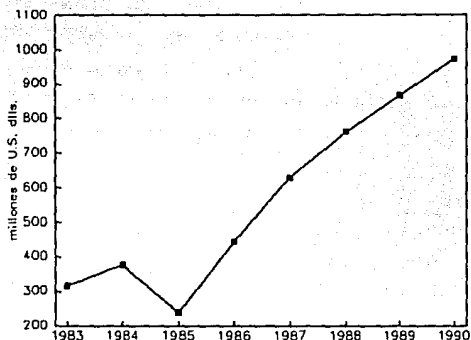
Los productos que más participan en los mercados externos, son: Vidrio o cristal y sus manufacturas con \$257.6 millones de dólares y Productos de la construcción, como Cementos hidráulicos con \$81.7 millones de dólares y Ladrillos, tabiques, lozas y tejas con \$52.6 millones de dólares. En la Industria del vidrio, México se caracteriza por ser uno de los principales productores y exportadores a nivel mundial. La suma de estos productos, \$391.9 millones de dólares, representa el 75% del total de las ventas realizadas al exterior por el subsector.

Sus exportaciones se componen de la siguiente manera: 81% bienes de uso intermedio, 16% bienes de consumo y el restante 3% por bienes de capital.

Las ventas de las empresas ALTEX (37 en el subsector) suman \$266.9 millones de dólares, que representan el 51% de las ventas del subsector.

3.2.5.10 SIDERURGIA

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dlls.
1983	316,555
1984	377,730
1985	239,093
1986	443,099
1987	629,622
1988	761,942
1989	866,665
1990	973,587

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR

SECTOR: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
 SUBSECTOR: SIDERURGIA

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dlls.): \$973.6
 PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 17.41%
 PUNTO MAXIMO AÑO: 1990
 VOLUMEN (millones U.S. dlls.): \$973.6

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 3.64%
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR EN 1990: 6.58%
 PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990
 NUMERO DE EMPRESAS: 17
 VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dlls.): \$310.0
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR: 31.84%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION EN 1990: Bienes de Uso Intermedio

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dlls.)

HIERRO EN BARRAS Y EN LINGOTES \$320.4
 HIERRO O ACERO MANUFACTURADO EN DIV. FORMAS \$273.1
 TUBOS Y CAÑERIAS DE HIERRO O ACERO \$228.1

ANALISIS DEL SUBSECTOR

El monto total de las exportaciones registradas en el último año, fueron del orden de los \$973.6 millones de dólares. En cuanto a su participación en el valor de las exportaciones totales, esta cifra representó el 3.64% mientras que dentro del sector fue del 6.58%, llegando a ocupar el cuarto lugar en importancia dentro de las Industrias Manufactureras y el sexto lugar a nivel de todos los subsectores de exportación.

Esta industria se caracteriza por ser una de las principales ramas exportadoras del país, toda vez que han aumentado sus exportaciones desde 1983 hasta alcanzar en 1990 su punto más alto. El promedio anual de crecimiento en ese mismo período fue del 17.41%, nivel superior al registrado en promedio por las demás Industrias Manufactureras. Por su tendencia altamente positiva en el comportamiento histórico de sus ventas y sus ventajas comparativas con respecto a la competencia en los mercados externos, los productos de las ramas que conforman a este subsector se perfilan como elementos estratégicos en la política exportadora del país.

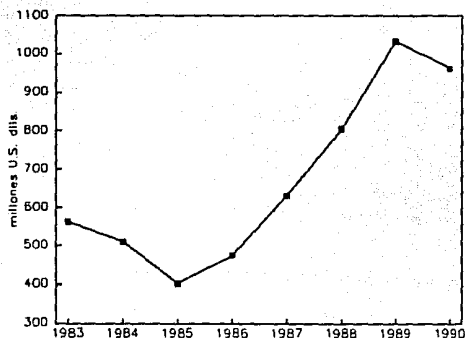
Los productos que sobresalen por el valor de sus ventas son: Hierro en barras o en lingotes (\$320.4 millones de dólares), Hierro o acero manufacturado en diversas formas (\$273.1 millones de dólares), Tubos y cañerías de hierro y acero (\$228.1 millones de dólares). Estas cifras acumuladas en 1990 representan el 85% de las ventas totales, por lo que su mercado prácticamente depende de estos tres productos.

La composición en sus exportaciones por tipo de bien en 1990 fue: 95% bienes de uso intermedio y 5% bienes de capital, quedando prácticamente nula la participación de los bienes de consumo.

Son 17 empresas ALTEX las que forman parte de este subsector, presentando en 1990 un nivel de ventas al exterior de \$310.0 millones de dólares, que representan el 32% de las ventas totales.

3.2.5.11 MINEROMETALURGIA

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dlls.
1983	562,276
1984	510,323
1985	401,946
1986	474,159
1987	630,235
1988	804,956
1989	1,033,147
1990	963,155

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR

SECTOR: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
SUBSECTOR: MINEROMETALURGIA

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dlls.): \$963.2
 PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 7.99%
 PUNTO MAXIMO AÑO: 1989
 VOLUMEN (millones U.S. dlls.): \$1,033.1

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 3.60%
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR EN 1990: 6.51%

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990

NUMERO DE EMPRESAS: 12
 VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dlls.): \$258.0
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR: 26.79%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION: Bienes de Uso Intermedio

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dlls.)

PLATA EN BARRAS \$301.1
 COBRE EN BARRAS \$169.3
 ZINC AFINADO \$137.5

ANALISIS DEL SUBSECTOR

El valor de las exportaciones realizadas por el subsector Minerometalurgia en 1990, ascendieron a \$963.2 millones de dólares.

Su participación en el total de las exportaciones fue de 3.60%, lo que lo coloca en el séptimo lugar dentro de los 20 subsectores. Dentro del sector Industrias Manufactureras participa con el 6.51% ubicándose en el quinto lugar.

El subsector Minerometalurgia está formado por un total de siete productos clasificados. El principal producto de este subsector es la Plata en barras, ya que participa con el 31% del total de las exportaciones del sector. Le siguen, Cobre en barras y Zinc afinado con 31% y 18%, respectivamente.

Los bienes de uso intermedio son el único tipo de productos que este subsector exporta.

El crecimiento anual promedio de este subsector fue de 7.98%. Desde 1985 ha tenido un crecimiento constante, salvo en 1990, donde tuvo una disminución del 6.8% con respecto a 1989, año en que alcanzó el punto máximo en el valor de sus exportaciones durante el período 1983-1990 con \$1,033.1 millones de dólares.

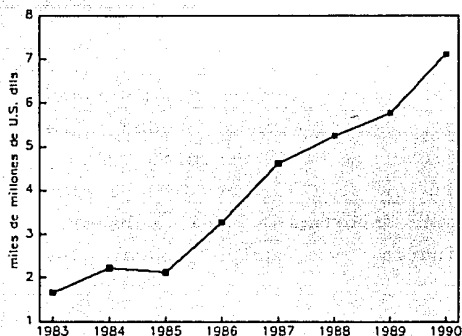
La participación del subsector dentro del total de las exportaciones en términos generales ha mostrado una tendencia ascendente, lo que comprueba su importancia.

En el subsector Minerometalurgia existen 12 empresas ALTEX, cuyo volumen de exportaciones llegó en 1990 a \$258.0 millones de dólares. Su participación en el subsector es del

26.78%. Si consideramos las fuertes inversiones que en activo fijo, deben realizar este tipo de empresas podemos suponer que en su mayoría son medianas y grandes.

3.2.5.12 PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dols.
1983	1,663,011
1984	2,216,585
1985	2,128,905
1986	3,283,195
1987	4,618,462
1988	5,255,877
1989	5,782,118
1990	7,114,084

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR

SECTOR: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
SUBSECTOR: PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO

EXPORTACIONES
VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dols.): \$7,114.0
PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 23.08%
PUNTO MAXIMO AÑO: 1990
VOLUMEN (millones U.S. dols.): \$7,114.0

PARTICIPACION PORCENTUAL
EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 26.57%
EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR EN 1990: 48.10%
PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990
NUMERO DE EMPRESAS: 102
VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dols.): \$5,369.7
EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR: 75.48%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION: Bienes de Uso Intermedio

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dols.)
AUTOMOVILES PARA TRANSPORTE DE PERSONAS \$2,614.6
MOTORES PARA AUTOMOVILES \$1,296.5
PARTES SUELTAS PARA AUTOMOVILES \$392.8

ANALISIS DEL SUBSECTOR

Las exportaciones registradas por este subsector en 1990, alcanzaron un monto de \$7,114.1 millones de dólares. Su participación porcentual dentro de las exportaciones totales del país fue del 26.57%.

Este subsector es el que ocupa el primer lugar de las exportaciones no petroleras. Considerando todos los subsectores, solamente es superado por el de Petróleo Crudo y Gas Natural que participa con el 33.32%. Por lo anterior queda de manifiesto la gran importancia del subsector Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo para las exportaciones del país.

Dentro del sector Industrias Manufactureras, este subsector participa con el 48.10%, es decir que, casi la mitad de las exportaciones de este sector, que está formado por trece subsectores, las aportan los Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo.

Este subsector está formado por 57 productos, clasificados en siete grupos. El grupo, Para otros transportes y comunicaciones, participó con \$4,660.6 millones de dólares, lo que representa el 65.51%, ocupando el primer lugar. Le siguen Maquinaria y equipos especiales con un total de \$1,390.2 millones de dólares, con una participación del 19.54% y el de Equipo-aparatos eléctricos y electrónicos con \$888.2 millones de dólares que representan un 12.48%. Los demás grupos de productos tienen una participación poco relevante.

El principal producto de exportación de este sector y del total de las exportaciones no petroleras es el de Automóviles para transporte de personas, que participa con

\$2,614.6 millones de dólares. Su participación dentro del grupo de productos Para otros transportes y comunicaciones es del 56%, mientras que en el subsector participa con el 36.75%. Este producto es de gran importancia, ya que aporta el 17.68% del sector manufacturero y casi el 10% de las exportaciones totales del país, baste decir que supera a algunos subsectores e inclusive sectores completos, tales como: Agricultura y Silvicultura; Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca; Alimentos, Bebidas y Tabaco; Química; etc.

Además de Automóviles para transporte de personas, la Industria Terminal está formada por Automóviles para transporte de carga y Chasis con motor para toda clase de vehículos. Esta industria participó en 1990 en el subsector con el 37.56%, en las exportaciones totales con el 9.98% y el monto de sus exportaciones ascendió a \$2,672.0 millones de dólares.

Por otro lado, la Industria de Autopartes también exportó en 1990 montos considerables, \$1,817.4 millones de dólares, participando en el subsector con el 25.55% y en las exportaciones totales con el 6.79%. Los productos comprendidos en esta industria son: Motores para automóviles, Muelles y sus hojas para automóviles, Partes sueltas para automóviles y Partes o piezas para motores.

Los Motores para automóviles son el segundo producto no petrolero en importancia, después de automóviles. El valor de sus exportaciones en 1990 ascendió a \$1,296.5 millones de dólares, representando el 18.22% del subsector, el 8.7% del sector Manufacturero y el 4.84% del total de las exportaciones.

Los productos comprendidos en el rubro de Partes sueltas para automóviles ocupa el tercer lugar en importancia dentro del subsector Productos Metálicos, Maquinaria y

Equipo, con un 5.52% de participación, ya que sus exportaciones en 1990 fueron de \$392.7 millones de dólares.

Dentro del grupo de productos Máquinas y equipos especiales para industrias diversas, destacan dos productos. Máquinas para procesos de información tuvo un total de \$355.5 millones de dólares y una participación en el sector del 4.99% y Partes o piezas sueltas para maquinaria con \$295.2 millones de dólares y una participación en el sector del 4.15%.

Como puede observarse, en este sector se encuentran productos muy importantes, baste mencionar que con tan sólo dos de ellos, Automóviles para transporte de personas y Motores para automóvil, representan casi el 15% de las exportaciones totales que México realizó en 1990.

Los bienes de uso intermedio fueron los de mayor venta en 1990 dentro del subsector, representando un 42%, le siguen muy de cerca los de consumo con un 40% y los de capital con un 18%. Como puede apreciarse, este subsector es sin duda el más balanceado en cuanto al tipo de productos que exporta.

Este subsector ocupa el cuarto lugar en cuanto al crecimiento anual promedio obtenido durante el período 83-90, que fue del 23.07%. Solamente fue superado por subsectores como Otras Industrias Extractivas, Caza y Pesca y Otras Industrias Manufactureras, pero si comparamos su peso dentro del total de las exportaciones, veremos que son irrelevantes, a diferencia de Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo que como ya se mencionó, representó en 1990 el 26.57% del total de las exportaciones.

Este subsector año con año tiene una participación mayor dentro de las exportaciones del sector Industrias

Manufactureras, de 83 a 90 ganó 2.5 puntos porcentuales por año.

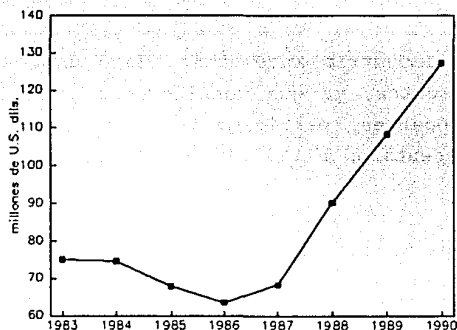
En este subsector participan 102 empresas ALTEX con un valor en sus exportaciones de \$5,369.7 millones de dólares que representan el 75.48% del total.

Cabe mencionar que, la Industria Automotriz tiene una gran importancia en este subsector, ya que considerando las Industrias Terminal y de Autopartes, participó con \$4,489.4 millones de dólares que representaron el 16.77% del total de las exportaciones en 1990.

Resumiendo, puede concluirse que el subsector Productos Metálicos y Equipo es el más importante de los no petroleros si consideramos el monto de sus exportaciones, su participación en el total de las del país y el gran crecimiento que ha registrado en los últimos años.

3.2.5.13 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dls.
1983	75,042
1984	74,687
1985	67,908
1986	63,578
1987	68,295
1988	90,151
1989	108,276
1990	127,288

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SUBSECTOR

SECTOR: INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
SUBSECTOR: OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dls.): \$127.3

PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 7.84%

PUNTO MAXIMO AÑO: 1990
 VOLUMEN (millones U.S. dls.): \$127.3

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 0.48%

EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR EN 1990: 0.86%

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990

NUMERO DE EMPRESAS: 21

VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dls.): \$152.1

EN LAS EXPORTACIONES DEL SUBSECTOR:

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION: Bienes de Consumo

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dls.)

JUGUETES, JUEGOS Y ARTICULOS PARA DEPORTE \$36.9

GLOBOS PARA RECREO \$27.7

ALHAJAS Y OBRAS DE METAL FINO Y FANTASIA \$8.9

ANALISIS DEL SUBSECTOR

Este subsector tuvo exportaciones en 1990, por un total de \$127.3 millones de dólares. Su participación dentro del total de las exportaciones es muy pequeña (0.48%), ocupando el lugar 17 de los veinte subsectores considerados. Su participación en el sector Industrias Manufactureras es irrelevante, no llegando siquiera al 1%; comparte el último lugar en el subsector Productos Plásticos y de Caucho.

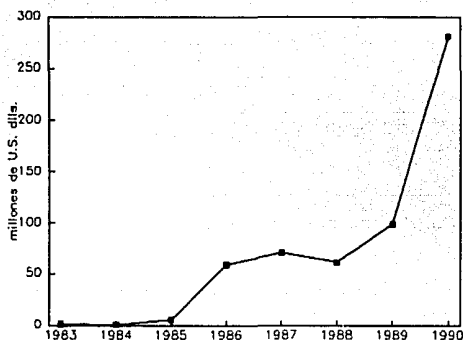
Los principales productos del subsector los constituyen Juguetes, juegos y artículos para deporte con \$36.9 millones de dólares y Globos para recreo con \$27.7 millones de dólares. Su participación dentro del total de exportaciones en el sector es poco significativa, debido a que no llega ni siquiera al 1%.

La distribución de las exportaciones por el tipo de bien es la siguiente: bienes de consumo 67%, bienes intermedios 23% y bienes de capital 10%.

En este sector existen 21 empresas ALTEX, cuyo volumen de exportaciones fue en 1990 de \$152.1 millones de dólares.

3.2.6 OTROS (SERVICIOS)

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dls.
1983	1,375
1984	974
1985	5,381
1986	59,226
1987	70,526
1988	61,229
1989	98,425
1990	281,241

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SECTOR

SECTOR: OTROS (SERVICIOS)

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dls.): \$281.2
 PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 113.85%
 PUNTO MAXIMO AÑO: 1990
 VOLUMEN (millones U.S. dls.): \$281.2

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990: 1.05%

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990

NUMERO DE EMPRESAS: 0
 VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dls.): \$0.00
 EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR: 0.00%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION EN 1990: Bienes de Uso Intermedio

ANALISIS DEL SECTOR

Las exportaciones registradas en el sector Otros (Servicios) alcanzaron la cifra récord de \$281.2 millones de dólares. Su participación porcentual en el total de las exportaciones fue de 1.05.

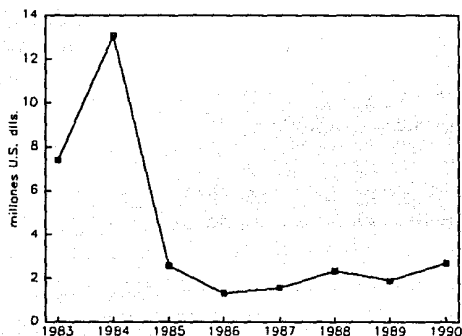
Si consideramos el monto de las exportaciones dentro del total, este sector es el de menor importancia.

El sector de Otros (Servicios) ha experimentado el mayor crecimiento anual promedio, en virtud de que en el período 1983-1990, fue de 113.85%. Sin duda, esta tendencia continuará, ya que actualmente, así se comportan los mercados internacionales. Con la apertura financiera del sector Servicios que México realizará, este sector será uno de los más importantes.

El crecimiento relativo del sector, es decir, su participación dentro del total de las exportaciones, también ha mostrado una tendencia ascendente.

3.2.7 PRODUCTOS NO CLASIFICADOS

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dls.
1983	7,378
1984	13,079
1985	2,562
1986	1,314
1987	1,559
1988	2,334
1989	1,877
1990	2,680

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SECTOR

SECTOR:

PRODUCTOS NO CLASIFICADOS

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dls.):

\$2.7

PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO:

(13.47%)

PUNTO MAXIMO AÑO:

1984

VOLUMEN (millones U.S. dls.):

\$13.1

PARTICIPACION PORCENTUAL

EN LAS EXPORTACIONES TOTALES EN 1990:

0.01%

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS ALTEX EN 1990

0

NUMERO DE EMPRESAS:

VOLUMEN DE EXPORTACIONES (millones U.S. dls.):

\$0.00

EN LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR:

0.00%

TIPO DE BIEN DE MAYOR EXPORTACION:

Bienes de Uso Intermedio

ANALISIS DEL SECTOR

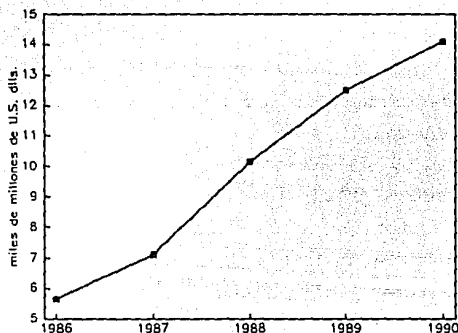
Este sector es el último en importancia en la clasificación sectorial, por su bajo nivel de exportaciones, teniendo una participación del 0.01% y exportaciones por un valor de \$2.7 millones de dólares.

Cabe destacar, que no cuenta con una subclasificación por tratarse de productos poco comunes en las actividades de comercio exterior que realiza el país.

En el período analizado (1983-1990), mostró un decremento del 13.47%, lo que indica su poco desarrollo, sin embargo, es importante mencionar el crecimiento que tuvo en 1984, ya que a pesar de ser el sector de menor desenvolvimiento entre 1983 y 1990, en aquel año tuvo un crecimiento del 33%.

3.2.8 INDUSTRIAS MAQUILADORAS

COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LAS EXPORTACIONES



AÑO	EXPORTACIONES miles U.S. dls.
1986	5,645,000
1987	7,105,000
1988	10,145,700
1989	12,495,200
1990	14,095,300

INDICADORES SOBRE EL COMPORTAMIENTO DEL SECTOR

SECTOR: INDUSTRIAS MAQUILADORAS

EXPORTACIONES

VOLUMEN EN 1990 (millones U.S. dls.): \$14,095.3

PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO: 18.68%

PUNTO MAXIMO AÑO: 1990
VOLUMEN (millones U.S. dls.): \$14,095.3

TRES PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A SU VOLUMEN REGISTRADO EN 1990 (millones U.S. dls.)

MATERIALES Y ACCES. ELECTRICOS Y ELECTRONICOS \$4,196.5

EQUIPO DE TRANSPORTE \$3,897.5

MAQUINARIA Y APARATOS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS \$1,936.9

ANALISIS DE LAS INDUSTRIAS MAQUILADORAS

Las Industrias Maquiladoras constituyen un sector de la economía que día con día cobra mayor importancia, ya que representa una importante fuente de generación de divisas y de empleos, produce un desarrollo regional en la zona en que se localiza, permite tener acceso a nuevas tecnologías desarrollando las existentes, logra que la mano de obra esté mejor capacitada, etc. En 1990, el promedio de personal ocupado en toda la Industria Maquiladora del país ascendió a la cantidad de 446,258, localizándose el 93% en las entidades fronterizas.

Casi la totalidad de la Industria Maquiladora se localiza en la zona fronteriza norte (el 95.56% de las exportaciones en 1990 fueron realizadas por empresas localizadas en esta zona), comprendiendo los estados de Baja California Norte, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas. Las principales ciudades de acuerdo con el monto de exportaciones realizadas por empresas maquiladoras localizadas en ellas son: Ciudad Juárez, Chih. con una participación del total exportado del 25.63%, Tijuana, B.C.N. con el 16.92%, Matamoros, Tamps. con 13.82%, Ciudad Reynosa, Tamps. con el 6.51% y Chihuahua, Chih. con el 5.24%.

Guadalajara, la zona del Estado de México y el Distrito Federal son las principales entidades no fronterizas donde se localizan Industrias Maquiladoras, aunque su participación dentro del total exportado es poco significativa (1.8%).

Las exportaciones realizadas por este sector no se consideran dentro de la clasificación del Banco de México, en virtud de que el Grado de Integración Nacional en estas industrias es muy bajo.

En 1990, las ventas totales al exterior realizadas por empresas maquiladoras ascendieron a \$14,045.1 millones de dólares, cifra récord en la historia del sector. Si a estas exportaciones le sumáramos las realizadas por la industria no maquiladora, las primeras representarían el 52%, con lo que se manifiesta su importancia en nuestra economía.

Los productos exportados por este sector, se clasifican de la siguiente manera:

- 1.- Productos alimenticios
- 2.- Productos textiles
- 3.- Calzado y productos de cuero
- 4.- Muebles de madera y metal
- 5.- Productos químicos
- 6.- Equipo de transporte
- 7.- Equipo y herramienta no eléctricos
- 8.- Maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos
- 9.- Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos
- 10.- Juguetes y artículos deportivos
- 11.- Otras industrias manufactureras
- 12.- Servicios

En el Cuadro Resumen 10 se presentan las exportaciones de los anteriores productos, realizadas durante el período 1986 - 1990.

Los principales productos exportados, considerando el monto de sus exportaciones en 1990 y su participación dentro del total exportado por el sector, fueron: Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos con \$4,196.5 millones de dólares (29.88%), Equipo de transporte con \$3,897.5 millones de dólares (27.75%), Maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos con \$1,936.9 millones de dólares (13.69%), Muebles de madera y metal con \$662.1 millones de dólares

(4.71%) y Productos textiles con \$658.5 millones de dólares (4.69%).

Como puede observarse, con tan sólo lo exportado por Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, y Equipo de transporte se alcanza el 57.63% del total de lo exportado por las Industrias Maquiladoras.

El crecimiento anual promedio del sector maquilador de 1986 a 1990 fue del 25.59%. Los productos con mayores tasas de crecimiento en promedio fueron: Productos químicos con 128.90%, Muebles de madera y metal con 46.05%, Productos alimenticios con 37.16%, Servicios con 31.81%, y Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos con 31.65%.

Aunque los Productos químicos registraron un gran crecimiento en el período 1986-1990 (128.90%), cabe mencionar que, su participación en el total de las exportaciones es de poca importancia, ya que sólo representó el 1.08% en 1990, ocupando el penúltimo lugar, en cambio, los Muebles de madera y metal que participaron en 1990 con el 4.71% del total exportado por el sector, ocupando el sexto lugar en importancia, tuvieron un crecimiento del 46.05% anual promedio. El crecimiento anual promedio de Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, y Equipo de transportelos (los dos principales productos en cuanto a su participación en el sector se refiere), fue de 31.65% y 24.51%, respectivamente.

3.3 CONCLUSIONES DEL DIAGNOSTICO

- EL PROBLEMA QUE MEXICO ENFRENTA PARA INCREMENTAR SUS EXPORTACIONES ES DE OFERTA

Como pudo observarse en el análisis realizado de los sectores y subsectores de exportación en el período de 1983 a 1990, la participación de los subsectores en el total de las exportaciones es muy dispareja. Tan sólo dos subsectores, Petróleo Crudo y Gas Natural, y Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo aportaron en 1990, prácticamente el 60% del total de las exportaciones realizadas por el país. En cambio, los demás subsectores participaron con porcentajes menores al 7% de las exportaciones totales. Los subsectores Agricultura y Silvicultura, y Química que son los que les siguen, representaron el 6.43% y 6.27% del total de las exportaciones, respectivamente. Alimentos y Bebidas es el quinto subsector en importancia, de acuerdo con el monto de sus exportaciones, participando con el 4.09%, mientras que los subsectores restantes, participan con porcentajes menores al 4%.

En muchos subsectores sucede que aún cuando existe un número considerable de productos de exportación, con tan sólo dos o tres de ellos se llega a alcanzar, hasta el 70% de las exportaciones totales que realiza dicho subsector, lo que indica que no existe una adecuada diversificación de productos en el exterior. Para citar algunos casos, mencionaremos el sector Agricultura y Silvicultura; las exportaciones que generan los productos Legumbres y hortalizas frescas, Jitomate y Café crudo en grano representan el 70% de las ventas del sector que está constituido por 23 productos clasificados. En el caso del subsector Alimentos y Bebidas que cuenta también con 23 productos clasificados sucede algo similar; el 56% lo aportan cuatro productos, Camarón congelado, Cerveza, Legumbres y

frutas preparadas y/o en conservas, y Tequila y otros aguardientes. Esta situación también se presenta en el total de las exportaciones, ya que en tan sólo tres productos (Petróleo crudo, Automóviles para transporte de personas y Motores para automóviles), de un total de 196, se concentra el 48% de lo exportado en 1990.

Podemos afirmar que el problema principal que enfrenta México para incrementar sus exportaciones es la falta de oferta, debido a que son pocos los productos que se exportan en volúmenes importantes, por lo que se deduce que para los demás productos se requiere modificar aspectos para hacerlos más competitivos, y por ende, más atractivos a los mercados externos, logrando así un incremento en su demanda.

Innegablemente, México ha tenido un crecimiento en sus exportaciones, más no el suficiente para consolidarse como país exportador. Se requiere de una estrategia de diversificación de productos, debido a que al concentrar las exportaciones en unos cuantos productos, la economía del país se hace muy vulnerable.

- SOLAMENTE LAS INDUSTRIAS DE PETROLEO CRUDO Y AUTOMOTRIZ SE CONSIDERAN CONSOLIDADOS EN SUS EXPORTACIONES

Los subsectores de Petróleo Crudo, y de la Industria Automotriz, ésta última constituida por Autopartes e Industria Terminal, son los únicos que pueden considerarse como consolidados, es decir, que por el monto de sus exportaciones son subsectores que no necesitan de apoyo prioritario para exportar, debido a que ya tienen aceptación en los mercados externos y cuentan con la infraestructura y experiencia necesarias para seguir desarrollando su potencial exportador.

El subsector Petróleo Crudo y Gas Natural se considera como consolidado, ya que con el monto de sus exportaciones en 1990, aportó el 33.32% del total de las exportaciones; también se puede considerar como consolidada la Industria Automotriz, debido a que su participación en el total de las exportaciones de 1990, fue del 16.77%. Como ya se había comentado, la Industria Automotriz se subdivide en Industrias Terminal y de Autopartes. La Industria Terminal, compuesta por Automóviles para transporte de personas y de carga, y Chasis con motor para toda clase de vehículos, participó con el 6.79% de las exportaciones totales de 1990. Por otro lado la industria de Autopartes está subdividida de la siguiente manera: Motores para automóviles, Muelles y sus hojas para automóviles, Partes sueltas para automóviles y Partes o piezas para motores.

Tomando en cuenta que, las grandes empresas de la Industria Automotriz son transnacionales, puede afirmarse que son muy pocas las empresas mexicanas que han incursionado exitosamente en los mercados internacionales, es decir, las de la Industria de Autopartes y PEMEX.

Los demás subsectores e industrias los consideramos como No Consolidados, ya que su participación en el total de las exportaciones no es relevante.

El hecho de que la mayoría de los subsectores no son consolidados en sus exportaciones, viene a confirmar la premisa establecida en la conclusión anterior, de que el problema que México enfrenta para incrementar sus exportaciones es la oferta.

- EXPORTACION DE BIENES DE CAPITAL MUY REDUCIDA

El volumen de exportaciones de bienes de capital es un indicador del grado de desarrollo industrial de los países,

ya que para poder producirlos se requiere de una industria capaz de innovar, desarrollando tecnología y diseño. Basados en lo anterior, y considerando que el monto de las exportaciones mexicanas de bienes de capital representaron el 5.23% del total exportado en 1990, se puede afirmar que México sigue siendo un país poco industrializado.

El reto que se presenta en la industria nacional, es invertir en investigación para desarrollar nuestra propia tecnología, con la finalidad de ser independiente y poder producir siendo más competitiva.

- EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA HA SIDO MUY IMPORTANTE PARA EL PAIS

En los últimos años la Industria Maquiladora ha sido uno de los sectores de mayor importancia para el país, por la generación de divisas al país, de empleos, por la capacitación a la fuerza laboral, el acceso a nuevas tecnologías, etc.

Para ejemplificar su importancia en nuestra economía como sector exportador, baste mencionar que en 1990 registró ventas al exterior por el equivalente al 50% de las exportaciones totales (recordemos que el Banco de México las contabiliza aparte); si se consideraran como exportaciones en la Balanza Comercial, ésta resultaría muy favorable para nuestro país.

Fomentar y apoyar a esta industria, en principio puede resultar de gran beneficio para el país, siempre y cuando se aproveche primero la experiencia de éstas industrias en los mercados internacionales y segundo el acceso de la nueva tecnología para poder desarrollar una propia.

La gran desventaja que presenta este sector es que casi no existe vinculación con la industria nacional en el suministro de los insumos. Prácticamente la única aportación que se realiza a estas industrias es la fuerza laboral debido a que el Grado de Integración Nacional es muy bajo.

4. ESTRATEGIAS PROPUESTAS PARA DESARROLLAR EL POTENCIAL DE LA OFERTA EXPORTABLE

El objetivo de este capítulo consiste en proponer estrategias concretas que permitan a México, aprovechar el potencial de su oferta exportable. Estas estrategias deben formularse a partir del diagnóstico sectorial realizado y de la determinación de los problemas que se presentan como un común denominador en los sectores y subsectores de exportación.

El análisis de la problemática es tratado a nivel general y en forma breve, haciendo referencia sólo en algunas ocasiones a una industria en particular, en virtud de que si el objetivo fuera detectar los problemas específicos que sufre cada sector, subsector e industria, se requeriría de un estudio tan profundo que podría ser tema de otra tesis.

4.1 PROBLEMÁTICA

La problemática que enfrentan las empresas para incrementar sus exportaciones o incursionar en los mercados internacionales tiene diversos orígenes.

Enseguida se mencionan los principales problemas que afectan de manera global al sector exportador, agrupadas de acuerdo con el entorno en el que se presentan: a nivel del proceso productivo, a nivel nacional e internacional.

acuerdo con el entorno en el que se presentan: a nivel del proceso productivo, a nivel nacional e internacional.

4.1.1 PROCESO PRODUCTIVO

FRAGMENTACION DE LA INDUSTRIA NACIONAL

Uno de los grandes problemas que enfrenta la industria mexicana, es la inadecuada integración de las cadenas productivas. Cuando existe algún problema en cualquiera de las etapas de la producción (suministro de insumos, costo, calidad, etc.), éste repercute en el precio final y en la calidad del producto.

Lo anterior resulta ser el problema más frecuente del subsector de Alimentos, Bebidas y Tabaco, por la fragmentación tan grande que existe entre los productores y procesadores, que provocan problemas de recolección y producción masiva, por lo que el papel del intermediario es muy importante.

EL abastecimiento de materias primas, en la Industria del Calzado representa un importante problema, ya que es insuficiente, obligando a que se tenga que importar entre un 30% y un 50% del cuero utilizado en la manufactura de zapatos.

La Industria del Mueble de Madera se encuentra fragmentada y atomizada; el 95% de empresas existentes en el mercado, son micro y pequeñas, 4% son medianas y tan sólo el 1% son grandes. Lo anterior provoca que haya problemas de abastecimiento, precio y calidad de la materia prima (la madera, sus derivados y herrajes). Otro problema con el abasto de madera, es que al existir un régimen ejidal, los pequeños propietarios reciben permisos temporales por parte

del gobierno federal para trabajar las tierras, lo que provoca inseguridad para efectuar inversiones considerables, y por ende una mala calidad en la madera. El régimen de pequeña propiedad contempla una extensión máxima de 800 hectáreas, impidiendo que la explotación forestal aproveche economías de escala. La mínima superficie para que la explotación sea rentable, es de 2,500 hectáreas.

INSUFICIENTE CAPACIDAD DE PRODUCCION

Se refiere a la insuficiente capacidad instalada de las empresas, para atender los volúmenes demandados.

En la Industria del Mueble de Madera, la capacidad productiva resulta ser un problema de gran peso, ya que al estar formada en su mayoría por micro y pequeñas empresas, las cuales se encuentran geográficamente dispersas, es difícil conjuntar su producción para poder cubrir los volúmenes solicitados.

En la Industria Textil, no se tiene una capacidad instalada adecuada, baste decir que las cuotas establecidas con Estados Unidos están subutilizadas.

TECNOLOGIA ATRASADA

No obstante que en la mayoría de las industrias, los procesos productivos no están muy tecnificados, la tecnología no es un problema crítico general. Por ejemplo, en la Industria del Calzado o de la Confección no afecta la tecnología utilizada, debido a que los productos dependen, en gran medida, de la mano de obra. Sin embargo, existen otras industrias como la Química y la de Autopartes, donde la tecnología es un aspecto muy relevante, ya que sus productos

deben tener especificaciones técnicas precisas y normas de manufactura estrictas.

ALTO COSTO FINANCIERO

En la mayoría de las empresas, el alto costo financiero representa uno de los principales problemas. Esto se puede deber a tres razones: desconocimiento de los programas de financiamiento que otorga Bancomext, S.N.C. con tasas preferenciales; estructuras financieras débiles derivadas de un excesivo apalancamiento y plazos cortos de financiamiento.

4.1.2 ENTORNO NACIONAL

EXCESIVOS TRAMITES ADUANALES

En algunos sectores, los trámites aduaneros representan un gran problema, por lo complejo de los procedimientos y los numerosos requisitos que deben cumplirse.

PROBLEMAS OPERATIVOS PARA HACER EFECTIVOS LOS APOYOS FISCALES

Un ejemplo de estos problemas operativos, lo constituye la devolución del Impuesto al Valor Agregado (I.V.A.) por la compra de insumos provenientes del extranjero, para ser integrados a productos nacionales de exportación, ya que es un proceso complicado y dilatado.

Muchos empresarios prefieren solicitar la devolución del I.V.A., aprovechando su categoría de empresas ALTEX, ya que por esta vía el pago es más rápido.

INADECUADA INFRAESTRUCTURA DE VIAS DE COMUNICACION

La red del sistema ferroviario nacional tiene grandes problemas: no cubre todo el territorio nacional, las locomotoras y vagones son viejos, su capacidad es insuficiente para cubrir la demanda de servicio y sus tarifas son superiores a las de los trenes conectantes en Estados Unidos.

Tampoco se cuenta con la infraestructura portuaria necesaria para fomentar las exportaciones. Se carece de terminales especializadas para maniobras de carga y descarga. Tanto en los puertos marítimos como en los aéreos no se tienen frigoríficos y en las carreteras federales no existe una red en frío donde se puedan almacenar productos perecederos.

El sistema nacional de carreteras no es de la magnitud, ni de la calidad necesaria para brindar un buen servicio que permita reducir costos de transporte.

La falta de puentes fronterizos, también es un problema, ya que impide un flujo ágil en el transporte de mercancías, tanto a los Estados Unidos, como a Centroamérica.

FALTA DE INFRAESTRUCTURA DE SERVICIOS EN ZONAS INDUSTRIALES

No contar con una infraestructura adecuada en lo referente a: carreteras, servicios médicos, agua, drenaje, zonas habitacionales, escuelas técnicas, transporte, etc., es una limitante para el establecimiento de nuevas industrias. Las empresas maquiladoras de Tijuana padecen está problemática. En gran medida, esto se debe a la falta de planeación urbana, ya que las plantas se han establecido desordenadamente. Con esta situación se limita el gran

potencial que tiene el sector maquilador, y para ello sólo basta mencionar que las maquiladoras en Tijuana, tuvieron una tasa de crecimiento anual del 20% a finales de los ochenta, mientras que en 1990, esta tasa fue de tan sólo un 5%.

EXPORTACION OCASIONAL

La tendencia de olvidar los mercados externos cuando el mercado nacional recupera o incrementa sus niveles de demanda, es mucho más frecuente en las empresas que acudieron a ellos por contracción de la demanda interna. Esta situación repercute con el descrédito del productor ocasional y lo peor del caso, con frecuencia, del propio país en el cual está radicando.

DESCONOCIMIENTO DE OPCIONES DE FINANCIAMIENTO

En muchos casos, éste es un problema que limita el potencial exportador. No obstante que, existe el suficiente financiamiento para apoyar a las empresas exportadoras con tasas de interés a niveles internacionales, éstas desconocen los programas de apoyo financiero que ofrece la banca de segundo y primer piso.

4.1.3 ENTORNO INTERNACIONAL

MAYOR COMPETENCIA

El proceso de regionalización de mercados y la mayor interdependencia entre los países, provocan una gran competencia internacional, en lo referente a: precio, calidad, servicio, diseño, etc., no tan sólo para los que ya

forman parte de este comercio, sino también para aquellos que intentan participar en él.

BARRERAS NO ARANCELARIAS

Estas tienen un carácter difícil de establecer, y por ello mismo, son más difíciles de eludir o superar, ya que están justificadas por razones técnicas o fitosanitarias, como las normas de envase, contenido y manufactura que son diseñadas para proteger al consumidor local o equiparar los equipos y partes importados con los existentes en el mercado.

Amparadas en su supuesta justificación, las autoridades aduanales de muchos países utilizan con frecuencia en forma abusiva estas disposiciones, para ejercer un proteccionismo disfrazado y así favorecer a pocas organizaciones internas. Tal es el caso del embargo atunero, practicado por los Estados Unidos a México.

El sistema de cuotas es un mecanismo consistente en restricciones cuantitativas por categoría de productos al volumen que un país puede exportar a otro. Los países importadores las utilizan para proteger a sus industrias productos,

ARANCELES ALTOS

Existen algunos países que continúan ejerciendo políticas proteccionistas mediante la elevación de aranceles. Este problema afecta sólo a algunas industrias del país.

PRECIOS INTERNACIONALES

En algunos productos mexicanos resulta que, además de no contar con la adecuada tecnología que les permita producir a precios competitivos, existen países que aplicando medidas proteccionistas, subsidian a sus productos, lo que les permite ofrecer mejores precios.

TRANSPORTE

El transporte es uno de los problemas de mayor incidencia en los sectores de exportación, debido a lo complejo de la logística que involucra. Muchas veces se tienen conexiones entre diferentes medios de transporte, vías marítima, aérea y terrestre, maniobras de carga y descarga, almacenamiento, etc., que influyen en el precio de los productos, por lo que una inadecuada infraestructura de comunicaciones obstaculiza el crecimiento de las exportaciones.

Como podrá suponerse, una inadecuada infraestructura repercutirá considerablemente en el costo del transporte y muchas veces, pone en riesgo el éxito de la operación.

EMPAQUE

En bienes de consumo final, el empaque es, además de un mecanismo de contención que debe cumplir con normas y regulaciones internacionales, un instrumento promocional muy sensible a los gustos, preferencias y percepciones del entorno cultural predominante en cada mercado.

En el caso de la Industria de Alimentos, el problema principal del empaque, no es el costo, sino las limitaciones en cuanto a calidad, principalmente en las latas.

CANALES DE COMERCIALIZACION

Los canales de comercialización de un producto varían de acuerdo con el mercado-meta elegido. En algunos mercados, estos canales son muy rígidos y dado que no se tiene un amplio conocimiento de ellos, los productos mexicanos no pueden penetrarlos. Esto se origina principalmente debido a que no se cuenta con empresas de representación, cadenas de servicio al cliente, así como adecuadas campañas de promoción y publicidad.

FUNCIONES MUY LIMITADAS DE LAS EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR

Actualmente, existen en México 65 Empresas de Comercio Exterior (ECEX) mediante las cuales se realiza el 6% de las exportaciones mexicanas, mientras que en Japón existen nueve "Sogo-Shoshas", "Trading Companies" o ECEX, que realizan el 51% de las exportaciones japonesas. Como puede apreciarse, existe una gran diferencia en la función que desarrollan en ambos países; en México, la participación de este tipo de empresas no tiene mucha relevancia.

En su mayoría, las ECEX son pequeñas, ya que, el 75% cumple apenas con el capital mínimo (\$100 mil dólares) requerido para considerarse como tal.

La diversificación de productos, mercados y funciones es insuficiente, además de no tener filiales en el exterior.

Las ECEX no asumen riesgo en la comercialización internacional ni consolidan oferta exportable.

Finalmente, puede apreciarse que estas empresas no han recibido el apoyo financiero suficiente, ya que la banca de primer piso otorga recursos crediticios en base a los activos, y con los que cuentan estas empresas, son en gran medida, intangibles. Adicionalmente, debe señalarse que, existe una fuerte concentración en el uso de los recursos crediticios, solamente cinco ECEX absorben el 50% del redescuento, mientras que dos, absorben el 50% de los promocionales.

A manera de conclusión, podemos señalar que la problemática que aquí se ha tratado, se debe, fundamentalmente, a que México es un país con poca experiencia en los negocios internacionales. Como pudo apreciarse en el diagnóstico sectorial realizado, apenas se ha corregido el sesgo antiexportador que durante muchos años tuvimos, en virtud del modelo de sustitución de importaciones, con el que se pretendió desarrollar la industria cerrando nuestras fronteras.

4.2 ESTRATEGIAS PROPUESTAS

Una vez que se ha analizado la problemática general que se presenta en la mayoría de los sectores y subsectores de exportación, y basados en el diagnóstico sectorial realizado, proponemos tres estrategias concretas que involucran a la totalidad del sector exportador, con las que pretendemos sentar las bases para que las exportaciones de productos mexicanos se incrementen y logremos, a la vez, consolidarnos como país exportador.

Estas estrategias no fueron diseñadas con el objetivo de resolver un problema específico de una cierta industria, más bien, dichas estrategias se diseñaron pensando en que el país necesita mecanismos más eficientes para ofrecer un mejor y más amplio apoyo al sector exportador en el proceso de apertura por el que se atraviesa. Además, se decidió hacerlo con este enfoque, en virtud de que el diagnóstico y el análisis de la problemática realizados, abarca todos los sectores y subsectores de exportación.

En el capítulo dos de esta tesis, se comentan las estrategias que se proponen en el Plan Nacional de Desarrollo y el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994, las cuales van dirigidas a lograr la modernización industrial, intentando resolver los principales problemas que afectan a la industria y al comercio exterior de México. Dichas estrategias indudablemente están bien fundamentadas y de ninguna manera las que se proponen, buscan sustituir a las anteriores, sino que por el contrario, se pretende que sean complementarias y que fortalezcan la política que actualmente desarrolla el gobierno, basada en la apertura comercial.

OBJETIVOS GENERALES

Las estrategias propuestas pretenden aprovechar al máximo el potencial exportador de la industria nacional, logrando que se cumplan los siguientes objetivos:

- Estar en posibilidad de definir estrategias por industria y producto con la finalidad de incrementar nuestra participación en los mercados externos, partiendo del supuesto de que nuestros productos deben adecuarse a las necesidades de los mercados internacionales.

- Asignar de una manera adecuada los recursos destinados al fomento de las exportaciones, optimizando la aplicación de los recursos económicos, humanos, técnicos y materiales, buscando que el apoyo sea selectivo y eficiente.
- Lograr que el industrial mexicano tenga una mentalidad proactiva, es decir, que salga a los mercados internacionales a ofrecer sus productos para romper con la inercia de esperar, a que las solicitudes de compra vengan del exterior.
- Desarrollar una cultura exportadora en la fuerza laboral, que nos permita cubrir las demandas de los mercados externos en cuanto a calidad, precio, servicio, volúmenes de producción y tiempos de entrega.
- Lograr que los sectores con potencial exportador tengan presencia en los mercados externos, tanto para detectar oportunidades de negocios como para promover sus productos.
- Lograr que la industria exportadora sea más eficiente y profesional en los negocios internacionales.
- Brindar un amplio apoyo a las empresas exportadoras, pero de manera selectiva, es decir, sólo a aquellas que han probado tener la capacidad para aprovechar eficazmente, estos apoyos y hacerlos redituables.
- Hacer extensivos al mayor número de empresas los apoyos generales que se ofrecen al sector exportador.

Una vez que se han establecido los objetivos para aprovechar al máximo el potencial de la oferta exportable, y

a la vez consolidarnos como país exportador, se explican las tres estrategias propuestas.

4.2.1 ESTUDIOS DE POSICION COMPETITIVA POR INDUSTRIA Y POR PRODUCTO

JUSTIFICACION

En en nuestro país no se han llevado a cabo actividades encaminadas a lograr una base de información comercial que permita conocer las fuerzas y debilidades de nuestros productos dentro de un contexto de comercio internacional, y como consecuencia de esta desventaja competitiva, no se está en la posibilidad de desarrollar estrategias precisas para que nuestra oferta exportable pueda penetrar en los mercados internacionales.

CONCEPTO

La penetración de los productos con oferta exportable en el comercio exterior deberá de realizarse con inteligencia comercial, lo anterior presupone la realización de estudios que permitan analizar la problemática que padece la industria, determinando sus fuerzas y debilidades, para que posteriormente, al ser comparados con los competidores que tendrán en los mercados-meta que se intentan penetrar, el industrial mexicano esté en posibilidades de definir su posición competitiva y las estrategias que deberán desarrollarse para lograr participar en dichos mercados, con apoyo del gobierno y del sector privado.

OBJETIVOS

- Conocer las características que de nuestros productos se demanden en los mercados internacionales.
- Tener un conocimiento profundo sobre el entorno del mercado donde se desea que penetren los productos, y se pueda medir la viabilidad de los proyectos, con base en el estudio de posición competitiva realizado.
- Contar con una herramienta que permita apoyar en la toma de decisiones al momento de las negociaciones con clientes extranjeros.
- Minimizar el riesgo de no tener éxito en los mercados-meta seleccionados.

ENFOQUE

Los estudios de posición competitiva deberán ser desarrollados para aquellas industrias cuyos:

- Productos tengan oferta ya disponible, y
- Productos que no tengan oferta en los mercados internacionales, pero que se haya visualizado su potencial exportador.

4.2.2 REDEFINICION DE LAS FUNCIONES DE LAS EMPRESAS DE COMERCIO EXTERIOR Y MODIFICACION DE LAS POLITICAS DE APOYO A ELLAS

JUSTIFICACION

Para poder incursionar en los mercados externos exitosamente, es necesario que los productos cumplan con lo demandado en cuanto a calidad, precio, servicio, volúmenes de producción, etc., lo cual representa un grave problema para la industria nacional, debido a que está formada en su mayoría por micro y pequeñas industrias, se encuentra fragmentada, tiene poca experiencia en el comercio exterior y carece de información comercial.

El costo para aprender a exportar es muy alto, por lo que pretender que estas empresas exporten directamente, sería un error.

En virtud de lo anterior, se requiere que las empresas de Comercio Exterior (ECEX) redefinan sus funciones y se conviertan en verdaderos catalizadores para el crecimiento del comercio exterior mexicano. Hasta el momento, la labor de las ECEX ha sido muy limitada, pero con una adecuada reorientación y un apoyo adecuado y suficiente, podrán constituirse en los principales exportadores directos del país, impulsando fuertemente el incremento de las exportaciones.

CONCEPTO

Contando con Empresas de Comercio Exterior altamente especializadas y con profesionales en la prestación de servicios de comercio exterior, se puede contrarrestar la inexperiencia del exportador mexicano.

Esta especialización permite brindar asesoría en cuanto a la logística para la exportación, trámites aduanales, normas técnicas y fitosanitarias del mercado-meta, opciones de financiamiento e información comercial y tecnológica.

Con una adecuada red de oficinas de representación, comercializadoras y bodegas, ubicadas estratégicamente, las ECEX podrán promover agresivamente las exportaciones de productos mexicanos en el exterior, y por otro lado, constituirse en el enlace entre los mercados-meta y el exportador mexicano, proporcionándole a éste, información sobre oportunidades de negocios.

Con toda esta información e infraestructura, las ECEX pueden consolidar oferta exportable que cumpla con las demandas de calidad, precio, servicio, volumen, tiempo de entrega, empaque y embalaje.

OBJETIVOS

- Consolidar oferta exportable
- Ofrecer servicios especializados de comercio exterior
- Promover agresivamente los productos mexicanos en el exterior
- Detectar oportunidades comerciales

ENFOQUE DE LA ESTRATEGIA

La estrategia deberá dirigirse a Empresas de Comercio Exterior con probada capacidad empresarial y potencial para convertirse en una altamente eficiente.

4.2.3 PROYECTOS PRODUCTO-MERCADO

JUSTIFICACION

Las políticas de apoyo de la administración pública al sector exportador siempre han sido abiertas hacia todo aquel que ha querido exportar, sin embargo, los resultados no han sido satisfactorios, ya que aún no se ha logrado consolidar la oferta exportable, por lo que resulta imprescindible reorientar las estrategias de promoción en apoyo al comercio exterior.

CONCEPTO

Con esta estrategia se busca desarrollar acciones de promoción selectiva, canalizando recursos y esfuerzos hacia objetivos específicos, sin descuidar el mantenimiento y consolidación de los instrumentos de promoción global.

El impulso de acciones selectivas permitirá hacer buen uso de los recursos disponibles, al dirigirlos a proyectos que arrojen resultados y esfuerzos concretos, susceptibles de ser medidos y evaluados. Además, la canalización de los recursos va a permitir identificar y desarrollar la oferta exportable de productos dirigidos a mercados específicos, intensificando labores de inteligencia comercial. En estos proyectos se destaca la clara orientación a resolver aspectos problemáticos que obstaculizan la exportación, tales como, consolidación de la oferta exportable, empaque, transporte, tecnología, etc.

OBJETIVOS

- Identificar nichos de mercado específicos, en los que México pueda ser competitivo.
- Incrementar la participación en mercados-meta.

- Incorporar nuevos productos y/o empresas al mercado seleccionado, con base en el conocimiento claro de los mecanismos que los rigen.
- Diversificar los mercados.
- Resolver cuellos de botella que obstaculicen el comercio exterior del país.
- Participación de un número reducido de empresas seleccionadas con el objeto de garantizar el logro de las metas establecidas.

ENFOQUE DE LA ESTRATEGIA

La estrategia deberá dirigirse a:

- Productos con oferta ya disponible.
- Adecuar la oferta exportable a los mercados-meta y desarrollo de la misma.

CONCLUSIONES

- 1.- La producción compartida a escala mundial y la globalización de los mercados, definen la nueva configuración comercial.
- 2.- Con la apertura comercial iniciada en 1983, se ha corregido el sesgo antiexportador.
- 3.- Las medidas de desregulación económica y los apoyos financieros y fiscales han fomentado el crecimiento de las exportaciones, pero debe hacerse más al respecto.
- 4.- Debido a que existe una gran concentración de las exportaciones en algunos productos, se concluye que el problema que enfrenta México para incrementar sus exportaciones, es de oferta.
- 5.- De acuerdo con la clasificación utilizada y el diagnóstico realizado solamente existen dos sectores consolidados en México, la de Petróleo y la Automotriz.
- 6.- La exportación de bienes de capital es muy reducida. La industria nacional deberá realizar inversiones para la investigación con el objetivo de desarrollar una tecnología propia si quiere consolidar su desarrollo industrial.
- 7.- La Industria Maquiladora tiene gran importancia para el fomento a las exportaciones, debido a que genera

divisas, empleos y permite tener acceso a nuevas tecnologías.

- 8.- Los problemas que se presentan como un común denominador en todo el sector exportador, deben resolverse, ya que impiden el crecimiento de las exportaciones. Estos son: inadecuada infraestructura, altos costos financieros, exportación ocasional, barreras no arancelarias, transporte, dificultad para tener acceso a los canales de comercialización de los mercados-meta y funciones muy limitadas de las Empresas de Comercio Exterior (ECEX).
- 9.- Se debe apoyar solamente a los sectores con potencial exportador, ya que por su alto costo, México no se puede dar el lujo de apoyar a aquellos que no tienen posibilidades de incursionar exitosamente en los mercados externos.
- 10.- Se requiere una mentalidad proactiva en el exportador mexicano, que lo lleve a promover agresivamente sus productos en el exterior.
- 11.- Se requiere generar una cultura exportadora que nos permita cubrir las demandas de los mercados externos, en cuanto a calidad, precio, servicio, volúmenes de producción y tiempos de entrega.
- 12.- Se requiere lograr que la industria exportadora sea más eficiente y profesional en los negocios internacionales.
- 13.- Los apoyos globales deben hacerse extensivos al mayor número de exportadores, pero también debe apoyarse ampliamente a las empresas que enfrentan problemas muy

particulares y que cuentan con productos con potencial exportador.

14.- Deben realizarse estudios de posición competitiva por industria y por producto, que permitan definir estrategias generales a nivel sector y estrategias particulares para penetrar en nichos de mercado detectados.

15.- Se requiere una definición de las funciones de Empresas de Comercio Exterior y modificación de las políticas de apoyo a ellas, para que estas puedan prestar servicios de comercio exterior altamente especializados y se conviertan en verdaderos catalizadores del comercio internacional.

16.- Se deben desarrollar proyectos producto-mercado, con los que se brinde un amplio apoyo, para resolver problemas específicos que se presentan en empresas cuyos productos tienen potencial exportador.

ANEXOS

CUADRO RESUMEN 1
EXPORTACIONES TOTALES POR SECTOR Y SUBSECTOR

EXPORTACIONES POR SECTOR Y SUBSECTOR 1983 -1989 (FOB) (CIFRAS EN MILES DE DOLARES)								
S E C T O R	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990*
1. AGRICULTURA Y SILVICULTURA	966,790	1,306,407	1,184,567	1,777,730	1,295,286	1,399,355	1,461,457	1,720,706
2. GANADERIA, APICULTURA, CAZA Y PESCA	221,740	154,440	224,317	320,679	247,721	270,920	292,457	441,736
2.1. GANADERIA Y APICULTURA	214,476	149,517	215,796	308,524	224,656	239,236	245,502	390,015
2.2. CAZA Y PESCA	7,274	4,923	8,520	12,152	23,062	31,685	46,954	51,722
3. INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	15,666,879	15,735,466	13,819,976	6,089,937	8,452,981	6,543,810	7,896,587	9,537,567
3.1. PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL	15,143,223	15,196,391	13,308,776	5,580,240	7,876,986	5,883,528	7,291,832	8,920,672
3.2. EXTRACCION DE MINERALES METALICOS	296,865	288,443	238,477	238,597	267,897	321,426	284,154	316,346
3.3. EXTRACCION DE OTROS MINERALES	226,757	250,607	271,074	269,368	306,044	336,390	318,434	300,026
3.4. OTRAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	31	25	750	1,736	2,053	2,460	2,168	522
4. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	5,447,673	6,985,675	6,427,896	7,782,115	10,588,116	12,287,479	13,014,063	14,789,174
4.1. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	724,609	821,872	751,061	937,350	1,313,444	1,362,531	1,268,106	1,095,180
4.2. TEXTILES, ARTICULOS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO	191,345	275,316	194,615	332,800	566,213	619,422	622,820	632,216
4.3. INDUSTRIA DE LA MADERA	81,899	98,104	72,114	100,488	134,487	181,833	197,469	167,507
4.4. PAPEL, IMPRENTA E INDUSTRIA EDITORIAL	75,100	96,870	86,419	137,701	222,258	321,571	268,863	202,944
4.5. DERIVADOS DEL PETROLEO	737,842	1,244,178	1,351,075	639,593	632,039	617,886	423,728	892,251
4.6. PETROQUIMICA	136,088	160,741	106,799	87,379	120,767	209,833	160,423	290,737
4.7. QUIMICA	627,800	755,945	673,934	829,507	1,093,081	1,384,726	1,537,001	1,678,759
4.8. PRODUCTOS PLASTICOS Y DE CAUCHO	44,074	64,782	41,070	78,250	112,435	156,230	178,776	126,905
4.9. FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	210,237	288,542	312,955	375,019	446,785	520,526	566,679	524,559
4.10. SIDERURGIA	316,555	377,730	239,093	443,099	629,622	761,942	866,665	973,587
4.11. MINEROMETALURGIA	562,276	510,323	401,946	474,159	630,235	804,956	1,033,147	963,155
4.12. PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	1,663,011	2,216,585	2,128,905	3,283,195	4,618,462	5,255,877	5,782,118	7,114,084
4.13. OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	75,042	74,687	67,908	63,578	68,295	90,151	108,276	127,288
5. OTROS (SERVICIOS)	1,375	974	5,381	59,226	70,526	61,229	98,425	281,241
6. PRODUCTOS NO CLASIFICADOS	7,378	13,079	2,562	1,314	1,559	2,334	1,877	2,680
EXPORTACIONES TOTALES	22,311,835	24,196,041	21,664,699	16,031,001	20,656,189	20,565,127	22,764,866	26,773,104

* Las cifras de 1990 son preliminares
FUENTE: INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR, BANCO DE MEXICO.

CUADRO RESUMEN 2
PARTICIPACION PORCENTUAL DE LOS SECTORES EN LAS EXPORTACIONES TOTALES

S E C T O R	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990*
1. AGRICULTURA Y SILVICULTURA	4.33%	5.40%	5.47%	11.09%	6.27%	6.80%	6.42%	6.43%
2. GANADERIA, APICULTURA, CAZA Y PESCA	0.99%	0.64%	1.04%	2.00%	1.20%	1.32%	1.28%	1.65%
3. INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	70.22%	65.03%	63.79%	37.99%	40.92%	31.82%	34.69%	35.62%
4. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	24.42%	28.87%	29.67%	48.54%	51.26%	59.75%	57.17%	55.24%
5. OTROS (SERVICIOS)	0.01%	0.00%	0.02%	0.37%	0.34%	0.30%	0.43%	1.05%
6. PRODUCTOS NO CLASIFICADOS	0.03%	0.05%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%
TOTAL	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

* Las cifras de 1990 son preliminares

CUADRO RESUMEN 3
PARTICIPACION PORCENTUAL DE LOS SUBSECTORES EN LAS EXPORTACIONES TOTALES

S E C T O R	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990*
1. AGRICULTURA Y SILVICULTURA	4.33%	5.40%	5.47%	11.09%	6.27%	6.80%	6.42%	6.43%
2. GANADERIA, APICULTURA, CAZA Y PESCA								
2.1. GANADERIA Y APICULTURA	0.96%	0.62%	1.00%	1.92%	1.09%	1.16%	1.08%	1.46%
2.2. CAZA Y PESCA	0.03%	0.02%	0.04%	0.08%	0.11%	0.15%	0.21%	0.19%
3. INDUSTRIAS EXTRACTIVAS								
3.1. PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL	67.87%	62.81%	61.43%	34.81%	38.13%	28.61%	32.03%	33.32%
3.2. EXTRACCION DE MINERALES METALICOS	1.33%	1.19%	1.10%	1.49%	1.30%	1.56%	1.25%	1.18%
3.3. EXTRACCION DE OTROS MINERALES	1.02%	1.04%	1.25%	1.68%	1.48%	1.64%	1.40%	1.12%
3.4. OTRAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.00%
4. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS								
4.1. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	3.25%	3.40%	3.47%	5.85%	6.36%	6.63%	5.57%	4.09%
4.2. TEXTILES, ARTICULOS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO	0.86%	1.14%	0.90%	2.08%	2.74%	3.01%	2.74%	2.36%
4.3. INDUSTRIA DE LA MADERA	0.37%	0.41%	0.33%	0.63%	0.65%	0.88%	0.87%	0.63%
4.4. PAPEL, IMPRENTA E INDUSTRIA EDITORIAL	0.34%	0.40%	0.40%	0.86%	1.08%	1.56%	1.18%	0.76%
4.5. DERIVADOS DEL PETROLEO	3.31%	5.14%	6.24%	3.99%	3.06%	3.00%	1.86%	3.33%
4.6. PETROQUIMICA	0.61%	0.66%	0.49%	0.55%	0.58%	1.02%	0.70%	1.09%
4.7. QUIMICA	2.81%	3.12%	3.11%	5.17%	5.29%	6.73%	6.75%	6.27%
4.8. PRODUCTOS PLASTICOS Y DE CAUCHO	0.20%	0.27%	0.19%	0.49%	0.54%	0.76%	0.79%	0.47%
4.9. FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	0.94%	1.19%	1.44%	2.34%	2.16%	2.53%	2.49%	1.96%
4.10. SIDERURGIA	1.42%	1.56%	1.10%	2.76%	3.05%	3.71%	3.81%	3.64%
4.11. MINEROMETALURGIA	2.52%	2.11%	1.86%	2.96%	3.05%	3.91%	4.54%	3.60%
4.12. PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	7.45%	9.16%	9.83%	20.48%	22.36%	25.56%	25.40%	26.57%
4.13. OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	0.34%	0.31%	0.31%	0.40%	0.33%	0.44%	0.48%	0.48%
5. OTROS (SERVICIOS)	0.01%	0.00%	0.02%	0.37%	0.34%	0.30%	0.43%	1.05%
6. PRODUCTOS NO CLASIFICADOS	0.03%	0.05%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%
TOTAL	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

* Las cifras de 1990 son preliminares

CUADRO RESUMEN 4
PARTICIPACION PORCENTUAL DE LOS SUBSECTORES EN SUS RESPECTIVOS SECTORES

S E C T O R	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990*
1. AGRICULTURA Y SILVICULTURA	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X
2. GANADERIA, APICULTURA, CAZA Y PESCA	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X
2.1. GANADERIA Y APICULTURA	96.72X	96.81X	96.20X	96.21X	90.69X	88.31X	83.94X	88.29X
2.2. CAZA Y PESCA	3.28X	3.19X	3.80X	3.79X	9.31X	11.70X	16.06X	11.71X
3. INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X
3.1. PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL	96.66X	96.57X	96.30X	91.63X	93.19X	89.91X	92.34X	93.53X
3.2. EXTRACCION DE MINERALES METALICOS	1.89X	1.83X	1.73X	3.92X	3.17X	4.91X	3.60X	3.32X
3.3. EXTRACCION DE OTROS MINERALES	1.45X	1.59X	1.96X	4.42X	3.62X	5.14X	4.03X	3.15X
3.4. OTRAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	0.00X	0.00X	0.01X	0.03X	0.02X	0.04X	0.03X	0.01X
4. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X
4.1. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	13.30X	11.77X	11.68X	12.04X	12.40X	11.09X	9.74X	7.41X
4.2. TEXTILES, ARTICULOS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO	3.51X	3.94X	3.03X	4.28X	5.35X	5.04X	4.79X	4.27X
4.3. INDUSTRIA DE LA MADERA	1.50X	1.40X	1.12X	1.29X	1.27X	1.48X	1.52X	1.13X
4.4. PAPEL, IMPRENTA E INDUSTRIA EDITORIAL	1.38X	1.39X	1.34X	1.77X	2.10X	2.62X	2.07X	1.37X
4.5. DERIVADOS DEL PETROLEO	13.54X	17.81X	21.02X	8.22X	5.97X	5.03X	3.26X	6.03X
4.6. PETROQUIMICA	2.50X	2.30X	1.66X	1.12X	1.14X	1.71X	1.23X	1.97X
4.7. QUIMICA	11.52X	10.82X	10.48X	10.66X	10.32X	11.27X	11.81X	11.35X
4.8. PRODUCTOS PLASTICOS Y DE CAUCHO	0.81X	0.93X	0.64X	1.01X	1.06X	1.27X	1.37X	0.86X
4.9. FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	3.86X	4.13X	4.87X	4.82X	4.22X	4.24X	4.35X	3.55X
4.10. SIDERURGIA	5.81X	5.41X	3.72X	5.69X	5.95X	6.20X	6.66X	6.58X
4.11. MINEROMETALURGIA	10.32X	7.31X	6.25X	6.09X	5.95X	6.55X	7.94X	6.51X
4.12. PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	30.53X	31.73X	33.12X	42.19X	43.62X	42.77X	44.43X	48.10X
4.13. OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	1.38X	1.07X	1.06X	0.82X	0.65X	0.73X	0.83X	0.86X
5. OTROS (SERVICIOS)	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X
6. PRODUCTOS NO CLASIFICADOS	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X	100.00X

* Las cifras de 1990 son preliminares

CUADRO RESUMEN 5
 CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO DE LOS SECTORES Y SUBSECTORES DE 1983 A 1990

S E C T O R	CRECIMIENTO
1. AGRICULTURA Y SILVICULTURA	8.58%
2. GANADERIA, APICULTURA, CAZA Y PESCA	10.35%
2.1. GANADERIA Y APICULTURA	8.92%
2.2. CAZA Y PESCA	32.34%
3. INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	-6.84%
3.1. PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL	-7.28%
3.2. EXTRACCION DE MINERALES METALICOS	0.91%
3.3. EXTRACCION DE OTROS MINERALES	4.08%
3.4. OTRAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	49.69%
4. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	15.34%
4.1. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	6.08%
4.2. TEXTILES, ARTICULOS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO	18.62%
4.3. INDUSTRIA DE LA MADERA.	10.76%
4.4. PAPEL, IMPRENTA E INDUSTRIA EDITORIAL	15.26%
4.5. DERIVADOS DEL PETROLEO	2.75%
4.6. PETROQUIMICA	11.45%
4.7. QUIMICA	15.09%
4.8. PRODUCTOS PLASTICOS Y DE CAUCHO	16.31%
4.9. FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	13.95%
4.10. SIDERURGIA	17.41%
4.11. MINEROMETALURGIA	7.99%
4.12. PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	23.08%
4.13. OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	7.84%
5. OTROS (SERVICIOS)	113.85%
6. PRODUCTOS NO CLASIFICADOS	-13.47%
TOTAL DE EXPORTACIONES	2.64%

* Las cifras de 1990 son preliminares

CUADRO RESUMEN 6
CLASIFICACION DE LOS SUBSECTORES SEGUN SU PARTICIPACION EN LAS
EXPORTACIONES TOTALES 1990*

SUBSECTORES CON UNA PARTICIPACION MAYOR O IGUAL AL 2%

- 1. AGRICULTURA Y SILVICULTURA (6.43%)
- 3.1. PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL (33.32%)
- 4.1. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO (4.09%)
- 4.2. TEXTILES, ARTICULOS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO (2.36%)
- 4.5. DERIVADOS DEL PETROLEO (3.33%)
- 4.7. QUIMICA (6.27%)
- 4.10. SIDERURGIA (3.64%)
- 4.11. MINEROMETALURGIA (3.60%)
- 4.12. PRODUCTOS METALICOS MAQUINARIA Y EQUIPO (26.57%)

SUBSECTORES CON UNA PARTICIPACION MAYOR O IGUAL AL 3%

- 1. AGRICULTURA Y SILVICULTURA (6.43%)
- 3.1. PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL (33.32%)
- 4.1. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO (4.09%)
- 4.5. DERIVADOS DEL PETROLEO (3.33%)
- 4.7. QUIMICA (6.27%)
- 4.10. SIDERURGIA
- 4.11. MINEROMETALURGIA (3.60%)
- 4.12. PRODUCTOS METALICOS MAQUINARIA Y EQUIPO (26.57%)

SUBSECTORES CON UNA PARTICIPACION MAYOR O IGUAL AL 4%

- 1. AGRICULTURA Y SILVICULTURA (6.43%)
- 3.1. PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL (33.32%)
- 4.1. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO (4.09%)
- 4.7. QUIMICA (6.27%)
- 4.12. PRODUCTOS METALICOS MAQUINARIA Y EQUIPO (26.57%)

SUBSECTORES CON UNA PARTICIPACION MAYOR O IGUAL AL 5%

- 1. AGRICULTURA Y SILVICULTURA (6.43%)
- 3.1. PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL (33.32%)
- 4.7. QUIMICA (6.27%)
- 4.12. PRODUCTOS METALICOS MAQUINARIA Y EQUIPO (26.57%)

SUBSECTORES CON UNA PARTICIPACION MAYOR O IGUAL AL 6%

- 1. AGRICULTURA Y SILVICULTURA (6.43%)
- 3.1. PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL (33.32%)
- 4.7. QUIMICA (6.27%)
- 4.12. PRODUCTOS METALICOS MAQUINARIA Y EQUIPO (26.57%)

SUBSECTORES CON UNA PARTICIPACION MAYOR O IGUAL AL 7%

- 3.1. PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL (33.32%)
 - 4.12. PRODUCTOS METALICOS MAQUINARIA Y EQUIPO (26.57%)
-

* Las cifras de 1990 son preliminares

CUADRO RESUMEN 7

CLASIFICACION DE LOS PRODUCTOS EXPORTABLES EN MEXICO INDICANDO EL MONTO DE SUS EXPORTACIONES, SU PARTICIPACION PORCENTUAL EN LAS EXPORTACIONES TOTALES, DEL SECTOR Y SUBSECTOR.

	EXPORTACIONES FOB EN 1990 * (MILES DE DOLARES)	PARTICIPACION PORCENTUAL		
		TOTAL EXPORTADO	TOTAL SECTOR	TOTAL SUBSECTOR
1. AGRICULTURA Y SILVICULTURA	1,720,706	6.43%	100.00%	100.00%
ALGODON	91,833	0.34%	5.34%	5.34%
ALMENDRA DE AJONJOLI	0	0.00%	0.00%	0.00%
ARROZ	0	0.00%	0.00%	0.00%
BORRA DE ALGODON	633	0.00%	0.04%	0.04%
CACAO	0	0.00%	0.00%	0.00%
CAFE CRUDO EN GRANO	332,890	1.24%	19.35%	19.35%
CERA VEGETAL	2,545	0.00%	0.15%	0.15%
COLOFONIA	1,050	0.00%	0.06%	0.06%
CHICLE	3,525	0.01%	0.20%	0.20%
ESPECIAS DIVERSAS	11,956	0.04%	0.69%	0.69%
FRESAS FRESCAS	16,998	0.06%	0.99%	0.99%
FRIJOL	86	0.00%	0.00%	0.00%
GARBANZO	34,557	0.13%	2.01%	2.01%
IXTLE DE LECHUGUILLA	17,042	0.06%	0.99%	0.99%
JITOMATE	428,402	1.60%	24.90%	24.90%
LEGUMBRES Y HORTALIZAS FRESCAS	430,017	1.61%	24.99%	24.99%
MAIZ	108	0.00%	0.01%	0.01%
MELO Y SANDIA	90,428	0.34%	5.26%	5.26%
OTRAS FRUTAS FRESCAS	138,276	0.52%	8.04%	8.04%
RAICES Y TALLOS DE BREZO, MIJO O SORGO	795	0.00%	0.05%	0.05%
SEMILLA DE AJONJOLI	37,678	0.14%	2.19%	2.19%
SIMIENTE DE TRIGO CERTIFICADA	15	0.00%	0.00%	0.00%
TABACO EN RAMA	21,626	0.08%	1.26%	1.26%
TRIGO	329	0.00%	0.02%	0.02%
OTROS	59,918	0.22%	3.48%	3.48%
2. GANADERIA, APICULTURA, CAZA Y PESCA	441,736	1.65%	100.00%	
2.1. GANADERIA Y APICULTURA	390,015	1.46%	88.29%	100.00%
GANADO VACUNO	349,046	1.30%	79.02%	89.50%
MIEL DE ABEJA	37,701	0.14%	8.53%	9.67%
OTROS	3,269	0.01%	0.74%	0.84%
2.2. CAZA Y PESCA	51,722	0.19%	11.71%	100.00%
CAMARON FRESCO REFRIGERADO	725	0.00%	0.16%	1.40%
LANGOSTA FRESCA REFRIGERADA	98	0.00%	0.02%	0.19%
PESCADOS Y MARISCOS FRESCOS	27,900	0.10%	6.32%	53.94%
OTROS	22,997	0.09%	5.21%	44.46%
3. INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	9,537,567	35.62%	100.00%	
3.1. PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL	8,920,672	33.32%	93.53%	100.00%
PETROLEO CRUDO	8,920,672	33.32%	93.53%	100.00%
GAS NATURAL	0	0.00%	0.00%	0.00%
OTROS	0	0.00%	0.00%	0.00%
3.2. EXTRACCION DE MINERALES METALICOS	316,346	1.18%	3.32%	100.00%
BISMUTO EN BRUTO	0	0.00%	0.00%	0.00%
COBRE EN BRUTO O EN CONCENTRADOS	180,042	0.67%	1.89%	56.91%
MANGANESO EN MINERALES CONCENTRADOS	8,424	0.03%	0.09%	2.66%
MERCURIO METALICO	210	0.00%	0.00%	0.07%
MINERALES Y CONCENTRADOS DE PLATA	117	0.00%	0.00%	0.04%
PLOMO SIN REFINAR O EN CONCENTRADOS	7,297	0.03%	0.08%	2.31%
TUNGSTENO EN CONCENTRADOS	561	0.00%	0.01%	0.18%

	EXPORTACIONES FOB EN 1990 * (MILES DE DOLARES)	PARTICIPACION PORCENTUAL		
		TOTAL EXPORTADO	TOTAL SECTOR	TOTAL SUBSECTOR
ZINC EN MINERALES CONCENTRADOS	85,488	0.32%	0.90%	27.02%
OTROS	34,205	0.13%	0.36%	10.81%
3.3. EXTRACCION DE OTROS MINERALES	300,026	1.12%	3.15%	100.00%
AZUFRE	146,621	0.55%	1.54%	48.87%
ESPAATOFLUOR	37,324	0.14%	0.39%	12.44%
SAL COMUN	79,327	0.30%	0.83%	26.44%
SULFATO DE BARIO	2,181	0.01%	0.02%	0.73%
YESO	20,036	0.07%	0.21%	6.68%
OTROS	14,536	0.05%	0.15%	4.84%
3.4. OTRAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	522	0.00%	0.01%	100.00%
CARBON MINERAL (RETORTA)	0	0.00%	0.00%	0.00%
OTROS	522	0.00%	0.01%	100.00%
4. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	14,789,174	55.24%	100.00%	
4.1. ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACOS	1,095,180	4.09%	7.41%	100.00%
ABULON EN CONSERVA	33,442	0.12%	0.23%	3.05%
ATES Y MERMELADAS DE FRUTAS	1,982	0.01%	0.01%	0.18%
ATUN CONGELADO	33,790	0.13%	0.23%	3.09%
AZUCAR	2,218	0.01%	0.01%	0.20%
CAMARON CONGELADO	202,625	0.76%	1.37%	18.50%
CERVEZA	162,928	0.61%	1.10%	14.88%
CAFE TOSTADO	41,250	0.15%	0.28%	3.77%
CARNES DE GANADO EXCEPTO EQUINO	17,910	0.07%	0.12%	1.64%
CARNES DE GANADO EQUINO	2,172	0.01%	0.01%	0.20%
CONSERVAS DE PESCADOS Y MARISCOS	9,416	0.04%	0.06%	0.86%
EXTRACTOS ALCOHOLICOS CONCENTRADOS	6,530	0.02%	0.04%	0.60%
EXTRACTOS DE CAFE	2,861	0.01%	0.02%	0.26%
FRESAS CONGELADAS CON O SIN AZUCAR	36,273	0.14%	0.25%	3.31%
JUGO DE NARANJA	83,034	0.31%	0.56%	7.58%
JUGO DE PIAÑA	6,405	0.02%	0.04%	0.58%
LANGOSTA CONGELADA	16,407	0.06%	0.11%	1.50%
LEGUMBRES Y FRUTAS PREP. Y/O EN CONSERVAS	159,533	0.60%	1.08%	14.57%
MANTECA DE CACAO	17,178	0.06%	0.12%	1.57%
MIELES INCRISTALIZABLES DE CAÑA DE AZUCAR	5,706	0.02%	0.04%	0.52%
OTROS JUGOS DE FRUTAS	21,094	0.08%	0.14%	1.93%
PASTA PURE O JUGO DE TOMATE	955	0.00%	0.01%	0.09%
PIAÑA EN ALMIBAR O EN SU JUGO	2,444	0.01%	0.02%	0.22%
TEQUILA Y OTROS AGUARDIENTES	89,307	0.33%	0.60%	8.15%
OTROS	139,718	0.52%	0.94%	12.76%
4.2. TEXTILES ARTS. DE VESTIR E IND. DEL CUERO	632,216	2.36%	4.27%	100.00%
ARTICULOS DE PIEL O CUERO	39,153	0.15%	0.26%	6.19%
ARTS. DE TELAS Y TEJS. ALGODON Y FIBS. VEGET	98,232	0.37%	0.66%	15.54%
ARTS. DE TELAS Y TEJS. SEDA, FIB. ARTIF. O LANA	75,816	0.28%	0.51%	11.99%
CALZADO	80,601	0.30%	0.55%	12.75%
FIBRAS TEXTILES ARTIFICIALES O SINTETICAS	171,194	0.64%	1.16%	27.08%
HILADOS DE ALGODON	5,695	0.02%	0.04%	0.90%
HILADOS Y CORDELES DE HENEQUEN	1,675	0.01%	0.01%	0.26%
MECHAS Y CABLES DE ACETATO DE CELULOSA	31,026	0.12%	0.21%	4.91%
PIELES O CUEROS PREPARADOS DE BOVINO	13,512	0.05%	0.09%	2.14%
TELAS DE ALGODON	291	0.00%	0.00%	0.05%
OTROS	115,019	0.43%	0.78%	18.19%
4.3. INDUSTRIA DE LA MADERA	167,507	0.63%	1.13%	100.00%
ARTICULOS DIVERSOS DE PALMA	10,146	0.04%	0.07%	6.06%
MADERA LABRADA EN HOJAS CHAPAS O LAMINAS	100,606	0.38%	0.68%	60.06%
MUEBLES Y ARTEFACTOS DE MADERA	51,913	0.19%	0.35%	30.99%
OTROS	4,841	0.02%	0.03%	2.89%

	EXPORTACIONES FOB EN 1990 * (MILES DE DOLARES)	PARTICIPACION PORCENTUAL		
		TOTAL EXPORTADO	TOTAL SECTOR	TOTAL SUBSECTOR
4.4. PAPEL, IMPRENTA E INDUSTRIA EDITORIAL	202,944	0.76%	1.37%	100.00%
COLECCIONES Y EJEMPLARES PARA ENSEÑANZA	102	0.00%	0.00%	0.05%
LIBROS, ALMANAQUES Y ANUNCIOS	35,104	0.17%	0.24%	17.30%
PUBLICACIONES PERIODICAS	7,762	0.03%	0.05%	3.82%
OTROS	159,975	0.60%	1.08%	78.83%
4.5. DERIVADOS DEL PETROLEO	892,251	3.33%	6.03%	100.00%
COMBUSTOLEO (FUEL-OIL)	63,624	0.24%	0.43%	7.13%
GAS BUTANO Y PROPANO	255,710	0.96%	1.73%	28.66%
GASOLEO (GAS-OIL)	308,847	1.15%	2.09%	34.61%
GASOLINA	7,876	0.03%	0.05%	0.88%
OTROS	256,190	0.96%	1.73%	28.71%
4.6. PETROQUIMICA	290,737	1.09%	1.97%	100.00%
AMONIACO	48,746	0.18%	0.33%	16.77%
BENCENO	0	0.00%	0.00%	0.00%
CLORURO DE POLIVINILO	70,039	0.26%	0.47%	24.09%
DODECILBENCENO	0	0.00%	0.00%	0.00%
ESTIRENO	0	0.00%	0.00%	0.00%
ETILENO	101,967	0.38%	0.69%	35.07%
METANOL	19	0.00%	0.00%	0.01%
POLIETILENO	45,300	0.17%	0.31%	15.58%
PROPILENO	0	0.00%	0.00%	0.00%
TOLUENO	0	0.00%	0.00%	0.00%
OTROS	24,666	0.09%	0.17%	8.48%
4.7. QUIMICA	1,678,759	6.27%	11.35%	100.00%
ABONOS QUIMICOS Y PREPARADOS	111,406	0.42%	0.75%	6.64%
ACEITE ESENCIAL DE LIMON	6,983	0.03%	0.05%	0.42%
ACIDO CITRICO	2,063	0.01%	0.01%	0.12%
ACIDO FLUORHIDRICO	80,194	0.30%	0.54%	4.78%
ACIDO ORTOFOSFORICO	5,827	0.02%	0.04%	0.35%
ACIDOS POLICARBOXILICOS	212,217	0.79%	1.43%	12.64%
ANTIBIOTICOS	6,649	0.02%	0.04%	0.40%
COLORES Y BARNICES PREPARADOS	118,730	0.44%	0.80%	7.07%
COMPUESTOS DE FUNCIONES NITROGENADAS	43,647	0.16%	0.30%	2.60%
COMPUESTOS HETEROCICLICOS	30,566	0.11%	0.21%	1.82%
HORMONAS NATURALES O SINTETICAS	23,147	0.09%	0.16%	1.38%
INSECTIC. FUNGIC. Y OTROS DESINF.	14,467	0.05%	0.10%	0.86%
MATERIAS PLASTICAS Y RESINAS SINTETICAS	251,474	0.94%	1.70%	14.98%
OTROS PRODUCTOS FARMACEUTICOS	39,930	0.15%	0.27%	2.38%
OXIDO DE PLOMO	22,218	0.08%	0.15%	1.32%
OXIDO DE ZINC	37,516	0.14%	0.25%	2.23%
PLACAS Y PELICULAS DIVERSAS	74,555	0.28%	0.50%	4.44%
SILICATO DE PLOMO	1,143	0.00%	0.01%	0.07%
SILICES FOSILES Y TIERRAS ACTIV.	20,521	0.08%	0.14%	1.22%
SULFATO DE SODIO	13,146	0.05%	0.09%	0.78%
SULFATOS Y SULFITOS DIVERSOS	18,335	0.07%	0.12%	1.09%
OTROS	544,025	2.03%	3.68%	32.41%
4.8. PRODUCTOS PLASTICOS Y DE CAUCHO	126,905	0.47%	0.86%	100.00%
CORREAS TRANSPORTADORAS Y TUBOS DE CAUCHO	2,605	0.01%	0.02%	2.05%
LLANTAS Y CAMARAS DE CAUCHO	24,404	0.09%	0.17%	19.23%
MANUFAC. DE MAT. PLASTICAS O RESINAS SINTET.	82,756	0.31%	0.56%	65.21%
OTRAS MANUFACTURAS DE CAUCHO	4,076	0.02%	0.03%	3.21%
PRENDAS DE VESTIR DE CAUCHO VULCANIZADO	3,635	0.01%	0.02%	2.86%
OTROS	9,430	0.04%	0.06%	7.43%
4.9. FAB. DE OTROS PRODS. MINERALES NO METALICOS	524,559	1.96%	3.55%	100.00%
APARATOS DE USO SANITARIO	26,553	0.10%	0.18%	5.06%
ARTEFACTOS DE BARRO, LOZA Y PORCELANA	20,657	0.08%	0.14%	3.94%

	EXPORTACIONES FOB EN 1990 * (MILES DE DOLARES)	PARTICIPACION PORCENTUAL		
		TOTAL EXPORTADO	TOTAL SECTOR	TOTAL SUBSECTOR
AZULEJOS Y MOSAICOS	1,572	0.01%	0.01%	0.30%
CAL	1,630	0.01%	0.01%	0.31%
CEMENTOS HIDRAULICOS	81,688	0.31%	0.55%	15.57%
LADRILLOS, TABIQUES, LOZAS Y TEJAS	52,565	0.20%	0.36%	10.02%
MANUFACTURAS DE CEMENTO Y HORMIGON	8,648	0.03%	0.06%	1.65%
VIDRIO O CRISTAL Y SUS MANUFACTURAS	257,614	0.96%	1.74%	49.11%
OTROS	73,628	0.28%	0.50%	14.04%
4.10. SIDERURGIA	973,587	3.64%	6.58%	100.00%
FERROLIGAS EN LINGOTES	51,013	0.19%	0.34%	5.24%
HIERRO EM BARRAS Y EM LINGOTES	320,438	1.20%	2.17%	32.91%
HIERRO O ACERO EM PERFILES	13,219	0.05%	0.09%	1.36%
HIERRO O ACERO MANUFACTURADO EN DIV. FORMAS	273,125	1.02%	1.85%	28.05%
TUBOS O CAÑERIAS DE COBRE O METAL COMUN	228,116	0.85%	1.54%	23.43%
OTROS	87,675	0.33%	0.59%	9.01%
4.11. MINEROMETALURGIA	963,155	3.60%	6.51%	100.00%
BISMUTO AFINADO	4,335	0.02%	0.03%	0.45%
CADMIO REFINADO	1,613	0.01%	0.01%	0.17%
COBRE EM BARRAS	169,257	0.63%	1.14%	17.57%
PLATA EM BARRAS	301,143	1.12%	2.04%	31.27%
PLOMO REFINADO	91,704	0.34%	0.62%	9.52%
TUBOS Y CAÑERIAS DE COBRE O METAL COMUN	54,083	0.20%	0.37%	5.62%
ZINC AFINADO	137,495	0.51%	0.93%	14.28%
OTROS	203,531	0.76%	1.38%	21.13%
4.12. PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	7,114,084	26.57%	48.10%	
A) PARA LA AGRICULTURA Y GANADERIA	21,319	0.08%	0.14%	100.00%
ARADOS O RASTRAS	1,972	0.01%	0.01%	9.25%
MAQUINAS Y APARATOS AGRIC. Y AVICOLAS	14,742	0.06%	0.10%	69.15%
OTROS	4,601	0.02%	0.03%	21.58%
B) PARA LOS FERROCARRILES	18,757	0.07%	0.13%	100.00%
CARROS Y FURGONES PARA VIAS FERREAS	9,414	0.04%	0.06%	50.19%
PARTES SUELTAS DE VEHIC. PARA VIAS FERREAS	7,535	0.03%	0.05%	40.17%
OTROS	1,806	0.01%	0.01%	9.63%
C) PARA OTROS TRANSPORTES Y COMUNICACIONES	4,660,567	17.41%	31.51%	100.00%
AUTOMOVILES PARA TRANSP. DE PERSONAS	2,614,629	9.77%	17.68%	56.10%
AUTOMOVILES PARA TRANSPORTE DE CARGA	25,820	0.10%	0.17%	0.55%
CHASIS C/MOTOR TODA CLASE DE VEHICS.	31,573	0.12%	0.21%	0.68%
MOTORES PARA AUTOMOVILES	1,296,509	4.84%	8.77%	27.82%
MOTORES PARA EMBARCACIONES	1,058	0.00%	0.01%	0.02%
MUELLES Y SUS HOJAS PARA AUTOMOVILES	46,209	0.17%	0.31%	0.99%
PARTES SUELTAS PARA AUTOMOVILES	392,764	1.47%	2.66%	8.43%
PARTES SUELTAS PARA AVIONES	32,930	0.12%	0.22%	0.71%
PARTES O PIEZAS PARA MOTORES	81,960	0.31%	0.55%	1.76%
OTROS	137,120	0.51%	0.93%	2.94%
D) MAQ. Y EQUIPOS ESP. PARA INDUSTS. DIVERSAS	1,390,213	5.19%	9.40%	100.00%
APARATOS PARA CALENTAR, COCER ETC.	274	0.00%	0.00%	0.02%
BALEROS, COJINES Y CHUMACERAS	83,047	0.31%	0.56%	5.97%
BATERIAS Y VAJILLAS DE COBRE O HIERRO	3,688	0.01%	0.02%	0.27%
BOMBAS CENTRIFUGAS PARA EXTRAER LIQU.	7,653	0.03%	0.05%	0.55%
CABLES PARA USO NO ELECTRICICO	13,312	0.05%	0.09%	0.96%
ENVASES DE NOJALATA Y DE HIERRO O ACERO	30,648	0.11%	0.21%	2.20%
GRUPOS PARA EL ACONDICIONAMIENTO DE AIRE	14,412	0.05%	0.10%	1.04%
HERRAMIENTAS DE MANO	27,386	0.10%	0.19%	1.97%
HORNOS, CALENTADORES, ESTUFAS, ETC. NO ELECT.	15,224	0.06%	0.10%	1.10%
LLAVES, VALVULAS Y PARTES DE METAL COMUN	50,792	0.19%	0.34%	3.65%

	EXPORTACIONES FOB EN 1990 * (MILES DE DOLARES)	PARTICIPACION PORCENTUAL		
		TOTAL EXPORTADO	TOTAL SECTOR	TOTAL SUBSECTOR
MAQUINAS PARA ESCRIBIR	26,674	0.10%	0.18%	1.92%
MAQUINAS P/EXPLANACION Y CONSTRUCCION	29,546	0.11%	0.20%	2.13%
MAQUINAS PARA PROCS. DE INFORMACION	355,429	1.33%	2.40%	25.57%
MAQUINAS REGISTRADAS DE VENTAS	424	0.00%	0.00%	0.03%
MAQUINAS Y APAR. ELEV. CARGA Y DESCARGA	7,595	0.03%	0.05%	0.55%
MOTORES Y MAQUINAS MOTRICES	73,961	0.28%	0.50%	5.32%
PARTES O PIEZAS SUELTAS PARA MAQUINARIA	295,236	1.10%	2.00%	21.24%
PRESAS Y TRITURADORES NO ESPECIFICADAS	36,805	0.14%	0.25%	2.65%
PRODUCTOS MANUFACTURADOS DE ALUMINIO	20,062	0.07%	0.14%	1.44%
OTROS	297,962	1.11%	2.01%	21.43%
E) EQUIPO PROFESIONAL Y CIENTIFICO	29,398	0.11%	0.20%	100.00%
INSTRUMENTOS CIENTIFICOS DE PRECISION	8,886	0.03%	0.06%	30.23%
INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOS	14,316	0.05%	0.10%	48.70%
OTROS	6,196	0.02%	0.04%	21.08%
F) EQUIPO-APARATOS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS	888,215	3.32%	6.01%	100.00%
ACUMULADORES ELECTRICOS Y SUS PARTES	23,003	0.09%	0.16%	2.59%
CABLES AISLADOS PARA ELECTRICIDAD	154,851	0.58%	1.05%	17.43%
CINTAS MAGNETICAS Y DISCOS FONOGRAFICOS	170,976	0.64%	1.16%	19.25%
MAQ., APARATOS E INSTRUM. P/COMUNICACION ELECT.	18,607	0.07%	0.13%	2.09%
MOTORES ELECTRICOS	14,326	0.05%	0.10%	1.61%
OTROS APARATOS E INSTRUMENTOS ELECTRICOS	256,534	0.96%	1.73%	28.88%
PARTES Y REFACCIONES DE RADIO Y TELEVISION	8,988	0.03%	0.06%	1.01%
PILAS ELECTRICAS	1,296	0.00%	0.01%	0.15%
PIEZAS PARA INSTALACIONES ELECTRICAS	51,414	0.19%	0.35%	5.79%
REFRIGERADORES Y SUS PARTES	37,251	0.14%	0.25%	4.19%
TOCADISCOS, SINFONOLAS Y MODULARES	1,602	0.01%	0.01%	0.18%
TRANSFORMADORES ELECTRICOS	39,840	0.15%	0.27%	4.49%
OTROS	109,541	0.41%	0.74%	12.33%
G) APARATOS DE FOTOGRAFIA, OPTICA Y RELOJERIA	105,603	0.39%	0.71%	100.00%
APARATOS FOTOGRAFICOS Y CINEMATOGRAFICOS	81,242	0.30%	0.55%	76.93%
ANTEOJOS DE CUALQUIER CLASE	257	0.00%	0.00%	0.24%
PARTES Y PIEZAS PARA RELOJERIA	31	0.00%	0.00%	0.03%
RELOJES DE PULSERA	3,544	0.01%	0.02%	3.36%
OTROS	20,542	0.08%	0.14%	19.45%
4.13. OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	127,288	0.48%	0.86%	100.00%
ALHAJAS Y OBRAS DE METAL FINO Y FANTASIA	8,919	0.03%	0.06%	7.01%
ENCENDEDORES DIVERSOS	99	0.00%	0.00%	0.08%
GLOBOS PARA RECREO	27,691	0.10%	0.19%	21.75%
INSTRUMENTOS MUSICALES Y SUS PARTES	1,188	0.00%	0.01%	0.93%
JUGUETES, JUEGOS Y ARTICULOS PARA DEPORTE	36,944	0.14%	0.25%	29.02%
PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS	675	0.00%	0.00%	0.53%
OTROS	51,733	0.19%	0.35%	40.64%
5. OTROS (SERVICIOS)	281,241	1.05%	100.00%	100.00%
6. PRODUCTOS NO CLASIFICADOS	2,680	0.01%	100.00%	100.00%
TOTAL	26,773,104	100.00%	100.00%	

* Las cifras de 1990 son preliminares

FUENTE: INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR, BANCO DE MEXICO

CUADRO RESUMEN B
 CLASIFICACION DE PRODUCTOS POR EL MONTO DE SUS EXPORTACIONES

P R O D U C T O	EXPORTACIONES (FOB)	SECTOR
	EN 1990 (*) (MILES DE DOLARES)	
1 PETROLEO CRUDO	8,920,672	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS
2 AUTOMOVILES PARA TRANSP. DE PERSONAS	2,614,629	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
3 MOTORES PARA AUTOMOVILES	1,296,509	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
4 LEGUMBRES Y HORTALIZAS FRESCAS	430,017	AGRICULTURA Y SILVICULTURA
5 Jitomate	428,402	AGRICULTURA Y SILVICULTURA
6 PARTES SUELTAS PARA AUTOMOVILES	392,764	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
7 MAQUINAS PARA PROCS. DE INFORMACION	355,429	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
8 GANADO VACUNO	349,046	GAN., APIC., CAZA Y PESCA
9 CAFE CRUDO EN GRANO	332,890	AGRICULTURA Y SILVICULTURA
10 HIERRO EN BARRAS Y EN LINGOTES	320,438	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
11 GASOLEO (GAS-OIL)	308,847	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
12 PLATA EN BARRAS	301,143	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
13 PARTES O PIEZAS SUELTAS PARA MAQUINARIA	295,236	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
14 HIERRO O ACERO MANUFACTURADO EN DIV. FORMAS	273,125	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
15 VIDRIO O CRISTAL Y SUS MANUFACTURAS	257,614	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
16 GAS BUTANO Y PROPANO	255,710	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
17 MATERIAS PLASTICAS Y RESINAS SINTETICAS	251,474	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
18 TUBOS O CAÑERIAS DE COBRE O METAL COMUN	228,116	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
19 ACIDOS POLICARBOXILICOS	212,217	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
20 CAMARON CONGELADO	202,625	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
21 COBRE EN BRUTO O EN CONCENTRADOS	180,042	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS
22 FIBRAS TEXTILES ARTIFICIALES O SINTETICAS	171,194	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
23 CINTAS MAGNETICAS Y DISCOS FONOGRAFICOS	170,976	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
24 COBRE EN BARRAS	169,257	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
25 CERVEZA	162,928	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
26 LEGUMBRES Y FRUTAS PREP. Y/O EN CONSERVAS	159,533	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
27 CABLES AISLADOS PARA ELECTRICIDAD	154,851	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
28 AZUFRE	146,621	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS
29 ZINC AFINADO	137,495	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
30 COLORES Y BARNICES PREPARADOS	118,730	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
31 ABOMOS QUIMICOS Y PREPARADOS	111,406	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
32 ETILENO	101,967	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
33 MADERA LABRADA EN HOJAS CHAPAS O LAMINAS	100,606	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
34 ARTS. DE TELAS Y TEJS. ALGODON Y FIBS. VEGET	98,232	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
35 ALGODON	91,833	AGRICULTURA Y SILVICULTURA
36 PLOMO REFINADO	91,704	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
37 MELON Y SANDIA	90,428	AGRICULTURA Y SILVICULTURA
38 TEQUILA Y OTROS AGUARDIENTES	89,307	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
39 ZINC EN MINERALES CONCENTRADOS	85,488	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS
40 BALEROS, COJINES Y CHUMACERAS	83,047	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
41 JUGO DE NARANJA	83,034	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
42 MANUFAC. DE MAT. PLASTICAS O RESINAS SINTET.	82,756	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
43 PARTES O PIEZAS PARA MOTORES	81,960	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
44 CEMENTOS HIDRAULICOS	81,688	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
45 APARATOS FOTOGRAFICOS Y CINEMATOGRAFICOS	81,242	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
46 CALZADO	80,601	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
47 ACIDO FLUORHIDRICO	80,194	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
48 SAL COMUN	79,327	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS
49 ARTS. DE TELAS Y TEJS. SEDA, FIB. ARTIF. O LANA	75,816	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
50 PLACAS Y PELICULAS DIVERSAS	74,555	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
51 MOTORES Y MAQUINAS MOTRICES	73,961	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
52 CLORURO DE POLIVINILO	70,039	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
53 COMBUSTOLEO (FUEL-OIL)	63,624	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
54 TUBOS Y CAÑERIAS DE COBRE O METAL COMUN	54,083	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
55 LADRILLOS, TABIQUES, LOZAS Y TEJAS	52,565	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
56 MUEBLES Y ARTEFACTOS DE MADERA	51,913	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
57 PIEZAS PARA INSTALACIONES ELECTRICAS	51,414	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
58 FERROLIGAS EN LINGOTES	51,013	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
59 LAVAJES, VALVULAS Y PARTES DE METAL COMUN	50,792	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
60 AMONIACO	48,746	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
61 MUELLES Y SUS HOJAS PARA AUTOMOVILES	46,209	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
62 POLIETILENO	45,300	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

PRODUCTO	EXPORTACIONES (FOB)		SECTOR
	EN 1990 (*)		
	(MILES DE DOLARES)		
63 COMPUESTOS DE FUNCIONES NITROGENADAS	43,647	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
64 CAFE TOSTADO	41,250	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
65 TRANSFORMADORES ELECTRICOS	39,840	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
66 ARTICULOS DE PIEL O CUERO	39,153	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
67 MIEL DE ABEJA	37,701	GAN., APIC., CAZA Y PESCA	
68 SEMILLA DE AJONJOLI	37,678	AGRICULTURA Y SILVICULTURA	
69 OXIDO DE ZINC	37,516	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
70 ESPATOFLUOR	37,324	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	
71 REFRIGERADORES Y SUS PARTES	37,251	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
72 JUGUETES, JUEGOS Y ARTICULOS PARA DEPORTE	36,944	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
73 PRENSAS Y TRITURADORES NO ESPECIFICADAS	36,805	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
74 FRESAS CONGELADAS CON O SIN AZUCAR	36,273	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
75 LIBROS, ALMANAQUES Y ANUNCIOS	35,104	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
76 GARBANZO	34,557	AGRICULTURA Y SILVICULTURA	
77 ATUN CONGELADO	33,790	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
78 ABULON EN CONSERVA	33,442	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
79 PARTES SUELTAS PARA AVIONES	32,930	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
80 CHASIS C/MOTOR TODA CLASE DE VEHIC.	31,573	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
81 MECANAS Y CABLES DE ACETATO DE CELULOSA	31,026	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
82 ENVASES DE HOJALATA Y DE HIERRO O ACERO	30,648	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
83 COMPUESTOS HETEROCICLICOS	30,566	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
84 MAQUINAS P/EXPLANACION Y CONSTRUCCION	29,546	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
85 PESCADOS Y MARISCOS FRESCOS	27,900	GAN., APIC., CAZA Y PESCA	
86 GLOBOS PARA RECREO	27,691	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
87 HERRAMIENTAS DE MANO	27,386	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
88 MAQUINAS PARA ESCRIBIR	26,674	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
89 APARATOS DE USO SANITARIO	26,553	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
90 AUTOMOVILES PARA TRANSPORTE DE CARGA	25,820	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
91 LLANTAS Y CAMARAS DE CAUCHO	24,404	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
92 HORMONAS NATURALES O SINTETICAS	23,147	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
93 ACUMULADORES ELECTRICOS Y SUS PARTES	23,003	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
94 OXIDO DE PLOMO	22,218	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
95 TABACO EN RAMA	21,626	AGRICULTURA Y SILVICULTURA	
96 OTROS JUGOS DE FRUTAS	21,094	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
97 ARTEFACTOS DE BARRO, LOZA Y PORCELANA	20,657	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
98 SILICES FOSILES Y TIERRAS ACTIV.	20,521	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
99 PRODUCTOS MANUFACTURADOS DE ALUMINIO	20,062	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
100 YESO	20,036	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	
101 MAQ., APARATOS E INSTRUM. P/COMUNICACION ELECT.	18,607	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
102 SULFATOS Y SULFITOS DIVERSOS	18,335	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
103 CARNES DE GANADO EXCEPTO EQUINO	17,910	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
104 MANTECA DE CACAO	17,178	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
105 IXTLE DE LECHUGUILLA	17,042	AGRICULTURA Y SILVICULTURA	
106 FRESAS FRESCAS	16,998	AGRICULTURA Y SILVICULTURA	
107 LANGOSTA CONGELADA	16,407	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
108 HORNOS, CALENTADORES, ESTUFAS, ETC. NO ELECT.	15,224	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
109 MAQUINAS Y APARATOS AGRIC. Y AVICOLAS	14,742	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
110 INSECTIC. FUNGIC. Y OTROS DESINF..	14,467	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
111 GRUPOS PARA EL ACONDICIONAMIENTO DE AIRE	14,412	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
112 MOTORES ELECTRICOS	14,326	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
113 INSTRUMENTOS Y APARATOS MEDICOS	14,316	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
114 PIELS O CUEROS PREPARADOS DE BOVINO	13,512	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
115 CABLES PARA USO NO ELECTRICO	13,312	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
116 HIERRO O ACERO EN PERFILES	13,219	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
117 SULFATO DE SODIO	13,146	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
118 ESPECIAS DIVERSAS	11,956	AGRICULTURA Y SILVICULTURA	
119 ARTICULOS DIVERSOS DE PALMA	10,146	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
120 CONSERVAS DE PESCADOS Y MARISCOS	9,416	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
121 CARROS Y FURGONES PARA VIAS FERREAS	9,414	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
122 PARTES Y REFACCIONES DE RADIO Y TELEVISION	8,988	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
123 ALHAJAS Y OBRAS DE METAL FINO Y FANTASIA	8,919	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
124 INSTRUMENTOS CIENTIFICOS DE PRECISION	8,886	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
125 MANUFACTURAS DE CEMENTO Y HORNIGON	8,648	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
126 MANGANESO EN MINERALES CONCENTRADOS	8,424	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	
127 GASOLINA	7,876	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	
128 PUBLICACIONES PERIODICAS	7,762	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	

P R O D U C T O	EXPORTACIONES (FOB)	SECTOR
	EN 1990 (*) (MILES DE DOLARES)	
129 BOMBAS CENTRIFUGAS PARA EXTRAER LIQU.	7,653	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
130 MAQUINAS Y APAR. ELEV. CARGA Y DESCARGA	7,595	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
131 PARTES SUELTAS DE VEHIC. PARA VIAS FERREAS	7,535	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
132 PLOMO SIN REFINAR O EN CONCENTRADOS	7,297	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS
133 ACEITE ESENCIAL DE LIMON	6,983	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
134 ANTIBIOTICOS	6,649	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
135 EXTRACTOS ALCOHOLICOS CONCENTRADOS	6,530	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
136 JUGO DE PIÑA	6,405	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
137 ACIDO ORTOFOSFORICO	5,827	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
138 MIELES INCRISTALIZABLES DE CAÑA DE AZUCAR	5,706	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
139 HILADOS DE ALGODON	5,695	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
140 BISMUTO AFINADO	4,335	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
141 BATERIAS Y VAJILLAS DE COBRE O HIERRO	3,688	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
142 PRENDAS DE VESTIR DE CAUCHO VULCANIZADO	3,635	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
143 RELOJES DE PULSERA	3,544	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
144 CHICLE	3,525	AGRICULTURA Y SILVICULTURA
145 EXTRACTOS DE CAFE	2,861	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
146 CORREAS TRANSPORTADORAS Y TUBOS DE CAUCHO	2,605	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
147 CERA VEGETAL	2,545	AGRICULTURA Y SILVICULTURA
148 PIÑA EN ALMIBAR O EN SU JUGO	2,444	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
149 AZUCAR	2,218	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
150 SULFATO DE BARIO	2,181	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS
151 CARNES DE GANADO EQUINO	2,172	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
152 ACIDO CITRICO	2,063	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
153 ATES Y MERMEZADAS DE FRUTAS	1,982	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
154 ARADOS O RASTRAS	1,972	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
155 HILADOS Y CORDELES DE HENEQUEN	1,675	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
156 CAL	1,630	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
157 CADHIO REFINADO	1,613	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
158 TOCADISCOS, SIMFONOLAS Y MODULARES	1,602	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
159 AZULEJOS Y MOSAICOS	1,572	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
160 PILAS ELECTRICAS	1,296	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
161 INSTRUMENTOS MUSICALES Y SUS PARTES	1,188	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
162 SILICATO DE PLOMO	1,143	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
163 MOTORES PARA EMBARCACIONES	1,058	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
164 COLOFONIA	1,050	AGRICULTURA Y SILVICULTURA
165 PASTA PURE O JUGO DE TOMATE	955	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
166 RAICES Y TALLOS DE BREZO, MIJO O SORGO	795	AGRICULTURA Y SILVICULTURA
167 CAMARON FRESCO REFRIGERADO	725	GAN., APIC., CAZA Y PESCA
168 PIEDRAS PRECIOSAS O SEMIPRECIOSAS	675	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
169 BORRA DE ALGODON	633	AGRICULTURA Y SILVICULTURA
170 TUNGSTENO EN CONCENTRADOS	561	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS
171 MAQUINAS REGISTRADAS DE VENTAS	424	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
172 TRIGO	329	AGRICULTURA Y SILVICULTURA
173 TELAS DE ALGODON	291	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
174 APARATOS PARA CALENTAR, COCER ETC.	274	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
175 ANTEJOS DE CUALQUIER CLASE	257	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
176 MERCURIO METALICO	210	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS
177 MINERALES Y CONCENTRADOS DE PLATA	117	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS
178 MAIZ	108	AGRICULTURA Y SILVICULTURA
179 COLECCIONES Y EJEMPLARES PARA ENSEÑANZA	102	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
180 ENCENDEDORES DIVERSOS	99	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
181 LANGOSTA FRESCA REFRIGERADA	98	GAN., APIC., CAZA Y PESCA
182 FRIJOL	86	AGRICULTURA Y SILVICULTURA
183 PARTES Y PIEZAS PARA RELOJERIA	31	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
184 METANOL	19	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
185 SIMIENTE DE TRIGO CERTIFICADA	15	AGRICULTURA Y SILVICULTURA
186 ALMENDRA DE AJONJOLI	0	AGRICULTURA Y SILVICULTURA
187 ARROZ	0	AGRICULTURA Y SILVICULTURA
188 BENCENO	0	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
189 BISMUTO EN BRUTO	0	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS
190 CACAO	0	AGRICULTURA Y SILVICULTURA
191 CARBON MINERAL (RETORTA)	0	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS
192 DODECILBENCENO	0	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
193 ESTIRENO	0	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
194 GAS NATURAL	0	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS

P R O D U C T O	EXPORTACIONES (FOB) EN 1990 (*) (MILES DE DOLARES)	SECTOR
195 PROPILENO	0	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
196 TOLUENO	0	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
TOTAL	26,773,104	

* Las cifras de 1990 son preliminares

FUENTE: INDICADORES DE COMERCIO EXTERIOR, BANCO DE MEXICO

CUADRO RESUMEN 9

EXPORTACIONES TOTALES POR SECTOR Y SUBSECTOR DE LAS EMPRESAS ALTAMENTE EXPORTADORAS (A L T E X)

S E C T O R	EXPORTACIONES EN 1990 (US DLLS)	EXPORTACIONES EN 1990 DE A L T E X	No. DE EMPRESAS ALTEX	PARTICIPACION EN EXPORTACIONES	
				TOTALES	SECTOR
1. AGRICULTURA Y SILVICULTURA	1,720,706	35,635	32	0.13%	100.00%
2. GANADERIA, APICULTURA, CAZA Y PESCA	441,736	17,542	6	0.07%	100.00%
2.1. GANADERIA Y APICULTURA	390,015	16,242	3	0.06%	92.59%
2.2. CAZA Y PESCA	51,722	1,300	3	0.00%	7.41%
3. INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	9,537,567	763,295	16	2.85%	100.00%
3.1. PETROLEO CRUDO Y GAS NATURAL	8,920,672	0	0	0.00%	0.00%
3.2. EXTRACCION DE MINERALES METALICOS	316,346	632,919	5	2.36%	82.92%
3.3. EXTRACCION DE OTROS MINERALES	300,026	126,804	8	0.47%	16.61%
3.4. OTRAS INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	522	3,572	3	0.01%	0.47%
4. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	14,789,174	8,119,187	510	30.33%	100.00%
4.1. ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	1,095,180	380,532	101	1.42%	4.69%
4.2. TEXTILES, ARTICULOS DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO	632,216	237,621	70	0.89%	2.93%
4.3. INDUSTRIA DE LA MADERA	167,507	66,572	23	0.25%	0.82%
4.4. PAPEL, IMPRENTA E INDUSTRIA EDITORIAL	202,944	16,113	8	0.06%	0.20%
4.5. DERIVADOS DEL PETROLEO	892,251	0	0	0.00%	0.00%
4.6. PETROQUIMICA	290,737	234,896	9	0.88%	2.89%
4.7. QUIMICA	1,678,759	771,326	96	2.88%	9.50%
4.8. PRODUCTOS PLASTICOS Y DE CAUCHO	126,905	55,338	14	0.21%	0.68%
4.9. FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS	524,559	266,959	37	1.00%	3.29%
4.10. SIDERURGIA	973,587	310,008	17	1.16%	3.82%
4.11. MINEROMETALURGIA	963,155	258,048	12	0.96%	3.18%
4.12. PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	7,114,084	5,369,656	102	20.06%	66.14%
4.13. OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	127,288	152,118	21	0.57%	1.87%
5. OTROS (SERVICIOS)	281,241	0	0	0.00%	0.00%
6. PRODUCTOS NO CLASIFICADOS	2,680	0	0	0.00%	0.00%
EXPORTACIONES TOTALES	26,773,104	8,935,659	564	33.38%	

* Las cifras de 1990 son preliminares

FUENTE: SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL (SECOFI)

CUADRO RESUMEN 10
EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA POR PRODUCTO

PRODUCTOS EXPORTADOS	(CIFRAS EN MILLONES DE DOLARES)				
	1986	1987	1988	1989	1990
1. PRODUCTOS ALIMENTICIOS	43.4	44.0	56.5	70.4	153.6
2. PRODUCTOS TEXTILES	360.4	409.5	467.9	567.4	658.5
3. CALZADO Y PRODUCTOS DE CUERO	66.6	77.6	101.5	160.3	128.5
4. MUEBLES DE MADERA Y METAL	145.5	255.2	414.7	573.0	662.1
5. PRODUCTOS QUIMICOS	5.5	18.0	38.3	54.9	151.0
6. EQUIPO DE TRANSPORTE	1,621.8	2,086.2	2,849.8	3,389.3	3,897.5
7. EQUIPO Y HERRAMIENTA NO ELECTRICOS	73.0	115.6	168.5	184.1	198.2
8. MAQUINARIA Y APARATOS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS	1,265.1	1,308.5	1,694.4	2,095.9	1,936.9
9. MATERIALES Y ACCESORIOS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS	1,397.2	1,846.7	2,876.6	3,491.7	4,196.5
10. JUGUETES Y ARTICULOS DEPORTIVOS	134.9	152.0	263.5	335.7	227.5
11. OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	449.9	681.1	1,086.7	1,369.1	1,585.5
12. SERVICIOS	82.6	110.7	127.4	203.5	249.3
TOTAL	5,645.9	7,105.1	10,145.8	12,495.3	14,045.1

FUENTE: INDICADORES ECONOMICOS, BANCO DE MEXICO. (JUNIO 91)

CUADRO RESUMEN 11

PARTICIPACION PORCENTUAL DE LOS PRODUCTOS EN EL TOTAL EXPORTADO POR LA INDUSTRIA MAQUILADORA

PRODUCTOS EXPORTADOS	1986	1987	1988	1989	1990
1. PRODUCTOS ALIMENTICIOS	0.77%	0.62%	0.56%	0.56%	1.09%
2. PRODUCTOS TEXTILES	6.38%	5.76%	4.61%	4.54%	4.69%
3. CALZADO Y PRODUCTOS DE CUERO	1.18%	1.09%	1.00%	1.28%	0.91%
4. MUEBLES DE MADERA Y METAL	2.58%	3.59%	4.09%	4.59%	4.71%
5. PRODUCTOS QUIMICOS	0.10%	0.25%	0.38%	0.44%	1.08%
6. EQUIPO DE TRANSPORTE	28.73%	29.36%	28.09%	27.12%	27.75%
7. EQUIPO Y HERRAMIENTA NO ELECTRICOS	1.29%	1.63%	1.66%	1.47%	1.41%
8. MAQUINARIA Y APARATOS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS	22.41%	18.42%	16.70%	16.77%	13.79%
9. MATERIALES Y ACCESORIOS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS	24.75%	25.99%	28.35%	27.94%	29.88%
10. JUGUETES Y ARTICULOS DEPORTIVOS	2.39%	2.14%	2.60%	2.69%	1.62%
11. OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	7.97%	9.59%	10.71%	10.96%	11.29%
12. SERVICIOS	1.46%	1.56%	1.26%	1.63%	1.77%
TOTAL	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

CUADRO RESUMEN 12
CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO POR TIPO DE PRODUCTO DE 1986 A 1990
DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA

PRODUCTOS EXPORTADOS	CRECIMIENTO
1. PRODUCTOS ALIMENTICIOS	37.16%
2. PRODUCTOS TEXTILES	16.26%
3. CALZADO Y PRODUCTOS DE CUERO	17.86%
4. MUEBLES DE MADERA Y METAL	46.05%
5. PRODUCTOS QUIMICOS	128.90%
6. EQUIPO DE TRANSPORTE	24.51%
7. EQUIPO Y HERRAMIENTA NO ELECTRICOS	28.36%
8. MAQUINARIA Y APARATOS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS	11.24%
9. MATERIALES Y ACCESORIOS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS	31.65%
10. JUGUETES Y ARTICULOS DEPORTIVOS	13.96%
11. OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	37.01%
12. SERVICIOS	31.81%
TOTAL	25.59%

CUADRO RESUMEN 13

EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA, PARTICIPACION PORCENTUAL Y PERSONAL OCUPADO POR MUNICIPIO.

ENTIDADES	1990			
	EXPORTACIONES MILLONES DE US DOLARES	PARTICIPACION PORCENTUAL EN EL TOTAL DE LAS EXPORTACIONES	PROMEDIO DE PERSONAL OCUPADO	PARTICIPACION PORCENTUAL DEL PERSONAL OCUPADO
ENTIDADES FRONTERIZAS				
BAJA CALIFORNIA NORTE				
TIJUANA	2,384.7	16.92%	56,617	12.69%
MEXICALI	706.5	5.01%	21,839	4.89%
TECATE	133.4	0.95%	4,598	1.03%
ENSENADA	41.1	0.29%	2,576	0.58%
SONORA				
NOGALES	638.1	4.53%	17,694	3.96%
AGUA PRIETA	186.0	1.32%	6,196	1.39%
OTROS MUNICIPIOS	110.5	0.78%	7,514	1.68%
HERMOSILLO	119.6	0.85%	3,887	0.87%
SAN LUIS RIO COLORADO	66.9	0.47%	2,273	0.51%
CHIHUAHUA				
CIUDAD JUAREZ	3,612.1	25.63%	123,046	27.57%
CIUDAD CHIHUAHUA	738.4	5.24%	27,648	6.20%
OTROS MUNICIPIOS	210.9	1.50%	12,126	2.72%
COAHUILA				
CIUDAD ACUÑA	390.1	2.77%	15,877	3.56%
PIEDRAS NEGRAS	111.5	0.79%	7,576	1.70%
OTROS MUNICIPIOS	101.0	0.72%	7,336	1.64%
TORREON	49.1	0.35%	3,467	0.78%
NUEVO LEON				
OTROS MUNICIPIOS	284.8	2.02%	9,889	2.22%
GUADALUPE	107.4	0.76%	4,240	0.95%
MONTERREY	36.2	0.26%	1,619	0.36%
TAMAULIPAS				
MATAMOROS	1,948.3	13.82%	37,236	8.34%
CIUDAD REYNOSA	918.0	6.51%	22,414	5.02%
NUEVO LAREDO	491.4	3.49%	15,581	3.49%
RIO BRAVO	58.7	0.42%	1,261	0.28%
OTROS MUNICIPIOS	25.1	0.18%	2,013	0.45%
SUBTOTAL	13,469.8	95.56%	414,523	92.89%
ENTIDADES NO FRONTERIZAS				
BAJA CALIFORNIA SUR				
LA PAZ	7.9	0.06%	821	0.18%
JALISCO				
GUADALAJARA	189.2	1.34%	5,457.0	1.22%
OTROS MUNICIPIOS	41.5	0.29%	1,495.0	0.34%
ESTADO DE MEXICO-D.F.				
ESTADO DE MEXICO-D.F.	52.9	0.38%	2,857.0	0.64%
OTRAS ENTIDADES FEDERATIVAS				
OTRAS ENTIDADES FEDERATIVAS	334.1	2.37%	21,105.0	4.73%
SUBTOTAL	625.6	4.44%	31,735.0	7.11%
TOTAL	14,095.4	100.00%	446,258	100.00%

FUENTE: INDICADORES ECONOMICOS, BANCO DE MEXICO. (JUNIO 91)

NOTA: LOS DATOS DE EXPORTACIONES NO COINCIDEN CON LOS DEL CUADRO RESUMEN 10, DADO QUE EN ESTOS SE INCLUYEN ALGUNAS CIFRAS ESTIMADAS.

BIBLIOGRAFIA

- Amcham's Maquiladora Newsletter, "Is Infrastructure Holding Up Development in Tijuana?", Vol. XVIII No.6, junio 1991
- Asociación Nacional de la Industria Química, A.C. (ANIQ), "XII Foro Nacional de la Industria Química, Memorias", ed. Diseño y Topografía, Informática Arbos, S.C., México, D.F., octubre 18 y 19, 1990
- Asociación Nacional de la Industria Química, A.C. (ANIQ), "XII Foro Nacional de la Industria Química, Memorias en Sesiones Simultaneas", ed. Diseño y Topografía, Informática Arbos, S.C., México, D.F., octubre 18 y 19, 1990
- Banco de México, Control de Cambios en México Disposiciones Aplicables, Ed. Banco de México, noviembre 20, 1982. p.1-15
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., "Evaluación de Comercio Exterior, Empresas de Comercio Exterior (ECEX)", México, D.F., febrero 1991
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. Relaciones comerciales entre México y América del Norte, Dirección de Planeación e Investigación, México, D.F., septiembre 1990
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. "Cooperación e Integración Latinoamericana", Comercio Exterior, , México, D. F., octubre 1988, p. 903-910.
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. "La Comunidad Europea: en el camino hacia la integración 1992", Comercio Exterior, México, D. F., octubre 1988, p. 903-910.
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. "México y la Comunidad Económica Europea", Comercio Exterior, México, D.F., abril 1988, p. 199-203.
- Booz, Allen & Hamilton e Información Tecnológica y Consultoría (INFOTEC), "Reestructuración del Sector Agroindustrial, Subsector Alimentos Procesados", México, D.F., agosto 1987

- Calderón Martínez, Antonio, Manual del Exportador, Ed. Banca Confia, S.N.C.,
 - Maquiladoras p. 192-197 XXX
 - Compex p. 64-65 IV
 - Ecex p. 19, 201-9
 - Altex p. 201-1
 - Dimex p. 67-70
 - Pitex Anexo 1
 - otras p.70, 34-37, 140-145
- Córdoba, José, "Diez Lecciones de la Reforma Económica en México", Nexos, No.158, abril 1991, p. 31-48
- Dirección e Investigación Económica de Banco de México, "Indicadores de Comercio Exterior", México, D. F., Ed. Banco de México, Cuaderno Mensual No. 68-dic.83, 80-dic.83, 90-dic.85, 98-dic.86, 110-dic.87, 120-dic.88, 130-dic.1989, 136-dic.90.
- Dirección de Servicios al Comercio Exterior, "Reporte de Exportaciones por Sector de las Empresas Altex en 1990", ed. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), México, D.F., 1991.
- Dirección de Investigación Económica, "Indicadores Económicos", Ed. Banco de México, Junio, 1991, p.IV-7, IV-10, IV-14-15.
- Figueroa, Constantino y Soto, José Luis, "Derechos y Ley Aduanera", México, D.F., marzo 1991.
- Gobierno Federal, "Marco Normativo y Legal del Comercio Exterior en México", Diario Oficial de la Federación, marzo 1991, Centro de Servicios al Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior.
- Hernández, Edgar, "Competitividad Internacional", Nota técnica para cursos de ejecutivos de Bancomext, S.N.C., México, D.F., 1991
- Información Tecnológica y Consultoría (INFOTEC) en nombre del gobierno de México, International Planning & Analysis Center (IPAC) y Jaakko Pöyry, "Industria de Muebles y Madera", México, D. F., ed. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), 1988

- Nacional Financiera, S.N.C., La Economía Mexicana en Cifras, México, D.F., 11a. Edición, 1990.
- Nacional Financiera, S.N.C., "Ley de Fomento y Protección Industrial", *El Mercado de Valores*, No. 14, julio 1991, p. 9-12.
- Nacional Financiera, S.N.C., "Ley de Fomento y Protección Industrial", *El Mercado de Valores*, No.15, agosto 1991, p.21-29.

- Poder Ejecutivo Federal, Secretaria de Programación y Presupuesto (S.P.P.), Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1994, ed. S.P.P., México D.F., mayo 1989
- "Programa Permanente de Promoción a las Exportaciones", *El Financiero (Análisis Financiero)*, febrero 26, 1991. p. 8A.

- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Programa Nacional de Modernización Industrial y El Comercio Exterior 1990-1994, México, D.F., Enero 1990.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Departamento de Empresas Altamente Exportadoras, "Monto de las Exportaciones por Sector de las Empresas Altex para el año 1990", imp. SECOFI, México, D.F., junio 11, 1991.

- Ten Kate, Adriaan "La Apertura Comercial de México. Experiencias y Lecciones", ed. SECOFI, México, D.F., 1990, p. 47-72
- The Boston Consulting Group, Ltd. en representación del gobierno de México y el Grupo Consultor Ejecutivo, "Industria del Calzado", ed. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. y la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), México, D.F., 1988

- Villarreal, René, México 2010, de la Industrialización Tardía a la Reestructuración Industrial, Ed. Diana, 1a. Edición, México, D.F., 1989
- Velazquez Elizarraras, Miguel Angel, Ley Aduanera Comentada, Legislación, Jurisprudencia y Doctrina. Ed. Themis, México, D.F., Septiembre 1990, p.1-15