

881211

UNIVERSIDAD ANAHUAC

2

ESCUELA DE ECONOMIA
Con Estudios Incorporados a la U. N. A. M.

28



UNIVERSIDAD ANAHUAC
Vince In Bono Malum

MEXICO EN LA COYUNTURA INTERNACIONAL: LOS NOVENTA

T E S I S
Que para optar por el título de
LICENCIADO EN ECONOMIA
p r e s e n t a

CARLOS ENRIQUE PALENCIA ESCALANTE

ASESOR DE TESIS: DRA. ALICIA GIRON G.

México, D. F.

1995

FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis 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.

Dedicatorias

**Para quien sabe es mi ejemplo
como profesional, padre,
esposo y, ante todo,
hombre y caballero.**

**A tí, que con desvelo me
diste la vida, los cuidados
y la sensibilidad de las
cosas.**

A tí Mónica, que me has
impulsado para continuar,
para no darme por vencido;
por decidir compartir mi
destino y acompañarme en la
búsqueda de la felicidad.

Para mis hermanos, familiares y amigos, quienes con aliento me han visto iniciar y culminar etapas más allá del campo profesional.

Agradecimiento especial a Alicia
Girón, Irma Manrique y Ramón
Lecuona, quienes mediante sus
consejos han ampliado mi visión
e interés por la economía
internacional.

A todos los profesores y
personas que, con sus
conocimientos, me han enseñado
que en la vida diaria está
presente la economía..... pero
también mucho más que eso.

INDICE

INTRODUCCION

CAPITULO PRIMERO: MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL	1
CAPITULO SEGUNDO: CONTEXTO ECONOMICO INTERNACIONAL	
2.1 Tendencias actuales de la economía internacional	25
2.2 Conformación de bloques comerciales	35
2.3 Ejemplos de reconversión económica e industrial en terceros países:	
2.3.1. Europa, Comunidad Europea	
i) Alemania	43
ii) Francia	44
iii) Gran Bretaña	45
iv) España	46
2.3.2. Asia, Sureste asiático	
i) Taiwan y Corea del Sur	48
ii) Singapur y Hong Kong	49
iii) Japón	50
CAPITULO TERCERO: CRECIMIENTO ECONOMICO E INDUSTRIALIZACION MEXICANA	
3.1 El modelo de sustitución de importaciones 1954-76	
3.1.1. aspectos generales	54
3.1.2. objetivos y expectativas	55
3.1.3. alcances y limitaciones	58
3.1.4. empleo y distribución del ingreso	61
3.1.5. balanza comercial	63
3.2 El modelo "mono-exportador" 1976-1982	
3.2.1. petrodependencia económica	65
3.2.2. gasto público y déficit interno	68
3.2.3. cambio en la estructura del sector externo	69

CAPITULO CUARTO: TRANSFORMACION ECONOMICA MEXICANA

4.1	Política de apertura económica 1982-1994	
4.1.1	introducción y antecedentes	73
4.1.2	reformas y medidas para el cambio	82
4.1.3	programas y pactos de estabilidad económica	88
4.2	Estrategias de comercio exterior e inversión extranjera	
4.2.1	programas de promoción al comercio exterior	110
4.2.2	nuevas políticas sobre inversión extranjera	122
4.2.3	retrospectiva y resultados	126

CAPITULO QUINTO: POLITICAS PARA FAVORECER LA INSERCIÓN DE MEXICO A LA ECONOMIA INTERNACIONAL

5.1.	Participación en bloques comerciales	
5.1.1.	tratados multilaterales y bilaterales de cooperación	131
5.1.2.	tratado de libre comercio en Norteamérica	137
5.1.3	incorporación a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, OCDE.	152
5.2	Internacionalización de empresas	
5.2.1.	alianzas estratégicas y mecanismos de cooperación	157
5.2.2.	coinversiones	160
5.2.3	cooperación industrial	162
5.2.4	industria maquiladora	166
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	169

BIBLIOGRAFIA

INDICE DE CUADROS

	Cuadro/Tema	Página
2.1	Origen de la inversión extranjera directa, 1990.	28
2.2	Determinantes y Consecuencias del proceso de Globalización	29
2.3	Volumen del comercio y de la producción mundial de mercancías, 1981-1992	34
2.4	Países eje del desarrollo, principales indicadores económicos	36
2.5	Principales regiones comerciales	38
4.1	Niveles anuales de inflación; 1989-1993	91
4.2	Permisos de importación, porcentajes 1982-1992	96
4.3	Número de empresas públicas	101
4.4	Evolución de la economía mexicana, 1985-1992.	109
4.5	México, principales productos exportados: 1986-1992	113

4.6	México, principales productos importados: 1986, 1992	114
4.7	Inversión extranjera en México por bloques económicos y países, 1989-1993	125
4.8	México, indicadores económicos seleccionados, 1988-1992	130
5.1	Calendarios de desgravación convenidos en el T.L.C.	148

INTRODUCCION

I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La presente tesis fue concebida a lo largo de 1993, durante prácticamente el proceso mexicano de incorporación a la dinámica mundial, incluso antes de la crisis desatada en diciembre de 1994. Por lo mismo, la parte final y las conclusiones, en términos generales, se centran hasta antes de dicha crisis.

Los cambios registrados en el entorno internacional han impulsado a las autoridades mexicanas y diferentes actores económicos a adoptar una actitud de apertura, adquiriendo compromisos para desenvolverse en condiciones de competitividad tanto en el exterior como dentro de las propias fronteras del territorio nacional.

Por ello, esta tesis surge como una inquietud por tratar de presentar las principales orientaciones que permitieron sentar no sólo las bases para tomar la decisión de abrir las fronteras a la competencia y calidad, sino también las directrices que serían recomendables instrumentar en favor de una política de incursión nacional y empresarial en el contexto internacional, básicamente a partir de la política

de apertura iniciada en 1983 y reforzada en la administración 1988-94.

II OBJETIVOS

Analizar la reestructuración del sistema internacional, para evaluar las perspectivas de México, a partir de la conformación de bloques comerciales, globalización e interdependencia.

Señalar las características del cambio interno mexicano en materia económica a fin de insertarlo en el concierto internacional de comercio y flujo de inversiones.

III HIPOTESIS

Se pretende determinar que el proceso de reorientación económica, modernización y apertura comercial emprendido por México, al menos hasta Noviembre de 1994, respondió no sólo a la crisis particularmente dramática presentada en el año 1982, cuando cedió el modelo de sustitución de importaciones, sino también como consecuencia de los cambios en el sistema económico internacional, lo que tendió a facilitar la inserción del país, mediante el redimensionamiento en el sector externo de México (exportador-importador), procurando así una mayor diversificación de productos y mercados, para con ello evitar en lo posible una mayor vulnerabilidad ante la competencia internacional.

Por ello, se hacía imprescindible que la economía mexicana participara activamente en el creciente y competitivo escenario internacional, pese al riesgo de que nuestras finanzas y la planta productiva se volvieran obsoletas y/o se registrara una mayor dependencia respecto al exterior.

HIPOTESIS SECUNDARIA

En función del desarrollo de la investigación, se presentarán hipótesis adicionales de los resultados que deriven de ella.

Determinar si la política de apertura comercial y redimensión económica que ha seguido el país, va a favorecer una adecuada participación en la economía internacional o si por el contrario se orientará a un concepto de país maquilador.

Adicionalmente, establecer si la firma de acuerdos comerciales o de complementación económica suscritos con terceros países, favorecerá la diversificación de mercados no sólo como destino de las exportaciones mexicanas, sino como fuente de recursos financieros y proveedores de materias primas necesarias para la fabricación de productos y prestación de servicios.

IV METODOLOGIA

Para analizar la decisión que las autoridades adoptaron en torno a una mayor participación en términos de economía internacional, se consideró oportuno hacer una breve descripción de las tendencias y conformación de bloques comerciales. Para ello se ejemplificaron aspectos comerciales y de reconversión industrial empleados por países de diferentes regiones del mundo, como son la Comunidad Europea y el Sureste asiático.

Además del contexto internacional, el análisis descriptivo abarca criterios, objetivos y alcances que en su oportunidad fueron considerados y aplicados para que nuestro país favoreciera el crecimiento económico con base en la industrialización. Ambos análisis se incluyen como marco de referencia que nos ayude a situar y evaluar la actual situación de México respecto al resto del mundo, participando en bloques comerciales y permitiendo la internacionalización de empresas.

Por tanto, el trabajo no pretende contener un exhaustivo análisis estadístico de los contextos nacional e internacional, sino señalar los principales conceptos, fines, objetivos y grandes metas que poco a poco fueron apareciendo en torno a las ideas de industrialización y posterior incursión de la economía mexicana en el escenario mundial.

V DESCRIPCIÓN DE LOS CAPÍTULOS

Dentro de un panorama mundial cada día más interdependiente y globalizado, tanto los países como las empresas deben participar en el contexto globalizador, en términos de geoeconomía. Por ello, en el Capítulo II se parte de la relevancia del cambio en el concierto económico en servicios, inversión, tecnología y comercio, entre otros, analizando lineamientos y experiencias de países que han adoptado un cambio en sus economías; es decir, las tendencias, determinantes y consecuencias del proceso de globalización y formación de bloques económicos dentro de un lineamiento multilateral de comercio.

En el Capítulo III se analiza el caso de México, ya que las políticas económicas han pasado desde etapas en las que se daba énfasis a la sustitución de importaciones de bienes de consumo y uso intermedio, hasta la presente etapa de liberalización económica en términos de comercio e industria. Procesos de desarrollo que buscaban la distribución sectorial de la producción y generación de empleos vía industrialización de la planta manufacturera.

Se plantea además que la protección que por más de 40 años se le concedió a la industria nacional, si bien provocó una tendencia hacia la producción interna de bienes de consumo, originó tanto un sesgo antiexportador, llamado

modelo mono-exportador, como la creación de un mercado cautivo y poco competitivo a nivel internacional, pretendiendo la tendencia a equilibrios tanto en la balanza de pagos como en el ritmo de crecimiento de precios.

Adicionalmente en el Capítulo IV se analiza cuál ha sido la transformación económica de México, el proceso de apertura comercial en el periodo 1982-1994, así como la incorporación de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, GATT, en momentos en los cuales se soportaba una elevada carga de la deuda externa. Se consideran, además, programas, reformas, medidas y pactos sectoriales emprendidos para el cambio, a fin de contrarrestar la dependencia de la mono-exportación y del prolongado proteccionismo. En suma, se da el marco de principios generales con los cuales el país buscaba actuar activamente en un ambiente internacional de interdependencia y creciente competitividad por mercados globalizados.

En el Capítulo V, se establecen comentarios sobre las políticas orientadas a lo largo de la administración de Carlos Salinas de Gortari para favorecer una economía moderna y con relativo grado de diversificación, con la finalidad de ampliar la producción de bienes exportables e incursionar a los mercados internacionales, no sólo en términos de Nación sino también a nivel de sectores y empresas mediante

acuerdos multilaterales y bilaterales de cooperación o libre comercio, así como el impulso para la formación de alianzas estratégicas entre empresas.

Además, se podrá percibir como el nivel de complementariedad entre las economías mexicana y estadounidense se han ido reforzando, como es reflejo el apoyo del Presidente Clinton a una crisis compartida con México, a raíz de los flujos comerciales (importaciones de México compradas a los EUA) e inversiones en el mercado de valores que se registraron en el primer año de instrumentado el Tratado Norteamericano de Libre Comercio.

De ahí, la necesidad de contemplar la participación en bloques comerciales, en donde prevalecen inversiones extranjeras y mecanismos de cooperación interempresarial, cuya finalidad es la realización de coinversiones, fomentar transferencias de tecnología y mayor promoción de subcontrataciones.

Por último, en el capítulo VI se incluyen algunas recomendaciones y pautas de investigación, en las que se podría ampliar la temática en torno al fomento de la competitividad, a la participación activa de México en la economía internacional y elementos para seguir diversificando las relaciones internacionales y la conquista de mercados.

De igual forma, se plantea una reestructuración de las políticas económica, industrial y agrícola, para facilitar la generación de empleos, distribuir la riqueza y promover inversiones productivas.

CAPITULO PRIMERO

MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

Es a partir de 1948 cuando se comenzó a utilizar el término "integración económica" por Paul Hoffmann, entonces administrador de Cooperación Económica de los Estados Unidos, quien establecía que en lo fundamental este proceso consiste en la formación del mercado en que se eliminaran de forma permanente todas las restricciones a los movimientos de mercancías, las barreras a las corrientes de pagos y, eventualmente, todas las tarifas aduaneras.

No es que se carezca de antecedentes respecto a los procesos de integración, sino que se emplea más a partir de 1990 cuando el tema cobra inusitada relevancia, pese a los antecedentes que se tienen de la unificación europea. Ahora es frecuente oír en todo el mundo de integración comercial a corto plazo, con plazos definidos.

En la búsqueda de un significado más amplio de integración, Machlup apunta que hay un amplio consenso en torno a tres cuestiones:

- que la integración se refiere a la división del trabajo
- implica libre movilidad de mercancías o de factores o de ambos

- la integración económica discrimina a unos países, al mismo tiempo que elimina las discriminaciones entre otros

Mientras algunos autores dan una dimensión mundial a los elementos antes citados, otros se inclinan a reservar el concepto de integración a los acuerdos entre países pertenecientes a una región. Por lo que debe distinguirse entre integración nacional, regional y mundial.

Balassa apunta que en la literatura económica occidental es frecuente diferenciar varias etapas de la integración, las cuales, de la inferior a la superior son: integración comercial, en la que se liberan restricciones al movimiento de mercancías; la integración de factores, en la cual se libera su movimiento; la integración de políticas, en la cual se logra la armonización de las políticas económicas nacionales; y la integración total, que implica la unificación completa de dichas políticas.

La diferenciación de las etapas la establece al clasificar las formas que representan grados variables de integración: en la zona de libre comercio se eliminan los aranceles y las restricciones cuantitativas al intercambio de mercancías entre los países participantes, mientras que en la unión aduanera además se levanta una barrera arancelaria común frente a terceros países. Esta se tratará con mayor

detalle más adelante, pues es a ese nivel de integración hacia donde se dirige la economía mexicana al haber firmado el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá.

Un grado más alto de integración es el mercado común, es la libre movilidad de factores de la producción, correspondiente a la llamada integración de factores. La unión económica corresponde a la integración de políticas, pues los países contratantes armonizan sus políticas económicas (monetaria, fiscal, etc.). Finalmente, en la integración económica total no solo se modifican las políticas económicas sino se considera necesaria la existencia de una autoridad supranacional, cuyas decisiones tengan poder vinculatorio, es decir, obliguen a los países participantes (1).

Así, para Balassa la integración es tanto un proceso que tiene un objetivo como el objetivo mismo: como estado de cosas la integración es zona de libre comercio, unión aduanera, etc., y como proceso la integración es el conjunto de medidas que llevará finalmente a cualquiera de esas formas. Por ello, la integración implica la adopción sucesiva o simultánea de medidas que tiene un propósito definido y requieren todas ellas de un periodo para madurar, o sea, dan origen a un proceso.

(1) Selección de Andic y Teitel. Integración económica, Lecturas del Trimestre Económico, No. 17, pp 7-30. Fondo de Cultura Económica, México, 1977

Margarita Maksimova enumeró cuatro rasgos distintivos de la integración que se diferencian de otros procesos de la economía internacional:

- el primero de ellos es que la integración crea vínculos profundos y estables entre las economías de los países pertenecientes a una región, para lo cual deben contar con prerequisites económicos y políticos apropiados,
- un segundo rasgo es que el proceso de integración es ajustable por los Estados,
- el tercero, que las economías registran profundos cambios estructurales que elevan la productividad del trabajo y, por último,
- se trata de un proceso que puede tener lugar solamente entre países pertenecientes a un mismo sistema económico y social; en este sentido, en una economía de mercado tipo capitalista, aunque en ellas existan variaciones en el ingreso per capita y el desarrollo regional (2).

Cabe mencionar, que las diversas definiciones de integración se ajustan, de una u otra forma, tanto a los países desarrollados como a las de menor desarrollo. Por lo mismo, la integración dista de ser un instrumento de

(2) Guerra Borges, Alfredo. *La integración de América Latina y el Caribe*, pp 90. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México 1991.

desarrollo como suele decirse comunmente, sino que se percibe como una modalidad específica de desarrollo, una manera determinada de desarrollarse que eligen ciertos países. Por ello, la integración económica es una manera de establecer interdependencias entre países, entre sectores económicos y dentro de los propios sectores, logrando tasas más altas de crecimiento.

Así, se entenderá por integración económica al proceso de creación de interdependencia entre países o entre sectores económicos, proceso que se formaliza en un determinado nivel de institucionalidad, a fin de coordinar políticas e instrumentos de desarrollo de los países que se asocian, en la medida que así lo haga necesario la consecución de los objetivos perseguidos por éstos.

La interdependencia además, internacionaliza las economías nacionales, dando origen a una economía de nuevas dimensiones, cuantitativa y cualitativamente diferente de sus componentes individuales. Lo anterior, una vez más, es aplicable tanto a los países desarrollados como a los que están en desarrollo.

La integración, por otra parte, lleva consigo cooperación, entendiéndose ésta como el acuerdo a que llegan dos o más países para abordar en forma conjunta problemas determinados, coyunturales o de más largo plazo, sin que por ello adquieran compromiso de interconectar sus economías ni

de crear correlativamente una estructura institucional que se haga cargo de los asuntos derivados de esa interconexión.

En su oportunidad Cohen indica que la integración es el proceso mediante el cual dos o más gobiernos adoptan, con el apoyo de instituciones comunes, medidas conjuntas para intensificar su interdependencia y obtener así beneficios comunes. Subraya además, que la integración tiene por objeto crear un solo espacio económico entre varios países, en el cual gocen de libre movilidad las mercancías o los factores de la producción, o ambos a la vez. Tal resultado se concibe como una meta final, de donde deriva la necesidad de especificar las etapas previas para alcanzarla. Aquí es importante mencionar que con éste espíritu se redactó el artículo XXIV del GATT, según el cual las zonas de libre comercio y las uniones aduaneras deben establecerse conforme a un plan y un plazo razonable.

Sin embargo, el Banco Mundial, hacia 1989 mencionaba que el propósito de la liberalización comercial es alcanzar una mayor integración en la economía mundial. De lograrse una economía mundial plenamente integrada, habrían pocas razones para prestar atención al asunto de la integración regional y formación de bloques comerciales, pues ésta sería un subproducto implícito de la integración internacional (3).

(3) World Bank, Trade Liberalization and Economic Integration in Central America, Washington, 1989.

Por su parte, Kitamura cita que el establecimiento de un patrón de comercio y de producción más racional constituye la justificación de mayor importancia para la integración económica regional. Así, la unión es un acto de voluntad para vencer obstáculos estructurales, para dar a la economía una fluidez de que carece, para crear capacidades de las que no se dispone o de las que se dispone en grado insuficiente.

Se asienta, entonces, que la integración es un medio idóneo para facilitar los procesos de producción y transformación, así como para la creación de un espacio económico común que abra perspectivas para el crecimiento económico y el bienestar de la población.

Con base en estos conceptos, uno de los factores característicos en el actual escenario mundial es la formación de grandes bloques económicos y comerciales, constituyendo esto un movimiento hacia la regionalización de mercados y a la redistribución internacional del poder económico y político. Este proceso va vinculado a los avances científicos y tecnológicos, en virtud de los cuales se modifica la estructura del comercio y de la producción.

Los procesos de regionalización tienen, por otra parte, la particularidad de agrupar a países relativamente homogéneos con un importante nivel de desarrollo industrial y agricultura relativamente tecnificada. Sin embargo, esto es lo que pone de manifiesto el reto fundamental que plantea el

mundo industrializado: el reto de la productividad y la competitividad, así como el de la tecnología, a los cuales un país aislado no podrá hacer frente sin sumar recursos y esfuerzos.

Por ello, la cabal comprensión del papel de la integración, de sus alcances y limitaciones, puede lograrse si se tiene en cuenta un aspecto que con frecuencia se pasa de largo: que los resultados de la integración están sobredeterminados por el desarrollo global de los países y por el cuadro estructural en que dicho desarrollo tiene lugar.

Lineas arriba se listaron los niveles o grados de integración, siendo los más comunes las zonas de libre comercio y uniones aduaneras. De ésta última se toma la base de la integración comercial de países. Así, el cuerpo teórico conformado a partir de 1950, conocido como teoría tradicional, pura u ortodoxa de las uniones aduaneras, que se ocupa del agrupamiento de mercados, se inscribe en el espacio de la teoría clásica del comercio internacional, lo que quizás explique que con posterioridad los esquemas de integración hayan concedido importancia principal a los aspectos comerciales.

La teoría tiene dos vertientes claramente diferenciadas: la primera de ellas, centrada en los efectos del paso de un sistema de protección arancelaria a una unión aduanera, corresponde a la contribución fundamental de Jacob Viner y

los aportes de quienes posteriormente reelaboraron algunas de sus hipótesis y conclusiones. La segunda vertiente está representada por los autores que se interesaron primordialmente en el porqué de las uniones aduaneras, en los motivos racionales que se pueden invocar para constituir las.

De acuerdo con la teoría clásica del comercio internacional, el bienestar se maximiza mediante el libre comercio, gracias al cual cada país puede hacer una óptima asignación de recursos, especializándose en aquello en lo que sus costos comparativos son menores. En la práctica, sin embargo, todos los países cuentan con un sistema de protección arancelaria que discrimina los productos, los países o ambos a la vez, por lo que la unión aduanera, al eliminar los aranceles entre un grupo de naciones, puede verse como un movimiento hacia el libre comercio.

Según Viner (4), el objetivo fundamental de una unión aduanera y su consecuencia principal, es el desplazamiento de las fuentes de abastecimiento, pudiendo ser hacia fuentes de costo más bajo o más alto. Si el movimiento opera hacia la primera, la unión constituye un movimiento hacia el libre comercio, en caso contrario resultará ser un instrumento para lograr que la protección arancelaria resulte más eficaz .

(4) Selección de Andic y Teitel. Integración económica, Lecturas del Trimestre Económico, No. 17, pp 31-54. Fondo de Cultura Económica. México, 1977

El razonamiento de Viner hace abstracción de las ventajas administrativas de la unión aduanera, como sería reducir las barreras constituidas por las aduanas, y las desventajas administrativas, como sería la implantación de un sistema de distribución equitativa de las recaudaciones aduaneras. Así, el análisis de Viner conduce a las posibilidades siguientes derivadas de una unión aduanera entre dos países:

- los dos países importan del resto del mundo un artículo determinado, y ninguno de ellos produce. En consecuencia, no afectarán el patrón del comercio internacional
- uno de los países produce un bien en forma ineficiente bajo protección arancelaria. Si la unión adopta el arancel de A que basta para eliminar la competencia externa, también bastará para que A obtenga el mercado de B; en este caso habrá desviación de comercio.
- cuando los dos países pueden estar produciendo un artículo determinado en forma ineficiente bajo protección arancelaria; si se eliminan los aranceles entre los dos, el menos ineficiente capturará el mercado.

En el modelo de Viner habrá desviación de comercio, y por lo tanto pérdida de bienestar, si antes de la unión

aduanera uno de los países importaba del productor de menor costo mundial, y después de formarse la unión pasa a importar desde el país miembro que tiene en ésta el menor costo relativo, quedando excluida de fuente de aprovisionamiento original. Dados los supuestos del modelo, el país miembro de menor costo se convierte en el único exportador. Por tanto, la formación de la unión aduanera implica un incremento de la producción en el país exportador, razón por la cual es admisible la hipótesis de que por efecto de las economías de escala ese país podría llegar a tener el más bajo costo mundial, en cuyo caso no habrá desviación de comercio.

Cuando predomine la fuerza de creación de comercio, uno de los miembros, por lo menos, debe beneficiarse; ambos pueden beneficiarse; los dos juntos deben obtener un beneficio neto. Aunque el resto del mundo pierde, por lo menos a corto plazo, puede ganar a largo plazo como resultado de la difusión general de la mayor prosperidad del área de la unión aduanera.

Aún cuando no se alcance la movilidad de los factores entre los miembros de la unión aduanera, la ampliación del área económica permite en muchos casos economías de escala apoyadas en la dotación nacional de recursos productivos. Por supuesto, algunos de esos recursos, particularmente capital y conocimientos tecnológicos, podría recibirse del exterior de la unión aduanera.

Viner establece también que las uniones aduaneras no son por sí mismas ni buenas ni malas; su probabilidad de funcionar en dirección del libre comercio depende de un conjunto de factores que considera determinantes del resultado de las uniones. Por ejemplo, el efecto final sobre el bienestar sólo podrá conocerse con base en un análisis económico de proyectos individuales.

Además, a juicio de Viner, la probabilidad de que la unión aduanera funcione en dirección del libre comercio, es mayor si los aranceles de ésta son más bajos que los vigentes con anterioridad a ella. Aunado a ello, menciona que una unión aduanera tendrá más posibilidades de funcionar en dirección del libre comercio mientras menor sea el grado de complementariedad o mayor el grado de rivalidad de los países miembros.

Bajo la influencia de Viner, los primeros escritores sobre las uniones aduaneras se contentaron con dar principio a sus análisis con la existencia de un problema antes que ocuparse de las razones de tal existencia; consecuentemente, la cuestión de la justificación o la motivación de las uniones aduaneras se pasó por alto en la bibliografía formal hasta 1965 con la aparición del análisis de Cooper y Massell quienes sostuvieron que, puesto que podía establecerse que una política de aranceles no preferentes es necesariamente superior a las uniones aduaneras como instrumento de

liberalización del comercio exterior, una asignación más eficiente de los recursos no podría ser la razón de la constitución de las uniones aduaneras.

Sostienen estos dos autores que la protección es conveniente en si misma como un instrumento escogido por el gobierno para promover la industrialización, que a su vez constituye el objetivo más importante. Así, si se conocen las razones económicas de los aranceles, las uniones aduaneras vienen a constituir un intento de empleo deliberado de la política arancelaria por dos o más países para lograr objetivos que no se pueden alcanzar mediante la acción individual.

Lo anterior puede convertirse en un argumento en pro de las uniones aduaneras, de modo que puede pronosticarse la formación de uniones como estrategia de maximización del bienestar por parte de los gobiernos bajo ciertas condiciones. Sin embargo, las observaciones anteriores no implican un argumento económico general en favor de las uniones aduaneras, ya que pueden obtenerse con mayor eficiencia los mismos efectos mediante subsidios directos a la producción.

Cooper y Massell han permitido concentrar la atención en otras dos fuentes potenciales de beneficio derivado de la unión aduanera: los llamados "efectos dinámicos" y los efectos de términos de intercambio. El primero se refiere a

los efectos de la protección sobre la eficiencia de operación de la empresa, dadas una tecnología y una estructura del mercado; el segundo sostiene que los mercados más grandes permiten la explotación de las economías de escala y la adopción de una tecnología más moderna. Con ello, arguyen que la clave del desarrollo de una teoría económica de la unión aduanera reside en la proposición de que dos países pueden hacer juntos lo que no puede hacer cada uno de ellos por separado.

Johnson, Cooper y Massell, también en 1965 parten del supuesto de que la industrialización con sustitución de importaciones es un objetivo conveniente en sí mismo, aparte de sus consecuencias económicas. Es decir, la mejor asignación de recursos no es una razón para la formación de una unión aduanera. El razonamiento de Johnson va más allá; indica que un país decidirá su participación en la unión aduanera si estima que podrá obtener una ganancia neta en comparación con su situación si queda fuera de la unión o si ésta no existe.

Otros cuestionamientos a los planteamientos de Viner lo hicieron Lipsey y Gehrels, quienes propusieron distinguir entre los efectos de producción y los efectos de consumo. Mientras que Corden mencionó que hay dos tipos de fuerzas contrarias en acción: el efecto de libre cambio -que crea comercio- y el efecto de protección -desviación de comercio-

de la uniones aduaneras; el efecto de bienestar de dicha unión depende, entonces, de la intensidad relativa de ambas fuerzas.

Esto se asemeja al juicio de Melvin. Indica que la posición de equilibrio en el comercio la determinan las condiciones de la demanda, y en caso de que la capacidad de oferta de un país sea limitada se elevarán los precios por efecto de la nueva demanda al constituirse la unión aduanera. No hay pues, automaticidad ninguna en el predominio de un país en el mercado al establecerse la unión.

Makower y Morton elaboraron posteriormente un análisis de las condiciones que afectan las ganancias derivadas de la unión gracias a la creación y la desviación de comercio. Estos autores señalaron que, dado que iba a ocurrir cierta creación de comercio, las ganancias serian mayores entre menos semejantes fuesen las razones de costos en los dos países; es decir, si los dos países tienen razones de costos casi idénticas serán pequeñas las ganancias del comercio.

Sobre la ganancia cuando ocurre la creación de comercio, Viner, Makower y Morton demuestran que podría ser mayor si difieren más las razones de costos de los dos países.

Una unión aduanera cambia necesariamente los precios relativos, por lo que en general debe esperarse que esto genere alguna sustitución entre los bienes, ya que habrá una tendencia a modificar el volumen del comercio ya existente

comprando más de los bienes que ahora resulten más baratos y menos de los que ahora resulten más caros. Eso tendería a aumentar el volumen de las importaciones provenientes de un socio de la unión y a disminuir tanto el volumen de las importaciones obtenidas del mundo exterior como el consumo de bienes producidos dentro del país.

En la medida en que los artículos son complementarios, la unión aduanera creará condiciones para una eficiente división del trabajo entre los países miembros y los vínculos establecidos mediante esa especialización interindustrial serán más sólidos, como será más eficiente la asignación de recursos. Ello no quiere decir que la rivalidad entre bienes carezca de importancia; la competencia en el mercado puede favorecer a los consumidores en términos de precios o de calidad.

Por otra parte, Viner, Meade y Tinbergen, establecen que cuanto mayor sea el área económica de la unión aduanera mayor será el potencial de división del trabajo y menor la posibilidad de una desviación de comercio. Sin embargo, dos factores pueden limitar la magnitud de la unión aduanera: los costos por transporte y la diversificación de los gustos, lo que puede dar origen a nuevas desigualdades y a la concentración de la producción y del ingreso en uno de los polos de la unión. Aunque también, como el mercado efectivo está constituido por la capacidad de compra de un reducido

segmento de la población, las empresas trasnacionales favorecen el comercio de productos diferenciados y no una división del trabajo que tenga como resultado la especialización de la producción.

Arndt en 1968 se ocupó de las implicaciones de un arancel externo común en una unión aduanera. Si ambos países siguieran en forma independiente políticas arancelarias óptimas respecto del mundo exterior, no hay justificación para el establecimiento de una unión aduanera. Así pues, no hay una ventaja clara de la eliminación arancelaria discriminatoria frente a la no discriminatoria en cuanto al efecto de términos de intercambio.

Sin embargo, pone de manifiesto el conflicto potencial de intereses entre los estados miembros en la fijación de un arancel externo común para la unión aduanera, un problema que se elude tradicionalmente en la teoría por el supuesto de que los países asociados tienen las mismas tasas arancelarias antes de la formación de la unión.

Meade, en particular, contribuyó a la teoría mencionando que pueden aumentar el poder de negociación de sus miembros con el mundo exterior. Por supuesto esto implica:

- que la unión tendrá un mayor peso económico que los países miembros en particular,
- que mientras mayor sea la unión, mayores serán sus probabilidades de ejercicio de tal poder,

- que los miembros de la unión pueden ponerse de acuerdo sobre el carácter de las concesiones que exigirán a los países no miembros.

Esto puede presentarse, pues una amenaza conjunta de los miembros de la unión en el sentido de que elevarán sus impuestos a las importaciones provenientes del resto del mundo, si no reciben del mismo alguna concesión, puede tener más peso que la misma amenaza hecha por un solo país.

Ahora es esta la cuestión: cómo puede emplearse en forma más eficiente la protección, que de todos modos existirá? Para dar respuesta Johnson aplicó en su análisis el término de "arancel científico" a los problemas de la protección por razones nacionalistas y luego caracterizar el nacionalismo como un bien capital colectivo.

Linder, por su parte, hace mención de que las uniones aduaneras no deben juzgarse simplemente como un intento de reasignar los recursos existentes, sino que deben verse como un intento de conseguir en el futuro adiciones de recursos productivos.

En su momento, Andic y Dosser mencionaron que habría dos corrientes de pensamiento en el enfoque no tradicional de las uniones aduaneras. Una concedería principal importancia a la industrialización como objetivo de la unión, y la otra descartaría el ahorro de divisas escasas mediante la

sustitución de importaciones. Ambos autores integran los dos enfoques argumentando que los países en desarrollo desean tanto la industrialización (que permita sustituir importaciones) como el ahorro de divisas, por ser ésta una de las más importantes restricciones para la formación de capital.

Estos autores llegan a la conclusión de que, a diferencia del modelo tradicional, podría darse el caso de una unión aduanera en que ciertas actividades o industrias gozarían de libre comercio dentro de la unión, mientras otras seguirían desenvolviéndose en un régimen de libre comercio con el resto del mundo. En otras palabras, el concepto tradicional de unión aduanera implica libre comercio irrestricto dentro de la unión y un arancel externo común para las relaciones con el resto del mundo.

Respecto del bienestar producido por una unión, se establece que entre mayores sean las compras de bienes domésticos y menores las compras al resto del mundo, mayor será la probabilidad de que la unión genere ganancias. No obstante, la magnitud del comercio con un país asociado no es la variable importante, sino la relación existente entre las importaciones del resto del mundo y las compras de bienes domésticos.

Este razonamiento conduce a dos conclusiones generales. La primera es que, dado el volumen de comercio internacional

de un país, una unión aduanera tendrá mayores probabilidades de aumentar el bienestar mientras mayor sea la proporción del comercio con el país asociado y menor la proporción correspondiente con el resto del mundo. La segunda es que una unión aduanera tendrá mayores probabilidades de aumentar el bienestar mientras menor sea el volumen total de su comercio exterior, porque entonces será menor el volumen de compras del mundo exterior en relación con las compras de bienes domésticos.

Esto significa que los países que deben formar uniones aduaneras son aquellos que realicen una proporción elevada de su comercio exterior con el país asociado y destinen una proporción elevada de su gasto total al comercio interno. En cambio, los países que probablemente perderán al formar una unión aduanera son aquellos que realicen internamente una proporción baja de su comercio total, especialmente si la unión aduanera no incluye una proporción elevada de su comercio exterior.

Por ello existe incapacidad de la teoría tradicional del comercio internacional para explicar por qué los gobiernos siguen políticas distintas del libre comercio como un medio para la aceleración de su tasa de progreso económico. De ahí que una unión aduanera pueda concebirse como un movimiento hacia el comercio más libre o hacia una mayor protección.

Se menciona entonces que el propósito de la unión aduanera es una redistribución del bienestar del mundo en favor del país (o países) que inicie la política. Como también se insiste en que el objetivo fundamental de una unión aduanera y su consecuencia principal, para bien o para mal, es el desplazamiento de las fuentes de abastecimiento, y el desplazamiento puede ser hacia fuentes de costo más bajo o más alto, según las circunstancias.

En suma, hasta aquí puede decirse que las ganancias y pérdidas de bienestar, que constituyen el tema de la teoría, pueden derivar de varias fuentes distintas:

- La especialización de la producción de acuerdo con la ventaja comparativa, que constituye la base del argumento clásico de los beneficios del comercio internacional
- Las economías de escala
- Las variaciones de los términos de intercambio
- Los cambios forzados de la eficiencia debidos a una mayor competencia extranjera
- Una modificación de la tasa de crecimiento económico.

Así, una unión aduanera tendrá más probabilidades de funcionar en la dirección del libre comercio mientras:

- mayor sea el área económica de la unión aduanera y por lo tanto el margen potencial para la división interna

del trabajo,

- menor sea el nivel medio de los aranceles sobre las importaciones provenientes del resto del mundo en comparación con el nivel que prevalecería en ausencia de la unión aduanera,
- menor sea el grado de complementariedad de los países miembros respecto de las industrias protegidas antes de la unión aduanera,
- mayores sean las diferencias en los costos unitarios de las industrias protegidas del mismo tipo en las diversas partes de la unión aduanera y, por ende, mientras mayores sean las economías que puedan derivarse del libre comercio.

A manera de resumen, como lo establece Guerra Borges (5), para los autores de la teoría tradicional el objetivo de la formación de uniones aduaneras es optimizar la asignación de recursos o, en todo caso, conseguir que la asignación fuera lo más eficiente posible, independientemente del país donde esta tenga lugar.

Según la teoría ortodoxa de la unión aduanera es buena cuando incrementa el ingreso mediante la creación de comercio, es decir, mediante un movimiento hacia el libre comercio, y es mala si hay desviación de comercio o si el

(5) Guerra Borges, Alfredo. Opus cit., pp 70.

movimiento es hacia una posición proteccionista.

Lo que la teoría ortodoxa no explica es por qué un país elige pertenecer a una unión aduanera en vez de optar simplemente por el libre comercio; ni por qué si un país está dispuesto a renunciar a los beneficios del libre comercio prefiere ingresar a una unión aduanera en vez del procedimiento más sencillo de proteger en forma unilateral sus industrias.

En cuanto a la teoría neoclásica del comercio internacional hay varios enunciados: los países no deben imponer aranceles si tienen la opción del libre comercio; segundo, si tienen poder monopólico y pueden beneficiarse con un arancel, no es claro que puedan beneficiarse con una unión aduanera, y tercero, los países con arancel no tienen ninguna razón para formar parte de una unión aduanera cuando tengan la opción de una reducción arancelaria unilateral.

Una observación final que se hace en el marco teórico: la formación de una unión aduanera significa una disminución de la recaudación proveniente de los aranceles para los países que la formen. Entonces la pérdida de ingresos fiscales debe compensarse con un aumento de otras fuentes. Si eso no ocurre, entonces es posible que se produzca alguna pérdida.

Es decir, desde un punto de vista internacional la unión arancelaria no constituye una ventaja en sí misma, sino que

tendrá una ventaja sólo en la medida en que, en términos netos, se produzca una mayor división del trabajo.

Con base en todos los planteamientos anteriores, es importante concluir que existe un cambio radical de la orientación teórica; se ha alejado de la cuestión de los efectos económicos de las uniones aduaneras, para concentrarse en aclarar por qué se forman tales uniones.

Por globalización, debe entenderse como la tendencia al libre flujo internacional de mercancías, bienes y servicios, cuyo propósito es aguilizar la producción y comercios a nivel internacional. En tanto, integración es el proceso orientado al proteccionismo en determinados países, eliminando entre ello las barreras aunque estableciendo de manera común restricciones hacia el exterior.

CAPITULO SEGUNDO**CONTEXTO ECONOMICO INTERNACIONAL****2.1 Tendencias actuales de la economía internacional.**

Antes de señalar las tendencias de la economía a nivel internacional, es importante mencionar que tras la destrucción ocasionada por la Segunda Guerra Mundial, se conformó una estructura caracterizada por el predominio de un reducido grupo de países, entre los que sobresalen los Estados Unidos, Japón y los miembros de la Unión Europea.

Aunado a lo anterior, el crecimiento global y la aceleración del comercio se han visto favorecidos por la expansión en los flujos de capital, de tecnología y de población, combinada con un marcado avance en los sectores de servicios, comunicación y transporte. Si bien ésto favoreció a la industria norteamericana en los primeros años de la posguerra, en los últimos ha presentado problemas originados en la relativa obsolescencia de su infraestructura industrial y decaimiento en sus niveles de productividad, no así en las economías europeas y japonesa.

Surge la necesidad de coordinar las políticas entre las principales economías, especialmente en lo que atañe a los realineamientos financieros y cambiarios, así como a las

modificaciones en las estructuras productivas y de servicios, tratando de atenuar los crecientes desequilibrios comerciales y las presiones proteccionistas que ellas generan.

De ahí el interés de la economía estadounidense de equilibrar sus presupuestos fiscal y comercial los cuales pueden traer consigo, y de hecho lo hace, alteraciones en el dinamismo de la economía mundial. Con el fin de evitar mayores efectos, ya no sólo los Estados Unidos promueven la coordinación económica, también hacen lo mismo Alemania en la Unión Europea y Japón en la región asiática (1).

Sin embargo, independientemente de cuales sean los países o regiones que funcionen como "locomotoras" del desarrollo mundial, cada día es más evidente el proceso de reordenación económica, comercial y de inversiones extranjeras que interrelacionan a los países.

En los planos industrial y comercial un buen número de países en desarrollo también han entrado de lleno a la competencia mundial. Al principio exportaban fibras textiles, ropa y calzado; hoy compiten crecientemente en un amplio rango de productos intensivos en trabajo, y en no pocas ocasiones, incluso en productos intensivos en capital y tecnología. Ante tal situación no es extraño ver naciones en proceso de desarrollo que paulatinamente van ganando terreno

(1) En particular, estos dos países van asumiendo el papel de locomotoras del crecimiento económico regional e internacional, apoyándose básicamente en los superávits de sus cuentas corrientes.

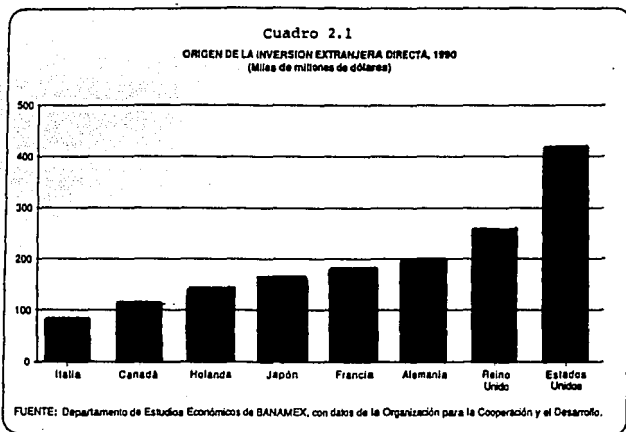
en los mercados de exportación. Los países industrializados, por su parte, avanza en la escala tecnológica y compiten en un amplio rango de manufacturas y servicios.

En los países más avanzados el sector que durante las dos últimas décadas explica el crecimiento de la producción y el empleo es precisamente el sector de los servicios. Dentro de él, la alta tecnología, las telecomunicaciones y la informática, son los renglones dinámicos, siendo el sector financiero el núcleo más significativo.

Estos puntos de vista sirven como base para afirmar que hoy en día la dinámica de la economía mundial está estimulada por la conformación de una era postindustrial en los países avanzados y sustentada en un crecimiento dinámico del sector servicios, respaldando su desarrollo en la solidez financiera.

Durante los ochenta se apreció un importante cambio en cuanto a composición y destino de la inversión extranjera directa (IED), pero particularmente en 1990 y 1991, años en que se registran mayores niveles a los de la década anterior. Disminuye la de los Estados Unidos y se fortalece la intercomunitaria en Europa; Japón se reorienta de Estados Unidos a Europa y Asia y, en términos de región, la Unión Europea y América Latina ganan participación como receptores. En términos de país, Estados Unidos, Japón y el Reino Unido

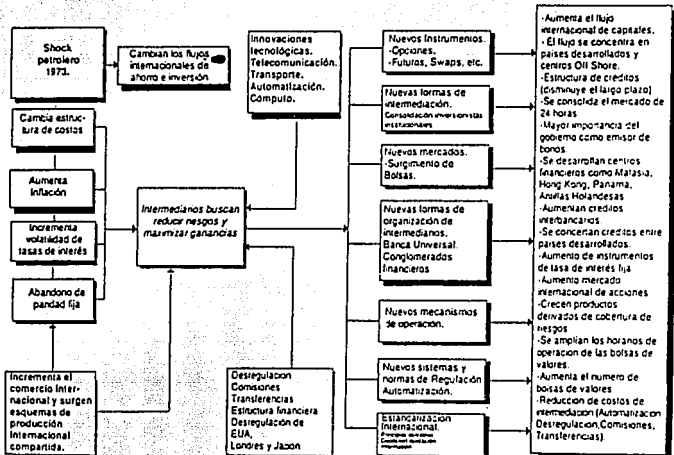
son tradicionalmente quienes explican la mayor parte de la corriente mundial de inversión extranjera (Cuadro 2.1).



Desde la perspectiva de la globalización, la IED se ha vuelto compleja. Los requerimientos de las filiales y subsidiarias no dependen ahora exclusivamente de las casas matrices. Las firmas tienden a arraigar sus relaciones financieras con los países huéspedes y a una mayor consolidación de operaciones en cada uno.

FALLA DE ORIGEN

La IED se transforma a la par que la economía mundial se fragmenta debido a la conformación de bloques. Se tiende a la diversificación del capital en regiones económicamente integradas. Además, la especialización de las economías reorienta también sus inversiones en aquellos sectores que forman parte de su estrategia de integración regional y global, considerando además el surgimiento de nuevos destinos, como son el sureste asiático, América Latina y Europa Central, lo que crea un clima de competencia por los recursos (Cuadro 2.2).



En materia de recursos, anteriormente la transferencia se había dado de la agricultura a la industria. Ahora, ésta

FALLA DE ORIGEN

se produce de la agricultura y la industria hacia el sector servicios. Pero además, los servicios paulatinamente van reforzando su integración con actividades primarias y secundarias, subordinando el desarrollo de éstas al de los servicios.

Con base en ello, los esquemas de cooperación económica entre los países de altos ingresos han tenido muy en cuenta este aspecto en su afán por sostener su preeminencia no sólo en el ámbito económico, sino en las esferas políticas y de seguridad nacional e internacional. Por ello, ya no es la industria, sino los servicios, el factor de mayor crecimiento de la producción en los países de altos ingresos, mientras que en los países en desarrollo la industrialización sigue siendo el principal objetivo económico.

De aquí la concepción de que en materia comercial y de servicios, se realicen importantes negociaciones multilaterales que busquen fórmulas para facilitar su incursión en la comunidad internacional. Una de ellas es la interconexión o globalización de la economía mundial, favoreciendo la producción y el comercio internacional.

Un reflejo de la coordinación que se viene dando, es el proceso de integración de los quince miembros de la Unión Económica Europea UE, la conformación de un mercado norteamericano conformado por Canadá, Estados Unidos y México; la agrupación de las economías de la Cuenca del

Pacífico, así como el significativo proceso de apertura comercial en los países del llamado ex-bloque Socialista.

Dadas estas características, la determinación del uso más racional de la capacidad instalada industrial, la prestación de servicios y la protección del medio ambiente son elementos cruciales para los países industrializados y para las naciones en desarrollo; los primeros como creadores de procesos, los segundo como ejecutores.

Pero la tendencia internacional refleja otra serie de aspectos, siendo las siguientes algunas manifestaciones del nuevo entorno:

- caída de las exportaciones,
- estancamiento en la demanda,
- acumulación de excedentes,
- desplome de precios, básicamente en materias primas y productos agropecuarios,
- políticas de proteccionismo

Por otra parte, es importante mencionar que el sistema económico internacional ha evolucionado alrededor de los organismos internacionales que principalmente son responsables de la operación económica. En este contexto el Fondo Monetario Internacional FMI, el Banco Mundial BM y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT,

(2) constituyen el centro en el cual se ha organizado institucionalmente la comunidad internacional para promover la cooperación económica: este último Acuerdo, ha dado paso a la Organización Mundial de Comercio.

Si bien es cierto que el comercio exterior, a través de su liberalización, brinda claras oportunidades a los países participantes, también lo es que el sistema encabezado por el GATT enfrenta una serie de retos. Las presiones proteccionistas crecen en los principales nichos de mercado; los aranceles que se instrumentan como un mecanismo de protección transparente, vienen perdiendo terreno y en su lugar comienzan a proliferar medidas no arancelarias (3) que oscurecen el grado de protección y por ende dificultan los procesos de negociación y liberalización, como en los sectores de agricultura y servicios.

Para favorecer el comercio mundial se trabajó por más de ocho años en establecer reglas de competitividad para las áreas de servicios, inversión relacionada con el comercio, derechos de propiedad intelectual y agricultura (4).

(2) Tratado multilateral de comercio originalmente suscrito por 23 países en 1948, con dos principios fundadores: en lo político, la igualdad soberana de los Estados, y uno económico, aplicar la teoría de proporción de factores y ventajas comparativas.

(3) Por barreras arancelarias se entienden tradicionalmente los aranceles y cuotas, mientras que las no arancelarias adoptan aspectos fitosanitarios, normas técnicas, estándares, seguridad e higiene.

(4) Las más recientes negociaciones están dentro de la llamada Ronda Uruguay, la cual dió inicio en 1986 y cuyo término se dió en Diciembre de 1993. Las anteriores "Rondas" fueron: Ginebra, Suiza (1947); Annecy, Francia (1947); Torquay, Inglaterra (1956); Ginebra, Suiza (1956); Ginebra, Suiza (Ronda Dillon, 1960-61); Ginebra, Suiza (Ronda Kennedy, 1964-67); Tokyo, Japón (1973-78); Uruguay (1986-93).

No obstante la coordinación bajo el GATT, se han generado disputas y tensiones, aunadas a sucesos y estrategias de corte geopolítico y económico que acosan a la mayoría de los países, no sólo a los de mayor desarrollo como los integrantes del Grupo de los Siete (5), sino también a los restantes países desarrollados y en desarrollo; ejemplo de ello son los programas de apoyo y subvenciones a la actividad agrícola.

Frecuentemente éste último punto se dice ser el centro de los problemas internacionales, aunque se esté conciente que en no pocos países las políticas aplicadas en este sector se valen de razones que justifican apartarse de la solución de mercado; por ejemplo, inquietudes sociales, políticas, culturales y, recientemente, medioambientales (6).

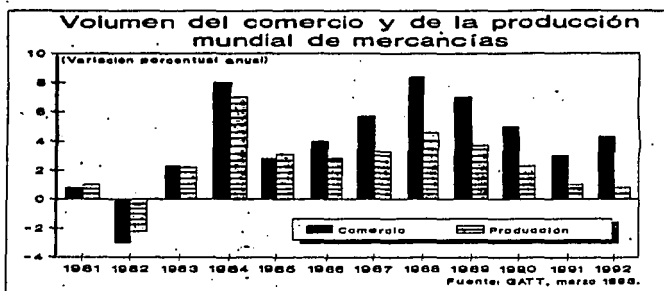
La alternativa es adecuarse a las nuevas condiciones en las que se desenvuelven la economía y el comercio mundial. La competitividad empuja a los gobiernos hacia posturas más conservadoras.

No obstante, nuevamente el fantasma de una recesión global recorre el mundo, uno de los primeros síntomas es el lento crecimiento de la producción mundial, que contrasta por

(5) Este Grupo está constituido por los países de mayor desarrollo, como los son Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña, Italia y Japón.

(6) Ejemplo de éstas políticas, es la llamada Política Agraria Común, PAC, instrumentada por la Comunidad Europea a fin de brindar a los agricultores un marco de estabilidad, fomentar el progreso técnico, favorecer equitativos niveles de vida y garantizar abastecimientos de alimentos y materias primas.

ejemplo con el del comercio internacional (Cuadro 2.3). El resultado de esta relación es una mayor interdependencia entre los países que puede tornarse difícil ahora que las principales economías del orbe enfrentan problemas para mantener su crecimiento interno.



Así, la tendencia internacional respecto a la economía y las liberalizaciones comercial, financiera y de servicios puede resumirse en pocas palabras: promover el crecimiento y desarrollo mediante la eliminación de distorsiones comerciales y el establecimiento de un sistema de comercio multilateral duradero, más abierto y de menor incertidumbre.

Es decir, la búsqueda de un acuerdo multilateral en el que se especifiquen las concesiones otorgadas por las partes,

FALLA DE ORIGEN

así como las cláusulas normativas y operativas consideradas como esenciales para proteger el valor de tales concesiones.

2.2 Conformación de bloques comerciales

Con base en adelantos tecnológicos que trascienden fronteras, está ocurriendo en un gran número de países una especialización en actividades específicas dentro de los mismos procesos de producción y comercialización. En todos ellos, sin duda, influyen las ventajas comparativas y competitivas que cada uno posee, así como la distancia a los principales centros de consumo y adquisición de materias primas.

Así, día a día avanza la consolidación de regiones específicamente delimitadas o bloques comerciales, dentro de los cuales las naciones pretenden ampliar sus actividades mediante el establecimiento de una mayor dimensión territorial y de mercado, consideradas con ello acciones extranacionales. Sin embargo, cabe señalar al menos dos características de la formación de bloques dentro de un marco de reorganización económica internacional.

Como primer aspecto, existe la presencia de una o más naciones industrializadas, lo que le da fuerza a estos bloques; Alemania en la Unión Europea, Japón en la región asiática y Estados Unidos en América dan cuenta de ello (Cuadro 2.4). Un segundo aspecto es encontrarse con esfuerzos

por establecer bloques semejantes sin la participación directa de un país altamente desarrollado, sino de una potencia media.

ESTADOS UNIDOS						
	1990	1991	1992	1993p	1994	1995-1999
PIB	1.2	-0.7	2.6	2.7	2.0	2.6
Producción Industrial	0.0	-1.9	2.3	3.9	1.7	3.1
Inflación	5.4	4.2	3.0	3.1	3.1	3.7
Deuda del Gobierno (10 años)	0.1	6.7	0.7	5.3	5.4	6.5

p. Proyección
Fuente: Dirección Económica, octubre 1993

ALEMANIA						
	1990	1991	1992	1993	1994	1995-1999
PIB	n.d.	n.d.	1.7	-1.5	1.2	2.5
Producción Industrial	n.d.	n.d.	0.8	-6.5	1.5	2.5
Inflación	n.d.	4.8	4.7	4.6	3.3	2.7
Deuda del Gobierno (10 años)	0.0	0.0	7.2	6.1	6.1	6.9

n.d. - No disponible
Fuente: Dirección Económica, octubre 1993

JAPON						
	1990	1991	1992	1993p	1994	1995-1999
PIB	4.8	4.1	1.5	0.2	1.4	2.9
Producción Industrial	4.1	1.7	-6.1	-3.5	0.7	3.2
Inflación	3.1	3.3	1.6	1.2	0.7	1.6
Superávit cuenta corriente*	35.8	72.9	117.5	141.4	135.7	90.0
Deuda del Gobierno (10 años)	7.0	5.4	4.5	3.8	4.3	5.2

p. Proyección
* Millones de millones de dólares
Fuente: Dirección Económica, octubre 1993

Ejemplo de este último tipo de bloques es la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI, y la Europa Occidental no Comunitaria a través de la Asociación Europea de Libre Comercio (7), en las cuáles el crecimiento del comercio entre los países que forman parte de ellas por lo regular ha sido

(7) Por su siglas en inglés es EFTA: European Free Trade Agreement.

menor al que individualmente cada uno de sus integrantes mantiene con los países industrializados. De ahí que las características de asimetría en el crecimiento, reflejen el rezago de las estructuras industriales y tecnológicas respecto a lo que podrían llamarse países dominantes en otras áreas geográficas.

Sea con el liderazgo de una nación altamente industrializada o una de menor desarrollo, los bloques comerciales dan evidencia de que ningún país puede ignorar la reorganización económica mundial. Consecuentemente la gran mayoría de los países se encuentra instrumentando estrategias de participación, promoviendo a la vez mayor competencia dentro del marco de globalización.

La conformación de bloques apunta hacia una nueva organización, fundamentalmente bajo dos aspectos: en primer término, la conformación de bloques económicos que permitirán a determinadas naciones el fortalecimiento de su capacidad negociadora; en segundo lugar, la globalización del comercio, la transformación del flujo internacional de bienes que rompe el esquema, incorporado nuevos sistemas y procedimientos, mediante los cuales los bienes y servicios financieros y tecnológicos, se unen para mejorar la calidad y cantidad.

Así, al menos pueden distinguirse tres grandes regiones comerciales liberalizadas hacia el interior protegidos

respecto al exterior (Cuadro 2.5), caracterizados además por un proceso particular de integración:

- La Europa Comunitaria
- La Cuenca del Pacifico
- América del Norte

Cuadro 2.5

Principales regiones comerciales
(exceptuando América)

<u>EUROPA</u>	<u>CUENCA ORIENTAL DEL PACIFICO</u>
Comunidad Económica Europea	Países asiáticos de reciente
Bélgica	Industrialización (Part)
Dinamarca	Corea del Sur
España	Taiwan
Francia	Hong Kong
Grecia	Singapur
Irlanda	
Italia	<u>Asociación de Naciones del</u>
Luxemburgo	<u>Sudeste Asiático (ANSEA)</u>
Reino Unido	Tailandia
Rep. Federal Alemana	Filipinas
Países bajos	Indonesia
Portugal	Malasia
<u>Asociación europea de libre</u>	Japón
<u>comercio</u>	Nueva Zelanda
Austria	China
Finlandia	Islas Fidji
Irlanda	Nueva Guinea Papua
Liechtenstein	
Noruega	
Suecia	
Suiza	

El continente europeo cuenta con una variada gama de culturas y niveles de desarrollo económico y social. En esa región es posible identificar tres grupos de países: La Unión Europea con 320 millones de habitantes, la Asociación Europea de Libre Comercio con 32 millones de habitantes y los países

del este europeo con una población de 420 millones. Tanto a nivel mundial como europeo, el más avanzado de ellos es la Unión Europea que se consolida desde inicios de 1993.

Se trata de un mercado común con libre circulación de personas, capitales, mercancías y servicios, además de avanzar hacia la unidad económica que se caracteriza por la adopción de una sola moneda (8) y la homologación del sistema impositivo para la aplicación del impuesto al valor agregado. Por citar algunas cifras, en 1988 las exportaciones europeas registraron un valor de 1.5 billones de dólares, lo cual representó 53 por ciento del total mundial, mientras que sus importaciones ascendieron a 1.5 billones de dólares, representando el 52 por ciento mundial. Más del 70 por ciento del comercio total europeo se realiza interregionalmente, llevándose a cabo la mayoría por la Unión Europea.

Por su parte, la Cuenca del Pacífico representa mundialmente algo así como el 45 por ciento de la población, el 50 por ciento de la mano de obra y el 40 por ciento del comercio mundial. Para 1988 el comercio total de los países de la zona oriental fue de 1.2 billones de dólares con un superávit cercano a los 90 mil millones de dólares.

En el caso de ésta Cuenca, prácticamente sería hablar de la actividad comercial de algunos países, entre ellos, Japón,

(8) Se pretende lograr un sistema monetario europeo, concibiendo una moneda común, la cual actualmente se puede describir como ECU (European Community Currency) como paridad conformada por la participación de las diferentes monedas del Mercado Común.

China, Australia, Corea del Norte, Nueva Zelanda, Tailandia, Chile, Perú y Colombia. En la Cuenca también se encuentran tanto México como los Estados Unidos; aunque, como se sabe, estos países junto con Canadá buscan firmar un Acuerdo de Libre Comercio.

Conocido en inglés como NAFTA, North American Free Trade Agreement, el Acuerdo tri-lateral fue considerado oficialmente el 5 de Febrero de 1991, cuando los mandatarios de las tres naciones determinaron iniciar el proceso de negociación para la creación de una zona de libre comercio en la región norte del continente americano. Así, las impredecibles consecuencias de la unificación europea y la conformación de un nuevo escenario mundial marcado por la ruptura del equilibrio bipolar y por la indiscutible hegemonía estadounidense, hicieron posible concebir la idea de conformar un nuevo bloque.

La conformación de ésta zona se enmarca en un eventual escenario de conflicto comercial frente al desarrollo de las economías asiáticas y de la Unión Europea, lo que a Norteamérica le garantizaría no quedar marginado de los procesos productivos a gran escala, de mercado para sus exportaciones, atracción de flujos de inversión y receptor de tecnología transferible. En sí, con el NAFTA se plantea un instrumento legal para reforzar una estrategia de

diversificación comercial en un mercado formado por 360 millones de habitantes.

De la conformación de esos tres bloques y del proceso de transformación hacia la globalización, necesariamente ha surgido una nueva división internacional del trabajo (9), que integra procesos productivos geográficamente dispersos, ampliando la liberación comercial, lo que hace pensar en beneficios comunes. Esencialmente la división del trabajo y el intercambio de mercancías se orientan a mejorar la productividad de los factores de la producción y elevar el nivel de satisfacción en el consumo.

Esa es una realidad que enfrentan todos los países, reformulándose los patrones de competencia, principalmente en los que se refiere a mercados financieros e industria manufacturera y de transformación, por lo cual aun entre bloques se establecen relaciones comerciales, de inversión y cooperación.

Respecto a la atracción de inversiones extranjeras, existe una férrea competencia en las diferentes regiones del mundo. Recordemos que en su momento, apareció la preocupación de que los recursos financieros y apoyo tecnológico de los países avanzados se desviarán hacia Europa del Este; proceso que si bien ha comenzado a darse desde la parte occidental de

(9) El concepto división del trabajo es una característica básica de la economía moderna, denominada también especialización. Tal como se conoce en la actualidad, se introdujo en Gran Bretaña con la Revolución Industrial en los siglos XVIII y XIX.

Europa, aún no es tan marcada por la carencia de estructuras de mercado y apertura comercial de los países del Este. Sin embargo, para México como para cualquier país, el reto es atraer los montos en las mejores condiciones y en proyectos que interesen a un desarrollo económico sano, acompañado por tecnología de punta apropiada para enfrentar la competencia mundial y para alentar el mercado interno.

2.3 Ejemplos de reconversión económica e industrial en terceros países

Los países con mayor desarrollo económico vienen introduciendo cambios estructurales en sus sistemas de producción. Con base en ello, el concepto de reconversión industrial (10) se origina en una nueva filosofía respecto al papel que el Estado desempeña en la actividad económica. Tiene su apoyo objetivo en un comercio internacional cada vez más abierto, así como liberalización de las fuerzas productivas y de capacidad empresarial en un ámbito que rebasa las fronteras nacionales.

Implica, en general, retiro selectivo del Estado como dueño y/o administrador de las actividades productivas y prestación de servicios, promoción de los sectores privados

(10) Por reconversión industrial se entiende la introducción de cambios en la estructura productiva, con la convicción de recuperar o consolidar una posición en el contexto internacional.

para que se hagan cargo de las industrias no estratégicas, definición que, como se verá más adelante, varía de país en país, dando mayor peso a las llamadas fuerzas del mercado reguladas por la oferta y la demanda.

Al analizar las políticas adoptadas por diversos países, se observa que incluyen elementos de intervencionismo; se definen prioridades en determinadas actividades; se instrumentan subsidios de investigación y desarrollo, se establecen barreras no arancelarias; se utiliza el poder de compra del sector público como instrumento de promoción; se conceden incentivos fiscales; se solicita, en sectores como el siderúrgico, periodos de protección para revitalizar sus industrias.

2.3.1 Unión Europea.

Veamos, para ilustrar brevemente la reconversión de la industria europea, el proceso que siguieron Alemania, Francia, Gran Bretaña y España.

i) Alemania.

Instrumentación de una política de ajuste, basada en el principio de que la política de subsidios no estaría orientada a mantener la estructura industrial existente, sino a promover la innovación tecnológica y la productividad.

Las innovaciones tecnológicas fueron promovidas mediante estímulos indirectos a la inversión, tanto para gastos de capital en investigación y desarrollo, como para gastos en capital humano (11). Se orientaron a los sectores de energía, aeroespacial, electrónica, telemática e industrias del acero y naval.

Las empresas y el sistema bancario están estrechamente vinculados, lo cual facilitó a las primeras la obtención de créditos, insistiendo que la inversión en capital accionario es necesaria para introducir cambios tecnológicos.

Si bien el gobierno alemán no es intervencionista, si ha procurado la promoción de la investigación, el desarrollo, la creación de nuevas industrias con efectos innovadores y el ajuste en sectores con problemas a fin de mantener el empleo y la producción.

ii) Francia.

El intervencionismo estatal ha fomentado el desarrollo de una industria capaz de competir en el plano internacional, permitiendo aliarse a empresas nacionales con extranjeras. En el enfoque de intervención selectiva se distinguen 3 tipos de industrias:

- a) con reciente competitividad de otros países (textiles, materias primas, intensivas en energía,...) y

(11) Se emplearon como medio para ajustarse a los cambios en la división internacional del trabajo.

en las cuales la intervención se lleva a cabo mediante innovaciones, diversificación de productos o la automatización.

b) automovilísticas y electrónicas, en las cuales el ajuste permita consolidar la participación en los mercados locales

c) las nuevas áreas como la telemática, la aeroespacial y la energía nuclear,

Adicionalmente se ha estimulado el desarrollo del mercado financiero, eliminando obstáculos al control cambiario y reorganización de la bolsa de valores autorizando la participación de bancos en la misma, obedeciendo a la necesidad de dotar al mercado con nuevos instrumentos financieros y de estimular la integración de diferentes mercados disponibles tanto a ahorradores como a prestadores.

iii) Gran Bretaña.

Ha seguido una estrategia orientada a mantener la industria existente más que a desarrollar una política de ajuste selectivo de largo plazo, por lo que la ayuda gubernamental ha sido otorgada sólo cuando los problemas se ven acentuados. En algunos casos los subsidios a industrias públicas y privadas han sido elevados, y otorgados para

apoyar los programas de capacitación industrial, la relocalización y el desarrollo tecnológico.

Sin embargo, algunas industrias como la del acero y naval han sido apoyadas para enfrentar la caída de la demanda local, así como subsidios temporales de empleo para que la industria textil y del vestido conserven niveles de empleo y producción.

Aunque la participación gubernamental en la industria se ha concentrado en líneas aéreas, gas, ferrocarriles, acero, electricidad, carbón, correos, transporte y carga, la política de reordenación económica se encamina no sólo a privatizar empresas sino también a democratizar el capital accionario que se encuentra en poder de grandes instituciones financieras.

iv) España.

La política de ajuste industrial se basa en un cambio de orientación en la actuación de la empresa pública con objeto de abandonar parcial o totalmente sectores cuya demanda ha disminuido porque su elaboración no cuenta con ventajas comparativas, así como potencializar otros en los que existe demanda creciente porque tales ventajas son significativas.

Así, la estrategia española de reorientación económica incluyó dos fases:

- a) reconversión propiamente dicha, en la que se realizaron ajustes de producción y empleo,
- b) promoción o industrialización de nuevos sectores, los cuales deberían retener a los trabajadores desocupados de las industrias reconvertidas.

Se crearon y desarrollaron instrumentos de política económica, destacando tasas preferenciales de interés, depreciación elevada, exenciones fiscales, fondos de promoción de empleo, programas de capacitación, créditos participativos y sociedades de reconversión industrial.

Esta política de reconversión no se identifica como una acción de salvamento empresarial o mantenimiento artificial de las instalaciones productivas, sino como un proceso de adaptación del aparato industrial a parámetros internacionales de desarrollo tecnológico y fomento de exportaciones.

2.3.2 Asia, Sureste asiático.

El éxito de los denominados "cuatro tigres asiáticos" (12) se basó en una estrategia económica que a simple vista parece sencilla: fabricación de artículos para la exportación, en base a industrias que utilizan intensivamente

(12) Se conoce como los "tigres asiáticos" a Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur.

mano de obra. No obstante, la política aplicada debía mejorar las condiciones internas para atraer inversiones, sin ocasionar que una industria fuera más atrayente que otra o, por otra parte, que el gobierno interfiriera marcadamente en la toma de decisiones de las empresas.

i) Taiwan, Corea del Sur.

En Corea del Sur el gobierno decidió hacer hincapié en la industria pesada intensiva en el uso de capital. Más tarde, se amplió el enfoque a las industrias de alta tecnología, especialmente la electrónica. Taiwan, por su parte, siguió el mismo esquema, aunque dentro de los límites de su demanda interna.

Debido a la falta de empresas privadas grandes, el gobierno se hizo cargo de la mayoría de los proyectos de la industria pesada. se alentó al sector privado para que desarrollara industrias de alta tecnología, cuyos requerimientos de capital no eran tan elevados.

Una de las diferencias radica en el tamaño promedio de las empresas. La economía de Corea del Sur está dominada por grandes consorcios, mientras que en Taiwan prevalecen las empresas pequeñas: la principal explicación radica en los distintos papeles que desempeñan sus gobiernos.

En Corea del Sur, se ha buscado el desarrollo industrial de manera agresiva, lo cual en gran parte no se observó en

Taiwan. Esto se dió en los años setenta cuando el gobierno adoptó políticas para favorecer las industrias pesada y química, mediante créditos amplios e incentivos fiscales, lo que permitió que las empresas generaran utilidades para poder financiar reinversiones.

En Taiwan el crecimiento fue con menor intervención gubernamental, partiendo de una sociedad agrícola. En su mayoría las primeras industrias creadas se relacionaban con la agricultura: procesamiento de alimentos, manufactura de herramientas y maquinaria agrícola, apoyadas además por elevadas tasas de ahorro personal.

Corea del Sur, por su parte, dió prioridad a la industrialización sobre el desarrollo del sector agrícola. La ausencia de una infraestructura industrial permitió que el gobierno diseñara una de acuerdo a sus propios planes de desarrollo.

ii) Singapur y Hong Kong.

Singapur emprendió una política de altos salarios con la finalidad de alentar la inversión en tecnología y desalentar la creación de industrias intensivas en mano de obra, planteando una reducción general de impuestos a fin de que las empresas invirtieran libremente.

En Hong Kong, el campo de acción del sector industrial puso énfasis en la elaboración de bienes de consumo que

requieren baja o mediana tecnología, compensado ésto por la prestación de servicios, entre ellos los financieros y los de almacenamiento.

iii) Japón

La reconversión económica se apoyó en la elevada protección arancelaria y no arancelaria y en otorgamiento de facilidades a la importación de materias primas y nuevas tecnologías. Se consideró que el mayor potencial industrial se encontraba en los sectores del hierro, acero, naval, televisores y radios, equipo óptico y automotriz; mientras que su consolidación debería dar lugar a un nuevo grupo de industrias: herramientas de precisión, maquinaria pesada para la construcción, computación, electrónica, etc.

Así, aplicó una política promotora de nuevos sectores industriales de alta tecnología ayudando, a su vez, a las industrias en decadencia para facilitar su desarrollo ante las nuevas condiciones de la oferta y la demanda internacionales. En otras palabras, se plantearon directrices para sanear y estabilizar las industrias con estructuras débiles, mediante la paulatina eliminación de excedentes en la capacidad instalada. (13)

(13) Esta estrategia industrial, conocida como "Conducción Administrativa", más que apoyarse en el negocio de la inversión extranjera, se orientó hacia la importación de conocimientos para promover la transferencia tecnológica, asociada al proteccionismo no arancelario y a la interrelación banca-industria para fomentar la demanda exterior de sus productos.

La reorientación económica comprendió básicamente los siguientes elementos:

- a) Elaboración de planes de estabilización sectorial, destinados básicamente a empresas de industrias con estructuras relativamente débiles,
- b) Ayuda financiera a pequeñas y medianas empresas para garantizar la continuidad de sus actividades,
- c) Concesión de ayuda financiera a los trabajadores de las industrias en crisis, a fin de facilitar su reubicación.

Respecto a los planes (14), es importante mencionar que su elaboración no fue tan solo por parte del gobierno y ministerios correspondientes, sino con la participación de cada uno de los sindicatos involucrados, así como con representantes de los grupos consumidores y de expertos independientes.

En apoyo a éstas políticas de reestructuración, los sectores en problemas estimaron la necesidad de realizar acuerdos de producción, integración de compañías comerciales comunes y complementación en proyectos de investigación y desarrollo. Estos acuerdos estimularon la cooperación interempresarial en los sectores industriales amenazados, a fin de garantizar la supervivencia a largo plazo de las

(14) Debido a los ajustes petroleros de 1973 y 1979 surgió un plan de reconversión de 5 años, encaminado a la formación de grandes consorcios y la apertura de líneas especiales de crédito.

empresas y encauzar su producción a los mercados internacionales.

En resumen, para Japón y la República Federal de Alemania, el ajuste se hizo mediante un desplazamiento de recursos hacia aquellos sectores en los que se preveía mayor dinamismo en los mercados internacionales y hacia donde se orienta el progreso técnico. Este proceso se ha extendido a países como los Estados Unidos de Norteamérica y las naciones integrantes de la Unión Europea.

Por ejemplo, en Francia el cambio se orientó a determinados sectores vinculados a la economía pública a través de las ventas; en cambio, para los Estados Unidos, la reestructuración industrial requirió de la innovación provocada por las fuerzas de oferta y demanda del mercado. En España la reconversión propiamente dicha y la industrialización de nuevos sectores persiguió la inserción de la economía española en el comercio europeo en particular y al mercado internacional en general.

Si bien éstos países, así como las economías asiáticas, han logrado niveles elevados de especialización en el sector transformador y comercio de productos manufacturados, lo cual les ha permitido una eficiente inserción en los mercados

internacionales, reestructurando y orientando sus industrias a fin de elevar o consolidar la competitividad internacional, en un marco interno de articulación con los sectores financiero y de servicios.

CAPITULO TERCERO

CRECIMIENTO ECONOMICO E INDUSTRIALIZACION MEXICANA

3.1. El modelo de sustitución de importaciones 1954-76

3.1.1 Aspectos Generales

Estas ideas conciben al desarrollo como un proceso de acumulación de capital estrechamente ligado al progreso tecnológico, mediante el cual se logra la elevación gradual del capital así como aumentos de la productividad del trabajo y del nivel de vida (1). Por ello, las crisis de las décadas de los años setenta y ochenta no se consideran sólo un factor coyuntural de impulso a la industria, sino también un reflejo de profundas transformaciones en el sistema internacional de relaciones económicas.

El concepto general de sustitución de importaciones establece que ésta ocurre cuando declina la participación de las importaciones en la oferta total, definiéndose ésta última como importaciones más producción doméstica o interna.

Existen dos formas principales de sustitución de importaciones: la orientada a los bienes de consumo, de uso

(1) El desarrollo económico es definido como el proceso por medio del cual se transforma una economía cuyo ingreso por habitante tiene una tasa de crecimiento pequeña o negativa, en una economía en la cual el ingreso por persona tiene una tasa significativa de incremento autosostenido como una característica permanente a largo plazo. Adelman, Irma, Teorías del Desarrollo Económico, México, FCE, pp 9-19

final y la orientada a la producción de bienes intermedios y de inversión. Con la primera se corre el riesgo de aumentar la dependencia del exterior, ya que implica la importación de materias primas necesarias para manufacturar los bienes de consumo a niveles adecuados de escala y que, además, no crea la capacidad de producir los bienes de capital utilizados en el proceso de inversión. En la segunda forma, sustitución orientada a la producción de bienes intermedios y de inversión, solamente se concede un alivio temporal debido a que más tarde deben obtenerse las divisas necesarias para mantener el proceso de crecimiento. Por ello, la sustitución de importaciones va acompañada por un cambio en la composición de las importaciones y eventualmente en la de exportaciones.

3.1.2 Objetivos y expectativas.

El modelo sustitutivo de importaciones aplicado al caso de México supuso una organización económica en la cual el Estado, a través de su acción directa como inversionista y de su participación indirecta mediante la política económica, pretendía garantizar una estructura proteccionista y de estímulo a la industrialización como estrategia de crecimiento (2). Se buscaba que la producción y el ingreso

(2) Al respecto, René Villarreal considera una perspectiva histórica con tres fases o etapas: la primera, de industrialización fácil (1929-1970); la etapa II (1970-1981) de relativo estancamiento y

aumentaran a un ritmo superior al de las importaciones y exportaciones globales. En este proceso de desarrollo se pretendía, además, la distribución sectorial de la producción y el empleo.

Mediante la política de sustitución de importaciones durante la denominada fase de desarrollo hacia adentro, la expansión había de basarse obligatoriamente en la industrialización. Esta se realizaba de manera necesaria a través de la producción interna de bienes que antes se importaban.

Algunas razones que justificaron la confianza de adoptar la política de sustitución de importaciones fueron las siguientes:

- que el impuesto al comercio exterior era la primera forma de recaudación y relativamente la más fácil de imponer, por lo que era sencillo continuar con este tipo de políticas (3).

desustitución de importaciones, y en la etapa III (1981 a 1988) llamada "sustitución de importaciones aparente o recesiva". Villarreal, Rene, México 2010, México, Ed. Diana p 251.

(3) El arancel es un impuesto o gravamen que se impone a un bien cuando cruza una frontera nacional. El más común es el de importación, uno menos común es el de exportación a menudo en los países exportadores de productos primarios ya sea para aumentar el ingreso o para crear una escasez en los mercados mundiales, y así aumentar los precios internacionales. El arancel ad volorem, es un porcentaje fijo del valor del bien inclusive o exclusive del costo de transporte; arancel específico es aquel que se especifica como una suma constante de dinero por unidad física; arancel compuesto es una combinación de los dos anteriores. Chacholiades, Militades, Economía Internacional Ed. McGraw Hill, México.

- que las restricciones a la importación eran una respuesta natural a las dificultades en la balanza de pagos del país.
- que la protección contra las importaciones era la política más apropiada para lograr la autosuficiencia.
- que las restricciones a la importación podían proteger la planta industrial de diversas maneras; por ejemplo, induciendo a los empresarios nacionales y extranjeros a invertir en industrias sustitutivas de importaciones.

Así, los principales objetivos del modelo de sustitución de importaciones fueron crecimiento, empleo, redistribución del ingreso e independencia económica respecto al exterior. De aquí que para apoyar el modelo se hayan establecido alternativamente programas de corto y largo plazo.

Para el corto plazo el criterio empleado fue devaluación-inflación, pretendiendo un equilibrio en la balanza de pagos y en los precios. En el largo plazo la directriz se centraba en la generación de empleos; aquí la política proteccionista comercial e industrial, junto al papel del Estado como inversionista en áreas de

infraestructura y sectores estratégicos, jugó un papel importante (4).

En suma, la estrategia de sustitución de importaciones puesta en marcha, fue un proceso continuo de diversificación de la actividad económica y de políticas de protección, fomento y regulación. Así, la industria se convirtió en el motor de un crecimiento económico ininterrumpido por más de cuarenta años, enfocado a la satisfacción de la demanda interna.

3.1.3 Alcances y limitaciones del modelo SI

En una primera fase, la demanda de importaciones se caracterizaba por ser elevada con respecto al ingreso, debido a la intensidad de importaciones del propio proceso. Por otro lado, las exportaciones seguían en aumento, pero no en la proporción deseada para evitar un desequilibrio externo.

Por su parte, las importaciones tendieron a crecer más que el ingreso. Para impedir el consiguiente desequilibrio externo se hacía necesario limitar la importación de algunos bienes, pasando a producirlos internamente, y evitar, al menos temporalmente, la importación de ciertos artículos considerados como prescindibles. Por ello, se consideró que

(4) Villarreal, René. Opus cit.

la industrialización necesariamente debía llevarse a cabo por la vía de sustituir importaciones.

Al mismo tiempo, la industrialización se tradujo en grandes requerimientos de otros artículos, en particular de maquinaria, equipo, combustibles y demás insumos intermedios de producción doméstica. No entendiendo con ello, que la industrialización sustitutiva conllevaría necesariamente un cambio en la composición de las importaciones.

Es importante recordar que una importación finalmente es sustituida por la producción de muchos sectores. Si una importación es reemplazada sin inducir un aumento en los insumos importados o reducción en las ofertas disponibles para la demanda final en otros sectores, la producción aumentaría no solamente en la industria abastecedora y en las proveedoras de éstas. Esto, por supuesto, es la raíz de los llamados "encadenamientos hacia atrás" (5), los cuales no pudieron desarrollarse.

Si bien para promover la industrialización vía sustitución de importaciones fue necesario proteger la "industria naciente" (6); cuando ésta dejó de serlo, el

(5) Los encadenamientos son potencialmente operativos porque una importación aumenta recursos domésticos en muchos sectores. Villarreal, René. El Desequilibrio Externo en la Industrialización de México [1929-1975]. México, FCE, 1978, pp 55

(6) Según esta doctrina, si se les expone a las industrias incipientes la competencia extranjera, no serían capaces de sortear los obstáculos del período inicial de experimentación y tensión financiera; pero si se les concede un respiro, puede esperarse de ellas que llegen a alcanzar las economías de producción a gran escala y la eficiencia típica de muchos procedimientos modernos. Por eso, aunque al principio la protección elevaría los precios para el consumidor, una vez desarrollada sería tan

carácter permanente de la protección le permitió a las empresas obtener utilidades de carácter monopolista u oligopolista.

Así, el arancel, actuando conjuntamente con los permisos de importación, generó una protección excesiva creándole a la industria un mercado cautivo, tanto para las empresas nacionales como para las transnacionales, en el que las firmas pudieron operar ineficientemente sin preocuparse por la utilización total de su capacidad instalada, el empleo de tecnologías adecuadas o el aumento de niveles de calidad y productividad.

De tal suerte, se originaron altos costos y precios, lo que no sólo frenó la exportación de productos manufacturados, sino también la exportación de bienes primarios que utilizan insumos industriales. Además, los términos de intercambio entre la agricultura y la industria favorecieron al sector industrial, lo que de una u otra forma estimuló la ineficiente asignación de los recursos entre los diversos sectores de la economía, presentándose también dicho fenómeno dentro del propio sector industrial por la protección altamente discriminatoria.

Otros rasgos del proteccionismo debido a un largo periodo de sustitución de importaciones, se reflejaron en que la industria de exportación recibía insumos domésticos que

habian sido substituidos, pero a un precio mayor al que se establecia en el exterior debido a la tasa de cambio sobrevaluada.

El proceso de industrialización durante la politica de substitución de importaciones fue ineficiente considerando que el mismo objetivo pudo haberse logrado con menor sacrificio de recursos para el país. Esto fue un claro reflejo del carácter permanente, excesivo y discriminatorio de la estructura proteccionista.

Sin embargo, para contestar la posible pregunta de cómo fue posible que México pudiera crecer bajo un modelo de substitución de importaciones, la respuesta puede darse mediante la afluencia de capitales extranjeros por inversiones y créditos básicamente de bancos u organismos internacionales.

3.1.4 Empleo y distribución del ingreso.

El rápido crecimiento de la población es un factor de gran peso en el problema del desempleo. Durante el periodo substitutivo de importaciones se consideraba en nuestro país - como en el resto de los países en vías de desarrollo- que la solución al problema del desempleo se encontraba en la inversión y acumulación de capital.

Se pensó que una aceleración en estos factores generaría un rápido crecimiento en la producción y simultaneamente se

reflejaría en nuevas oportunidades de empleo. Sin embargo, no fue una constante a lo largo del proceso de industrialización de nuestro país, pues se estima que para mediados de la década de los años setenta, cerca de 5.5 millones de personas se encontraban subocupadas, representando un nivel de desempleo equivalente al 23 por ciento de la población económicamente activa. (7)

En parte, el proceso de inversión e industrialización hubiese sido favorable para combatir el desempleo si se hubieran utilizado tecnologías intensivas en mano de obra. No obstante, el proceso de sustitución de importaciones se caracterizó por un empleo cada vez mayor de tecnologías intensivas en capital, pudiéndose explicar por las siguientes razones:

- el proceso de sustitución de importaciones se caracterizó por abaratar el precio del capital, a través de la sobrevaluación del tipo de cambio,
- las empresas encontraban más rentable utilizar tecnologías intensivas en capital cuando su precio relativo disminuía,
- los empresarios consideraban que la maquinaria podía generar modernización en los procesos, sin tener que caer en problemas con sindicatos.

(7) Villarreal, René. El Desequilibrio Externo en la Industrialización de México (1929-1975) México. FCE 1976

Aunado a lo anterior, el rápido crecimiento de la población fue, sin duda alguna, un factor que agravó el problema del desempleo; sin embargo, éste hubiera disminuido significativamente si los procesos de inversión e industrialización hubieran sido acompañados de un uso cada vez mayor de tecnologías intensivas en mano de obra.

3.1.5 Balanza comercial.

En un principio México, catalogado como país periférico (8), registró una situación favorable para que pudiera acelerar su industrialización, apoyada en un proceso de sustitución de importaciones. En la etapa inicial, el marco favorable del comercio internacional y el dinamismo del sector agropecuario permitieron incrementar la producción manufacturera con divisas generadas en los sectores primario y terciario.

Sin embargo, la experiencia del modelo de industrialización prolongado hasta los años setenta, mostró que la dependencia externa cambiaba en su naturaleza. Pese a ello, no se tendió a disminuirla debido al continuo déficit

(8) Por país periférico se entiende aquel que recibe técnicas, ideas, ideologías e instituciones de los centros dinámicos -países capitalistas desarrollados- en una estructura social fundamentalmente diferente. Rodríguez, Octavio. La teoría del Subdesarrollo de la CEPAL. México, Siglo XXI Editores. p. 24-39.

en la cuenta corriente que, como se dijo anteriormente, fue financiado a través de deuda externa e inversión extranjera.

Los efectos se observaron en la estructura tanto de las importaciones como de las exportaciones; para 1970 la estructura de las exportaciones mexicanas era más diversificada con respecto a los años cuarenta. El 75 por ciento lo constituían productos primarios, mientras que veinticinco productos representaban casi tres cuartas partes de las exportaciones, realizando el 75 por ciento del flujo comercial con los Estados Unidos. Aunque aquí cabe mencionar que éstas exportaciones dependen de manera importante del mercado mundial más que de las condiciones internas,

Las políticas seguidas en el modelo prolongado de sustitución de importaciones implicaron el establecer impuestos implícitos a las exportaciones (sobre el valor del tipo de cambio, recibir insumos nacionales a precios altos, etc.) frenando con ello su crecimiento. Por su parte, las importaciones siguieron creciendo a pesar del control cuantitativo establecido por un sistema de permisos previos.

Estos factores vinieron a constituir lo que se denomina como los dos elementos dinámicos del desequilibrio externo de una economía en proceso de crecimiento: una tendencia estacionaria, relativamente lenta, en el crecimiento de las

exportaciones y un aumento de las importaciones, generándose así cuellos de botella (9).

3.2 EL MODELO "MONOEXPORTADOR" 1976-82

3.2.1 PETRODEPENDENCIA ECONOMICA

A partir del 31 de agosto de 1976, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público anunció el cambio de paridad del peso y la política de flotación de la moneda. Así, después de veintidos años con un régimen de tasa de cambio fija (desde 1954), México devaluó su moneda de 12.50 a 19.70 pesos por dólar.

Las razones aducidas para la devaluación fueron que, ante la relativa inflexibilidad para aumentar las exportaciones y reducir las importaciones, el tipo de cambio hasta entonces vigente amenazaba la situación de la balanza de pagos. Esto a su vez, ponía en peligro la capacidad del aparato productivo para seguir creciendo y generando empleos.

(10)

Pese a ello, México no implantó medidas típicas de ajuste recomendadas por el Fondo Monetario Internacional, debido a que las ventas al exterior de hidrocarburos abrieron nuevas perspectivas para el financiamiento de la brecha

(9) En el proceso existieron dos cuellos de botella básicos representados por dos brechas: la de ahorro-inversión y la comercial o de divisas. Villarreal, René. Opus cit.

(10) Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en Númerica No. 24, México, septiembre 1976, p. 49

externa. A través del empleo de divisas generadas por la exportación de petróleo y del crédito externo como instrumentos de financiamiento se pudo tener mayor independencia en torno a las decisiones de política económica; así, en lugar de la liberación comercial se inició la racionalización gradual del proteccionismo. Sin bien la demanda agregada no se contrajo se aceleró la inversión, principalmente del sector público, aumentando paralelamente el Estado su participación en la economía, sobre todo mediante inversiones en el sector petrolero.

No obstante, el no haber utilizado el petróleo como una verdadera palanca de desarrollo, sino sólo como un instrumento de ajuste, ocasionó que el desequilibrio externo apareciera, una vez más, como la restricción fundamental al crecimiento. (11)

En la práctica, el periodo de 1977-1982 fue una etapa de transición de la política económica de nuestro país. Se pasó de instaurar una estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones, que había derivado en la devaluación y crisis de 1976, a una cuyo sustento era la consolidación del sector petrolero exportador como pivote del acelerado crecimiento económico. Esto, tarde o temprano, condujo a la

(11) Para 1981 la tasa de crecimiento de la inversión fija bruta del sector público era de 15.8, mientras que la privada fue de 13.9: niveles muy contrastantes respecto a 1978 cuando a su vez las exportaciones petroleras aumentaron 79.6% y las importaciones totales 38.8%. Villarreal, René, México 2010, p.223

economía nacional a la trampa de la denominada petrodependencia externa y a la desustitución de importaciones.

Como lo señala René Villarreal, es importante asentar que la producción de hidrocarburos representó sólo entre el 10 y el 14 por ciento del Producto Interno Bruto. Por ello, es preferible utilizar el término petrodependencia externa en vez de petrolización económica, pues el petróleo se utilizó como un instrumento de ajuste del desequilibrio externo y de apoyo al crecimiento.

Es así como la economía evidenció una clara situación de petrodependencia externa, monoexportación, dependencia financiera del petróleo y tendencia a la dependencia fiscal por un sólo concepto de recaudación; al mismo tiempo, las previsiones que se realizaron en ese entonces sobre la dinámica de los ingresos petroleros en el futuro eran compartidas e impulsadas por la totalidad de organismos especializados sobre el particular.

Así, el Banco Mundial planteaba en 1978 que México podría convertirse en exportador neto de capitales a partir del excedente generado por el petróleo. Más aún, el convenio firmado por México en 1977 con el Fondo Monetario Internacional, planteó ajustes de corte tradicional que, sin embargo, un año más tarde no lo aplicó el país ya que el

petróleo abrió temporales grados de libertad a la política económica.

3.2.2 GASTO PÚBLICO Y DÉFICIT INTERNO

Sin bien el aumento del gasto público fue muy importante, ello se explica de manera principal por la simple inercia de la actividad petrolera. No obstante, debido al incremento de la población y a los rezagos acumulados, grandes sectores de la población no gozaban aún de mínimos de bienestar en salud y educación; por ello, el Estado aumentó sus gastos en servicios prioritarios.

Desde el ángulo de la formación de capital, se observa que la expansión de la inversión pública fue realizada en dos terceras partes por empresas paraestatales. Petróleos Mexicanos PEMEX, realizó en los años 1978 y 1979 el 29 y 27 por ciento de la inversión pública total. La estrategia partía del supuesto de que el mejoramiento del precio real del petróleo, o en último caso su permanencia constante, sería lo que permitiría a México:

- . superar la crisis económica ocasionada por el déficit externo proporcionando divisas para el país,
- . lograr un crecimiento acelerado del producto,
- . favorecer la creación de empleos mediante su efecto multiplicador en el resto del sistema económico,

incrementar los ingresos fiscales para financiar el gasto.

3.2.3 CAMBIO EN LA ESTRUCTURA DEL SECTOR EXTERNO

Desde inicios de los años setenta, México había considerado necesario modificar gradualmente la política de protección para superar las condiciones de ineficiencia prevalecientes en diversos sectores de la economía. Sin embargo, las dificultades de la balanza de pagos orillaron, en julio de 1975, a sujetar a régimen de permiso previo todas las mercancías de importación.

Adicionales a las 1,098 fracciones eximidas del permiso previo en 1976, que representaban el 16 por ciento de las importaciones, durante 1977 se liberaron 558 fracciones, a las que en 1978 y 1979 se agregaron 2,558 y 1,014 fracciones más, respectivamente, lo que daba un total de 5,228 fracciones liberadas. Esta cifra representaba el 72 por ciento del total de las fracciones y su valor ascendía al 40 por ciento del total de las compras al exterior.

Para 1981, el proceso de racionalización de la protección avanzó de acuerdo con políticas establecidas por sectores industriales específicos y la tasa arancelaria se graduó en función del nivel de elaboración del producto y de su necesidad para la producción industrial.

La falla en cuanto a las reformas estructurales se hizo particularmente manifiesta en el proceso de industrialización. Para 1979 se empezó a manifestar un proceso de desustitución de importaciones en todo tipo de bienes, pero que desde el punto de vista del avance industrial es más notorio en los bienes intermedios y de capital porque afectan el avance industrial.

Se han identificado como causas de este problema el elevado crecimiento de la demanda (10.2 por ciento promedio anual en términos reales de 1979 a 1981), y la liberación comercial aunada a un tipo de cambio sobrevaluado (12). Aquí debe recordarse que el proceso de liberación comercial tuvo un avance lento, además de que se intentó equiparar la protección arancelaria a la protección del control cuantitativo. Esto es, la sustitución del permiso previo por el arancel tuvo poco efecto sobre la dinámica de las importaciones, evitar la disminución de la producción y el empleo, iniciándose la sustitución del permiso previo por un arancel que otorgara la misma protección nominal implícita que el permiso.

Así el país pasó de una estrategia de sustitución de importaciones a otra de desustitución de importaciones y monoexportación petrolera. Sin embargo, no se dejó de

(12) La utilización plena de la capacidad existente permitió que el PIB creciera al 8 por ciento anual, canalizándose el excedente por incrementos en las importaciones o reducción de exportaciones.

producir internamente por el hecho de importar, sino que el excesivo aumento de la demanda permitió el pleno uso de la capacidad existente, generando además que las importaciones crecieran más rápido que la producción interna (13). En lo referente a exportaciones, se siguió la política de reducir los impuestos y eximir del permiso previo.

En síntesis, en el modelo mono-exportador lo más relevante fue el enfoque de racionalización de la protección, tanto en importaciones como exportaciones, que se oponía a cambios radicales y bruscos que hubieran podido causar reacciones desestabilizadoras en el sistema económico y destruir a la planta productiva y en particular a la existente industria de transformación.

Cabe decir, como gran conclusión de este capítulo, que el modelo de sustitución de importaciones seguido por México, aún con fallas, no ha terminado: falta aún avanzar hacia la fabricación interna de bienes de capital. La agroindustria, por su parte, fue al principio del modelo el motor de desarrollo de la economía mexicana, aunque con el paso del tiempo su contribución fue marginal e incluso el sector llega

(13) Por ello se generó el proceso de desustitución de importaciones sin industrialización, fenómeno que en Argentina se presentó en los años setenta.

producir internamente por el hecho de importar, sino que el excesivo aumento de la demanda permitió el pleno uso de la capacidad existente, generando además que las importaciones crecieran más rápido que la producción interna (13). En lo referente a exportaciones, se siguió la política de reducir los impuestos y eximir del permiso previo.

En síntesis, en el modelo mono-exportador lo más relevante fue el enfoque de racionalización de la protección, tanto en importaciones como exportaciones, que se oponía a cambios radicales y bruscos que hubieran podido causar reacciones desestabilizadoras en el sistema económico^{...} y destruir a la planta productiva y en particular a la existente industria de transformación.

Cabe decir, como gran conclusión de este capítulo, que el modelo de sustitución de importaciones seguido por México, aún con fallas, no ha terminado: falta aún avanzar hacia la fabricación interna de bienes de capital. La agroindustria, por su parte, fue al principio del modelo el motor de desarrollo de la economía mexicana, aunque con el paso del tiempo su contribución fue marginal e incluso el sector llega

(13) Por ello se generó el proceso de desustitución de importaciones sin industrialización, fenómeno que en Argentina se presentó en los años setenta.

a estancarse. Esto, en parte, se debe a la creciente importancia de la actividad petrolera en la economía nacional, llegando aún a la petrolización bajo un modelo secundario de exportación.

a estancarse. Esto, en parte, se debe a la creciente importancia de la actividad petrolera en la economía nacional, llegando aún a la petrolización bajo un modelo secundario de exportación.

.....

CAPITULO CUARTO

TRANSFORMACION ECONOMICA MEXICANA

4.1 Política de apertura económica 1982-1994

4.1.1 Introducción y antecedentes

La década de los años sesenta fue testigo del inminente agotamiento de la etapa de crecimiento basada en una forzada sustitución de importaciones. El mercado interno había alcanzado sus límites de escala y se hacía necesario adaptar la estrategia económica al cambio de las condiciones que se presentaban en ese momento. No obstante, las medidas que se tomaron distaron de proporcionar a la economía un saneamiento, más bien la condujeron a un cuello de botella con medidas orientadas a aumentar la demanda, tales como la adquisición de empresas privadas por parte del Estado y el aumento de subsidios, lo cual profundizó los desequilibrios económicos en un momento de difícil situación financiera.

Asimismo, el petróleo pareció ser la solución al proporcionar recursos externos junto con la contratación de deuda externa. Con esa base, "el sector público realizó grandes y costosos proyectos de inversión, cuya viabilidad económica dependía de las perspectivas de un crecimiento muy elevado de la demanda interna, basadas también en las

entonces favorables expectativas del precio del petróleo, las que al no realizarse implicaron, en buena medida, el desperdicio de los recursos invertidos". (1)

Al no cumplirse con tal expectativa, el país dejó de ser un receptor de capitales para convertirse en una fuente de los mismos para el resto del mundo. Así, se hizo imperante el iniciar un proceso de ajuste encaminado a transformar la planta productiva, a elevar el nivel de eficiencia de la economía y a desarrollar un sector exportador que hasta ese momento se había caracterizado por ser proteccionista.

Del mismo modo, se planteó un saneamiento de las finanzas públicas, incluyendo la restructuración del sector paraestatal. "El cambio entrañaba el rompimiento de inercias y el desmantelamiento de toda una estructura de intereses que se había desarrollado al amparo de la sustitución de importaciones y el crecimiento indiscriminado del sector público" (2)

Así, durante los últimos años la economía mexicana ha experimentado cambios substanciales que son el reflejo de una voluntad encaminada a modernizar el país y mejorar los estándares de vida de la población y de los cambios estructurales que se observan en el escenario económico internacional.

(1) Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994.

(2) Ibid.

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, planteado por el Poder Ejecutivo Federal sustentaba como estrategia central modernizar a México, iniciando lo anterior con una modernización del Estado, ésto es, reducir su tamaño para aumentar con ello su capacidad de respuesta.

La estabilización de la economía, a partir de un manejo realista del presupuesto, la privatización de empresas paraestatales, la reforma fiscal, la desregulación económica, la reforma financiera, la liberalización del comercio, la renegociación de la deuda externa y el fortalecimiento de la tenencia de la tierra, es el nuevo camino con el que el pueblo de México y su Gobierno están llevando a cabo una ambiciosa Reforma del Estado. (3)

Igualmente, se planteaba una modernización al exterior que se tradujera en una política activa. La economía nacional sufrió una clara reorientación en la que el comercio exterior se constituía como el elemento fundamental dentro del proyecto modernizador, en cuanto se plantearon como objetivos primordiales aumentar la eficiencia del aparato productivo, fomentar las exportaciones no petroleras e incrementar y diversificar los mercados para las exportaciones. En este sentido, la política de impulso al comercio exterior, encontraba su sustento en tres elementos básicos:

(3) Aspé Armella, Pedro El camino mexicano de la transformación económica Fondo de Cultura Económica, 1993 p. 11

- la política comercial,
- la promoción interna y,
- las negociaciones internacionales.

"El esfuerzo de modernización se habrá de dar en todas las esferas de nuestra economía. Modernizar es ampliar y mejorar la infraestructura; es aceptar y enfrentar con eficacia la apertura comercial; es eliminar obstáculos y regulaciones que reducen el potencial de los sectores productivos; es abandonar con orden lo que en un tiempo pudo ser eficiente pero hoy es gravoso; es aprovechar las mejores opciones de producción, financiamiento, comercio y tecnología de que dispone el país; es reconocimiento de que el desarrollo en el mundo moderno no puede ser resultado sólo de las acciones del Estado, sino también precisa la participación amplia de los particulares" (4).

En materia de política comercial se avanzó en la racionalización del proteccionismo, eliminando restricciones cuantitativas y sustituyéndolas por aranceles. No obstante este tipo de medidas buscaban incesantemente la reciprocidad por parte de los socios comerciales de nuestro país, de tal forma que este esfuerzo desembocara en un trato equitativo para todos los exportadores e importadores de México.

(4) Plan Nacional de Desarrollo 1983-1994. Poder Ejecutivo Federal

Por otro lado, se hizo indispensable el promover internamente el comercio exterior con la finalidad de consolidar una plataforma exportadora nacional. Lo anterior tenía mucho que ver con crear y fortalecer una mentalidad exportadora entre el empresariado nacional, de tal forma que responda dinámicamente a los cambios que se sucedían en el contexto internacional.

Otro aspecto no menos importante lo constituyó la negociación activa y firme para mejorar el acceso de productos y servicios mexicanos a mercados externos e intensificar la búsqueda de nuevos nichos de mercado en los que se pudieran aprovechar las ventajas comparativas de las diferentes economías. En este sentido, se hacía necesario fortalecer la participación mexicana en los foros de negociaciones comerciales, tanto a nivel multilateral como bilateral.

Así en este capítulo, se abordará el tema de la transformación de la economía mexicana a través de la implementación de nuevas estrategias para impulsar su desarrollo. Se iniciará con una explicación, como antecedente, de los efectos de la crisis de 1982, así como las reformas y medidas adoptadas por el gobierno mexicano. Posteriormente, se hablará sobre aprovechamiento del sector externo como motor de desarrollo económico y el fomento de

programas para consolidar la apertura económica y comercial instaurada por nuestro país.

Así, desde 1945 y hasta principios de la década de los años setenta, el país experimentó uno de los más importantes y exitosos procesos de expansión económica a nivel mundial, bajo una estructura proteccionista y un marco de inflación moderada y de gran estabilidad. Sin embargo, los elementos centrales en los que descansaran el desarrollo y crecimiento económicos durante este periodo, no lograron consolidar las bases que fortalecieran y que llevaran a cabo una modernización efectiva de la economía nacional, que, tarde o temprano sería necesaria.

Si bien se alcanzaron avances importantes en el desarrollo de la planta productiva, los elevados índices de crecimiento se obtenían con base en una serie de desequilibrios externos e internos que no permitieron la permanencia del modelo económico.

La obtención de recursos externos vía la contratación de deuda externa y la falsa expectativa de poder cubrir el servicio de la misma con ingresos obtenidos de la evolución favorable del precio de los hidrocarburos, colocó a la economía mexicana en una situación apremiante, caracterizada por una deuda externa excesiva, déficit fiscales y de balanza de pagos sumamente elevados. La dependencia monoexportadora de la balanza comercial la hizo vulnerable a los cambios

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

externos sin poder tener capacidad de respuesta. De esta forma México se convertía en un exportador neto de capitales obstaculizándose por ello iniciar un proceso de crecimiento estable.

Para 1982, el panorama económico de México se complicaba enormemente. El elevado incremento del gasto público que aceleró la demanda agregada, desembocó en un fuerte incremento de las importaciones, mismas que tuvieron que ser financiadas con créditos externos, así como con una alza substancial de los precios y costos internos. Asimismo, a principios de ese año se presentó la primera de una serie de devaluaciones que llevaron al peso en un lapso relativamente corto, a una paridad de 25 a 150 pesos por dólar.

Aunado a lo anterior, el uso de los recursos que entraron al país entre 1978 y 1982 básicamente por concepto de préstamos e ingresos por exportaciones petroleras, no fue precisamente el más adecuado: gran parte de estos recursos fueron utilizados para cubrir el enorme déficit en la balanza comercial estimulado por un importante flujo de recursos al exterior. Este flujo se debió en gran medida al "boom" de las importaciones de equipo y maquinaria que originó el Plan de Expansión Industrial.

De esta forma, se promovieron las importaciones y se disminuyeron las exportaciones, provocando cierta negligencia del aparato productivo nacional. Del mismo modo, importantes

grupos industriales instrumentaron proyectos de expansión financiados a través de préstamos y no a través de reinversión.

En el verano de 1982 se puso de manifiesto que la transferencia de recursos frescos a México contraídos en el exterior no se había dado cabalmente, ya que del total neto se tenía que descontar lo que correspondía al pago por el servicio de la deuda, siendo ésta considerablemente mayor al del capital transferido. Así, de los 80 mil millones de dólares que México contrató a través de préstamos con el exterior entre 1976 y 1981, el país recibió una transferencia neta de sólo 14,300 millones de dólares, el resto se destinó al servicio mismo de la deuda, 48,600 millones de dólares, o se perdió en flujos de capital al exterior, 24,900 millones de dólares. (5)

En Agosto de ese mismo año la demanda de dólares era insostenible. El día 12 se cerraron los mercados de cambio (6). Del mismo modo, el primero de septiembre se anunciaron dos nuevos decretos: uno orientado a la nacionalización de los bancos, y otro que establecía un control en el tipo de cambio.

(5) Brandford, Sue Kucinsky, B., The Debt, The U.S. Banks and Latin America, Londres, 2nd. Books Ltd, 1988 p. 78

(6) Villarreal, René, Deuda Externa y Política de Ajuste, el caso de México 1982-1986, México, Fondo de Cultura Económica, 1987.

Por su parte, la banca internacional restringía totalmente los créditos a México. Se impusieron nuevas medidas como la "condicionalidad cruzada" que implicaba que para que el FMI otorgara un crédito, la banca internacional privada tendría que participar también. Con ello, el gobierno mexicano decidió poner en marcha un Programa de Ajuste que se conocía como el Programa de Reordenación Económica y Cambio Estructural, PECE, (7) cuyas medidas principales eran:

- contracción del consumo y de la inversión pública,
- ajustes de los precios y tarifas del sector público,
- inicio de un programa gradual de sustitución del permiso previo por aranceles y,
- un cambio estructural a través de un redimensionamiento del sector público, disminución del proteccionismo excesivo, saneamiento de las empresas públicas y reconversión industrial de la economía nacional y del sector público.

Estas medidas fueron costosas en términos de que evidenciaron la ineficiencia y por lo tanto evidenciaron el fin del viejo modelo seguido por varios años, reflejando tasas de crecimiento más bajas pero a la vez más reales.

(7) Ibid.

4.1.2 Reformas y medidas para el cambio

Para entender de manera cabal la transición de nuestra economía, al pasar de un proteccionismo a un proceso de apertura acelerada, es necesario hacer una breve revisión de los modelos de desarrollo pues su relativo fracaso dió lugar a la implementación de un nuevo modelo, neoliberal, cuyo desarrollo seguimos viviendo actualmente.

..... La ineficiencia del modelo de promoción a las importaciones para lograr el desarrollo de la industria trajo como consecuencia la inestabilidad del país, asimismo, la depresión de los años treinta que redujo de manera sustancial el comercio exterior de México, fueron factores que determinaron el rompimiento del modelo y exigieron el establecimiento de medidas de protección a la industria.

Así, encontramos que a partir de 1934 se aplicó el modelo de Sustitución de Importaciones, basado en el crecimiento permanente de la demanda interna y cuyo propósito fundamental fue el de lograr un alto crecimiento económico y desarrollar al país. Se pretendía, además, disminuir la dependencia de los productos manufacturados del exterior y mejorar el saldo de la balanza de pagos.

Con el fin de apoyar la primera etapa de este modelo a las empresas nuevas y a las consideradas necesarias para el

desarrollo del país, les fueron concedidos estímulos fiscales. La inversión fue estimulada a través de subsidios y, al mismo tiempo, los empresarios mexicanos disfrutaban de protección mediante elevados niveles arancelarios aplicados a los productos de importación. (8)

Durante décadas la sustitución de importaciones continuó siendo la base de la política gubernamental de desarrollo industrial. En su segunda etapa, este modelo se concentró en la sustitución de bienes de consumo duradero y no duradero. Posteriormente se inició el empleo de subsidios a la exportación de manufacturas como instrumento de fomento para la colocación de productos manufacturados en los mercados externos.

Con todo lo anterior, podemos observar que la protección otorgada hasta ese entonces a la industria se volvió excesiva, permanente y discriminatoria, lo que provocó el surgimiento de una estructura oligopolica en la que las grandes corporaciones nacionales y extranjeras adquirieron el control de la producción y distribución en el sector industrial.

La industria mexicana en 1971 se enfrentó a graves problemas, la economía atravesó por un periodo de ajuste caracterizado por una desaceleración en el ritmo de desarrollo. Durante el periodo 70-76 se logró crear en un

(8) Hansen, Roger, La Política de Desarrollo Mexicano México, Siglo XXI, p. 28-31

gran número de mexicanos una conciencia exportadora, se buscó que la producción fuera competitiva y pudiera tener acceso a los mercados internacionales. Este esquema de promoción obedeció al debilitamiento del sistema de sustitución de importaciones en su etapa de bienes intermedios y de capital, como lo demuestra el hecho de que las importaciones continuaran creciendo a pesar de que casi el 100 por ciento de éstas se mantuvo bajo control.

Con base en estos antecedentes, a mediados de la década de los ochenta y después del llamado "boom petrolero", se registró una baja en los precios internacionales del hidrocarburo afectando severamente la balanza comercial de México.

Este acontecimiento puso en evidencia la necesidad de abandonar la dependencia de un sólo producto para la exportación, y con ello el reducir paulatinamente y de forma selectiva la protección a la industria para aumentar su capacidad competitiva en los mercados externos.

De esta forma, el proceso de cambio se inició durante la administración del Licenciado Miguel de la Madrid. El entonces presidente, en su Quinto Informe de Gobierno ante el Congreso de la República en Septiembre de 1987 decía: "Un aspecto fundamental en el proceso de cambio estructural es la racionalización de la protección comercial. En el pasado el

proceso de sustitución de importaciones contó con una protección excesiva..." (9)

De acuerdo con ello, el primer paso fue eliminar los permisos de importación y sustituirlos por aranceles aduaneros. En 1984 se llevó a cabo la primera etapa del programa de desgravación y para Julio de 1986 el número de fracciones sujetas a permiso previo era de sólo 427 sobre un total de 8,310.

Este proceso de apertura unilateral se fortaleció con la adhesión de nuestro país al GATT en 1986, a raíz de la cual México ha iniciado un proceso de apertura comercial no discriminatoria que busca se beneficie el país de los flujos de comercio e inversión. Dicha decisión no sólo garantizó la permanencia de una política de apertura, sino que pasado un año de su adhesión, México demostró ir más allá de los compromisos adquiridos inicialmente; tal fue el caso de su decisión de ir por un arancel máximo de 20% en tanto que el compromiso preliminar le permitía optar por un arancel máximo de 50% al valor.

Más aún, se reafirmó el programa de liberalización económica de nuestro país y su compromiso firme con un sistema multilateral, asegurando que todos aquellos acuerdos comerciales de los cuales México fuera parte o aquellos en

(9) Quinto Informe de Gobierno, presentado por el Lic. Miguel de la Madrid Hurtado, Septiembre de 1987.

proceso de negociación, tendrán que estar en línea o ser consistentes con los principios del GATT.

Por su parte, la administración de Carlos Salinas de Gortari manifestó que los acuerdos comerciales de México deberían reconocer la naturaleza diferente de los cuatro bloques básicos de comercio mundial: Estados Unidos y Canadá, América Latina, la Cuenca del Pacífico y Europa. Se manifestó también la necesidad de definir estrategias de negociación con cada una de estas regiones que otorgarán reciprocidad a la apertura comercial de nuestro país y que vigorizarán, al mismo tiempo, las similitudes económicas y los complementos que pudieran tener con México atendiendo los propósitos del sistema multilateral del comercio internacional.

Del mismo modo, otra definición importante de la política comercial mexicana la hizo el ex-presidente Salinas de Gortari en su discurso ante el pleno de las partes contratantes del GATT en febrero de 1990. En esa ocasión México puntualizó cinco principios que, a su juicio podrían conducir a buen término las negociaciones de la Ronda Uruguay. En resumen, dichos principios eran los siguientes:

- 1) Restablecer el cumplimiento de las disposiciones básicas del GATT, sobre todo en los sectores agrícolas y textil.
- 2) Mejorar la calidad y el contenido de las reglas y procedimientos del GATT, pues debido a la imprecisión de

algunas de sus disposiciones se desvirtúan sus objetivos al aplicarlas de manera unilateral.

3) Establecer un equilibrio estructural en el GATT, a fin de que los países que abren su economía gocen de un tratamiento recíproco a sus exportaciones.

4) Asegurar que las reglas del GATT contribuyan al desarrollo económico de los países.

5) Fortalecer el intercambio mundial, para lo cual se debe evitar que los acuerdos de integración regional den paso a la formación de bloques comerciales cerrados.

Por ello, la apertura comercial planteó de inmediato una reconversión global de la economía mexicana y, en consecuencia, la necesidad de atraer capitales y tecnologías del exterior, como fue la política hasta la crisis desatada en Diciembre de 1994.

En éste marco general de principios, en el que se buscaba activamente operar en un ambiente internacional depurado de sus anormalidades, y al mismo tiempo establecer vínculos bilaterales de la forma más diversificada posible, México llegó finalmente en 1991 a la concreción del Acuerdo Marco de Cooperación con la Comunidad Europea y en 1993 a un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá.

De esta forma, la apertura de la economía Mexicana desde sus inicios planteó nuevos retos y oportunidades. Retos en

la medida en que los productores nacionales tendrían que mejorar su competitividad a fin de insertarse en un contexto internacional cuya característica era la creciente competitividad. Oportunidades, en la medida en que establecía las condiciones favorables para el estímulo de la eficiencia y la innovación en los procesos productivos y prestación de servicios eliminando así obstáculos a la actividad económica, diversificando mercados y creando un ambiente de libre competencia.

4.1.3 Programas y pactos de estabilidad económica

La severa crisis económica que el país enfrentaba, exigió la instauración de medidas y reformas orientadas a la superación de los principales problemas. Uno de los problemas más evidentes que ha sufrido el país en las últimas tres décadas es el de la inflación. El incremento elevado de los precios no ha permitido alcanzar una tasa elevada de crecimiento de la producción. Como hoy, a finales de los años ochenta se hacía necesario un crecimiento sostenido por una parte, y una estabilidad económica por la otra.

Para ello, el Acuerdo Nacional para la Recuperación Económica con Estabilidad de Precios señalaba el abatimiento de la inflación como uno de sus objetivos centrales. "En lo inmediato, lo fundamental es asegurar el abatimiento de la inflación y propiciar el crecimiento en la medida en que se

consoliden las condiciones para que el mismo no presione al alza de los precios". (10)

Asimismo, una prioridad fue la de aterrizar las finanzas públicas sobre cifras reales y convertir a la disciplina fiscal en un principio fundamental para el futuro. Para ello, la táctica descansaría en una racionalización del gasto público así como un aumento de los ingresos, éste último a través de acciones tales como, la venta de empresas no prioritarias o no estratégicas, la eliminación de subsidios y una profunda reforma fiscal orientada a incrementar la base impositiva y los ingresos.

..... , Antas de emprender una política basada en la utilización..... de los precios nominales como ancla, resultaba indispensable contar con suficientes reservas internacionales. Además de las dificultades puramente técnicas que presentaba el planteamiento de una dirección compatible con los objetivos macroeconómicos, el gobierno enfrentaba el serio problema de implantar nuevas iniciativas en el último año de la administración del Presidente De la Madrid.

Cabe mencionar que cuando llegó la hora de definir las características del Pacto, aún no era posible constatar la efectividad de los llamados programas "no ortodoxos". Después de analizar los casos de éxito en Israel, Chile y Bolivia, y los fracasos de Argentina y Brasil, se llegó a la conclusión

(10) Quinto Informe de Gobierno, opus cit.

de que las fallas más comunes tenían que ver, al menos, con uno de los siguientes factores: incompleta reforma fiscal, la no ruptura de la indización en salarios y precios y, excesiva expansión de la demanda agregada.

Llamándose inicialmente "Pacto de Solidaridad Económica", y posteriormente "Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico", este acuerdo suscrito el 15 de Diciembre de 1987 tenía como objetivo central la reducción de la inflación a niveles internacionales con el menor impacto posible sobre el crecimiento económico, diseñándose para ello los siguientes objetivos:

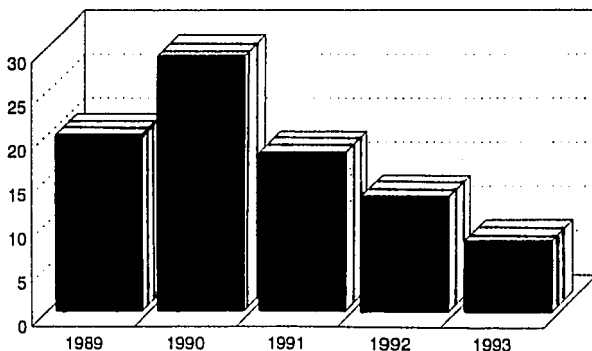
- sostener el compromiso de corregir permanentemente las finanzas públicas,
- aplicar una política monetaria restrictiva
- corregir la inercia salarial abandonando contratos de corto plazo
- definir acuerdos sobre precios en sectores líderes
- la apertura comercial para favorecer un "solo precio"
- optar por el control de la inflación y la negociación de precios líderes en lugar de una congelación total de precios

Los primeros resultados de este programa se dejaron observar al reflejarse una disminución de la tasa anual de crecimiento en el índice nacional de precios al consumidor,

pasando de 180% en 1988 a 18.7% 1991 y del 11.9% en 1993 (Cuadro 4.1). Si bien la tasa de inflación en 1990 (30%) fue mayor a la registrada en 1989 (19.7%), el progreso fue en términos de estabilización, ya que se consideraba adecuado tener una inflación ligeramente mayor con ajustes de precios, que una menor tasa de crecimiento en precios lograda a través del control de los mismos. No obstante, éste criterio no se aplicó en 1994, pues se sacrificaban mayores tasas de crecimiento, para mantener el nivel inflacionario en aproximadamente 5%.

INDICES ANUALES DE INFLACION

(Diciembre - Diciembre)



Fuente: Banco de México

FALLA DE ORIGEN

De esta forma, las concertaciones del "Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo, extendieron su vigencia hasta diciembre de 1994, destacando los siguientes nueve puntos: (11)

- Estricta disciplina en las finanzas públicas para consolidar la estabilidad de la economía,
- Refuerzo de la disciplina fiscal sin recurrir a aumentos en materia impositiva,
- Incrementos que no excederán de un dígito en doce meses, en electricidad doméstica y comercial de baja tensión y en gasolina,
- Ampliación de la banda de flotación del tipo de cambio, a razón de 40 centavos diarios, hasta el 20 de Diciembre de 1994,
- Los salarios mínimos y los contractuales se incrementarían dentro de la tasa inflacionaria que se pretendía fuera de un dígito,
- El sector empresarial absorbería los incrementos de costos sin repercutirlos en los precios finales de bienes y servicios,
- Impulso al comercio exterior y al desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa y,
- El gobierno llevaría adelante un programa de solidaridad obrera con énfasis en la vivienda.

(11) Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo, PECE, México, octubre de 1992.

Los puntos anteriores en su conjunto reflejaban la decisión estratégica de incrementar la competitividad de la economía mexicana, descansando sobre una base de estabilización y modernización económica. Es preciso recordar que el Pacto se puso en marcha sin ayuda del Fondo Monetario Internacional. Los acreedores externos no estaban dispuestos a reconocer que dicho programa se basaba en los enormes esfuerzos de los años anteriores, ni que existían adecuadas condiciones macroeconómicas internas para llevarlo a cabo.

Entonces, el gobierno mexicano emprendió la búsqueda de consensos y se comprometió a respetar un ajuste fiscal real, permanente y visible. Este ajuste no solo se reflejó en una reducción del gasto corriente, sino en un sólido programa de privatización y en el cierre de compañías deficitarias manejadas por el Estado. Por su parte, el sector privado debía comprometerse a sacrificar sus márgenes de ganancia, mientras que los sectores obrero y campesino prescindirían de un incremento adicional en sus salarios reales.

Del mismo modo que se planteaba una reorientación económica bajo consenso de diversos sectores, se planteó la dinámica del cambio estructural en tres programas:

- Plan Nacional de Desarrollo, PND,

- Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior, PRONAFICE y,
- Programa de Fomento Integral a las Exportaciones, PROFIEX.

El reto del nuevo proyecto gubernamental -noeliberal- era ambicioso en la medida que se pretendía dar un giro radical a los planteamientos del modelo de desarrollo económico. Con ello se buscaba la inserción de la economía mexicana en el mercado internacional, abandonando el proteccionismo tradicional para adoptar una estrategia que planteaba la necesidad de la modernización y una mayor eficiencia de la planta productiva nacional con el objeto de hacerla competitiva en el exterior, y orientarla de manera decidida hacia las exportaciones.

Así, el replanteamiento de la estrategia de comercio exterior se sentaba sobre cuatro puntos principales: (12)

- la regionalización de la protección,
- el fomento de las exportaciones no petroleras,
- las negociaciones sobre comercio y finanzas internacionales y,
- las zonas libres y franjas fronterizas.

(12) SECOFI, El Cambio Estructural de la Industria y el Comercio Exterior 1982-1988, Septiembre 1988, pp. 12-22

Por otra parte, la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, GATT, planteaba la necesidad de continuar con su programa de apertura comercial. Al respecto es necesario señalar que dicho ingreso fue ratificado por el Senado de la República el 6 de noviembre de 1986, durante la administración de Miguel de la Madrid. Además de disfrutar de todas las concesiones arancelarias negociadas por las parte contratantes desde la entrada en vigor del GATT, nuestro país gozó de otros beneficios como son, la posibilidad de recurrir al procedimiento de solución de diferencias y de recibir un trato especial y más favorable por su condición de país en desarrollo.

..... Al respecto sería conveniente señalar los principios
bajo los cuales se dieron las negociaciones de adhesión de México al GATT (13):

- el protocolo de adhesión se circunscribió a lo que establecía la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos,
- el proceso de adhesión reconoció la situación de México como país en desarrollo, así como la plena aplicación de las disposiciones que le concedían trato diferenciado y más favorable,
- se mantuvo el respeto total a la soberanía sobre los recursos naturales, en particular los energéticos,

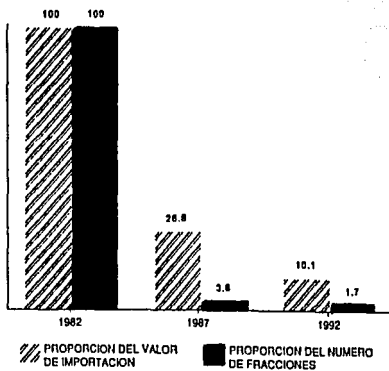
(13) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México en el Comercio Internacional, abril de 1990.

- se reconoció el carácter prioritario del sector agropecuario de México, por constituir éste un pilar fundamental dentro del desarrollo económico y social del país.

También, dentro de este programa de cambio estructural se planteó la sustitución del esquema de permiso previo por un sistema de protección basada en los aranceles, para luego proceder con una reducción de la protección a través de la disminución de los mismos (Cuadro 4.2). Del mismo modo, se adoptaba una política más flexible en torno a la inversión extranjera que permitiera proyectos con una mayor participación de capital foráneo.

Cuadro 4.2

PERMISOS DE IMPORTACION
(Porcentajes)



FUENTE: Departamento de Estudios Económicos de BANAMEX, con datos de Trade Policy Review Mechanism: Mexico, Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, 1993, pp. 240.

FALLA DE ORIGEN

Así, con la firma por parte del gobierno y los sectores obrero, campesino y empresarial del Pacto de Solidaridad Económica, PSE, se profundizó el proceso de reducción arancelaria conformándose una estructura que comprendía aranceles de entre el cero y el 20%, bajo la siguiente lógica: (14)

- i) Arancel cero: Bienes de consumo básico, materias primas prioritarias y bienes de capital.
- ii) Arancel 5% : Materias primas básicas, productos intermedios de bajo grado de elaboración.
- iii) Arancel 10% Bienes intermedios de las industrias química básica, petroquímica, secundaria, químico-farmacéutica, siderúrgica, curtidora, frutas, legumbres y alimentos semiprocesados, y algunas partes para bienes de capital.
- iv) Arancel 15%; Productos de alto valor agregado que son insumos para otras industrias, hilados y tejidos de fibras sintéticas, maderas trabajadas, industria metálica básica, partes automotrices y partes de bienes de capital.
- v) Arancel 20%: Bienes de consumo final.

(14) Favela, Margarita, Las Políticas de Comercio Exterior y de Inversión Extranjera en el Sexenio de Transición 1983-1987, CIDE, México, p. 14-15.

Además de las reducciones arancelarias, se devaluó la moneda en un 22%, desapareció el impuesto adicional del 5% a las importaciones y se derogaron los precios oficiales en Enero de 1988.

Por otro lado, se emprendieron decididos programas de apoyo al exportador, a través de sociedades nacionales de crédito, entre las que destacaban el Banco Nacional de Comercio Exterior, Banco Nacional de México, Banca Serfin y Banco de Comercio.

Es importante señalar, que todas estas medidas orientadas a lograr de manera efectiva la apertura de la economía mexicana hacia el exterior, fueron dadas con un margen de maniobra seriamente limitado y bajo condiciones internacionales poco favorables. La reorientación de la estrategia económica del país no respondió únicamente a presiones externas tales como las generadas por el pago del servicio de la deuda externa y las condiciones de los acuerdos firmados con los acreedores, sino también al reconocimiento de que las formas del anterior modelo de desarrollo debían ser transformadas para acceder de nuevo al crecimiento sobre bases más sólidas.

Respecto a la renegociación de la deuda externa, a principios de la gestión de Carlos Salinas de Gortari, se siguieron cuatro criterios:

- reducción inmediata del saldo de la deuda.

- reducción a largo plazo en la carga de la deuda externa definida en términos de la relación deuda/PIB.
- reducción en la transferencia neta de recursos al exterior.
- arreglo multianual que eliminaría la incertidumbre de renegociaciones recurrentes.

Así, el 30 de Mayo de 1989 México llegó a un acuerdo con el Club de París, para reestructurar los créditos a corto plazo y obtener nuevas líneas de crédito para la exportación por aproximadamente 2,000 millones de dólares al año hasta 1992. Un par de semanas después, el Banco Mundial llegó a un acuerdo para otorgar créditos de ajuste estructural por 1,960 millones de dólares durante el periodo 1990-92.

Con base en ello, el proceso de ajuste y renegociación de la deuda abrió el acceso al financiamiento externo voluntario para las entidades públicas y privadas, además de despejar el camino para pensar y actuar en otras medidas necesarias para la estabilización, tales como la desregulación, la privatización y las políticas sociales.

Aquí, cabe hacer mención de diversas reflexiones sobre lo que se ha aprendido en los años de endeudamiento y renegociación de la deuda:

1.- Una política económica sana y de ajuste estructural global no puede ser sustituida por una renegociación de la deuda externa.

2.- El consenso internacional es crucial para resolver el problema de la deuda.

3.- La negociación de la deuda de un país no es sólo un asunto entre deudor y acreedor, sino también a la comunidad financiera internacional y diversos gobiernos.

4.- La confrontación sólo obstruye una solución satisfactoria y duradera de los problemas de la deuda.

5.- Los paquetes de negociación deben ser tan amplios y flexibles como sea posible, dada la diversidad de los marcos legales, fiscales y administrativos de los países acreedores.

6.- Un convenio satisfactorio oportuno es mejor que un convenio óptimo pero extemporáneo.

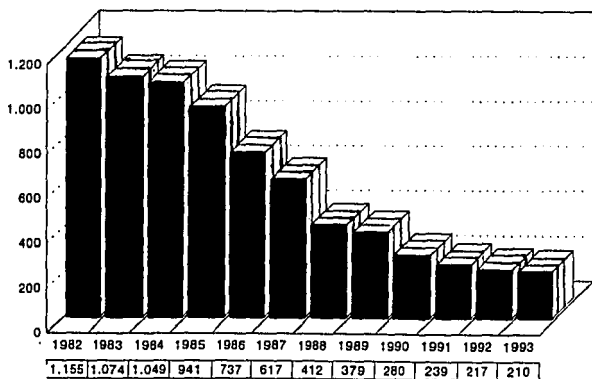
7.- Debe llegarse a una solución de largo alcance, que favorezca indirectamente reducciones en las tasas internas de interés, repatriación de capitales, atracción de inversión extranjera y acceso voluntario al mercado internacional de capitales.

Estando así íntimamente relacionadas las esferas interna y externa, y como parte de un modelo liberal, el Gobierno Mexicano decidió incluir también en su nueva estrategia

económica profundos cambios a nivel interno, entre los que se priorizaba el transformar su papel tradicional de regulador y activo participante por una de promotor protector de las fuerzas del mercado.

Consecuentemente con ello, se inició un programa de desincorporación de empresas paraestatales que resultó en una importante reducción de aquellas empresas en manos del Estado, al pasar las mismas de 1,155 en 1982 a poco más de 200 en 1994 (Cuadro 4.3)

NUMERO DE EMPRESAS PUBLICAS



No obstante, cabe señalar que la expansión paraestatal no puede describirse a través de un criterio único, sino que

FALLA DE ORIGEN

debe ser analizado dentro del contexto histórico de nuestro país. El Estado mexicano respondió, en esta campo, a las necesidades concretas de la población en un ambiente interno y externo de profundos cambios.

Por otra parte, el proceso de privatización no inicia y termina con la simple venta de una empresa pública. Además debe ponerse atención a implícitos principios económicos en torno a la venta y la forma en que operará la empresa bajo propiedad privada. Por ejemplo, se plantean cuestiones relacionadas con el número de personas a las que se puede vender, la naturaleza de la transferencia y las características de la competencia y regulación después de la venta.

En términos generales, puede hablarse de dos tipos de consideraciones microeconómicas respecto de la desincorporación de empresas. En primer lugar, la venta debe permitir a los nuevos dueños controlar la administración efectiva de la empresa. Además, ésta debe operar en un ambiente competitivo y, de no ser posible, debe haber una regulación apropiada para asegurar la eficiencia interna y sobre la asignación de recursos. (15)

Al respecto, habría que destacar que por décadas el gobierno de nuestro país, dentro de un programa global de industrialización, realizó costosas inversiones en proyectos

intensivos en capital o cuyas tasas de rendimiento eran muy bajas, a pesar de tener un gran impacto social.

De esta forma, la inversión del sector privado fue reduciéndose, mientras que el Gobierno iba expandiendo su tamaño, sin considerar su capacidad de respuesta en un contexto en el que los indicadores económicos estaban lejos de mostrar la posibilidad de lograr un fortalecimiento económico que pudiera hacer frente a los cambios del mundo moderno. Gran parte de los recursos públicos tuvieron que ser destinados en proporciones crecientes a administrar y subsidiar estas empresas.

Con base en ello, se hizo necesario iniciar un proceso de desincorporación de empresas paraestatales mediante venta, liquidación, fusión y transferencia (16), cuyos objetivos primordiales eran los siguientes:

- Fortalecimiento de las finanzas públicas,
- Eliminar gastos y subsidios no justificables ni económicos ni socialmente,
- Promover la productividad global de la economía, transfiriendo la actividad productiva al sector privado,
- Mejorar la eficiencia del sector público, disminuyendo el tamaño de la estructura del gobierno.

(16) Secretaría de Comercio y Fomento Público. La Desincorporación de Entidades Paraestatales en México. Abril de 1992.

Todas y cada una de las empresas paraestatales vendidas pasaron por un proceso diseñado de tal manera que la discrecionalidad quedara reducida al punto mínimo, manteniendo su transparencia legal. El proceso puede describirse brevemente de la siguiente forma:

- 1.- Propuesta de desincorporación presentada por la Secretaría responsable de la empresa.
- 2.- Resolución emitida por la correspondiente Comisión Intersecretarial.
- 23.- Acuerdos para iniciar el proceso de venta, a cargo de la Secretaría de Hacienda.
- 4.- Designación del banco que actúa como agente de venta.
- 5.- Lineamientos y bases de venta para las notificaciones al público.
- 6.- Perfil y visión general de la empresa en sus aspectos financieros, comerciales, técnicos y laborales.
- 7.- Evaluación técnica y financiera para determinar un precio mínimo de venta,
- 8.- Evaluación de las ofertas recibidas.
- 9.- Resolución y autorización legal para el cierre de la venta.
- 10- Firma del contrato de venta.
- 11- Desincorporación.

Si bien esos fueron los lineamientos de venta de empresas paraestatales, también existen principios prácticos derivados de la experiencia mexicana que han llegado a ser orientaciones útiles durante el proceso. La privatización no consiste simplemente en la transferencia de empresas estatales al sector privado, sino es una reforma que implica la redefinición del papel del Estado y de la sociedad civil en la producción y distribución del ingreso. Además, debía comenzarse con pequeñas empresas y avanzar tan rápido como fuera posible, corriendo aún el riesgo de que las empresas no pudieran ser vendidas.

Se asienta que la privatización de empresas no puede tener éxito si no existe estabilidad económica, ni se mantiene el proceso bajo control centralizado para determinar la evolución. De igual forma, puede tomarse como principio el reestructurar grandes compañías antes de desincorporarlas. Lo importante es mantener informada a la sociedad, mediante la venta en efectivo como forma de cortar el cordón umbilical entre gobierno y empresa; por ejemplo, las acciones podrían colocarse parte en el mercado bursátil nacional, parte en los mercados financieros internacionales o mediante colocaciones privadas e, incluso, participación de los trabajadores.

Un principio adicional era el ser prudentes en el uso de los ingresos de la privatización, pues éstos se obtienen de una sola vez y no conviene utilizarlos para financiar gasto

corriente permanentemente. Por el contrario, una parte importante debía destinarse a la reducción del gasto gubernamental, por ejemplo, disminuyendo el monto de la deuda o para reservas de divisas; cosa que se insistía facilitó contar con reservas internacionales en el Banco de México hasta por U\$D 23 mil millones.

Por otra parte, como una segunda piedra angular de la nueva estrategia de desarrollo que contempla un programa de estabilización económica, el Gobierno Mexicano del licenciado Salinas de Gortari decidió implementar una concertación con los sectores obrero, campesino y empresarial que, como se verá, tuvo sus consecuentes efectos en la esfera externa.

Como ya se ha mencionado anteriormente, la transformación estructural de la economía mexicana planteó en su parte medular el incremento de la competitividad y eficiencia económica, de tal forma que se garantizara una integración exitosa a los flujos comerciales internacionales, así como una inserción adecuada a los mercados externos de comercio y servicios.

Los términos de eficiencia y competitividad adquieren una importancia relevante en la medida que se convierten en pilares fundamentales del nuevo esquema. El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 planteó la necesidad, y más aún la estrategia, de un aparato productivo competitivo en el exterior así como eficiencia en el empleo de los recursos:

"Sin eficiencia, los recursos para el crecimiento serían siempre insuficientes... Estamos obligados a hacer más y mejor con los recursos disponibles" (17).

"Modernización económica implica un sector público más eficiente para atender los requerimientos de infraestructura económica y social del desarrollo; una mayor competitividad del aparato productivo en el exterior, un sistema de regulaciones económicas que en vez de atrofiar la actividad económica eficiente de los particulares, elimine inseguridades, permita y fomente la concurrencia de todos en las actividades productivas; una mayor y mejor educación; una mayor y mejor capacitación de la fuerza de trabajo; un uso adecuado y eficiente de tecnologías propias y externas de acuerdo con su rentabilidad y conveniencia; en suma, más productividad y más competitividad" (18).

Respecto a lo anterior, habría que señalar que en la nueva escena de globalización económica que prevalece, existen nuevas fuentes que determinan la competitividad de un país. En la función de diseño de la política económica que tiene el gobierno, existen cinco puntos que tienen una importancia relevante, para generar un ambiente lo suficientemente positivo para que las empresas puedan ser competitivas. (19)

(17) Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, Poder Ejecutivo Federal,

(18) *Ibid.*

1.- La permanencia de la política económica, de las reglas y las señales, que resulten puntos claves para que los empresarios puedan tomar decisiones de largo plazo y asignar recursos en tiempos largos en forma óptima.

2.- La posibilidad de que una empresa pueda tener economías de escala para utilizarlas y, a través de ellas, abatir sus costos medios, distribuir sus costos fijos entre un mayor número de productos y lograr ventajas competitivas adicionales sobre la competencia en el mercado pequeño.

3.- La economía de la especialización, que se traduce en la capacidad de una empresa para conocer un sector de la producción en detalle y especializarse en él, sin importar el tamaño de la industria.

4.- Permitirle a la empresa que elija la tecnología correcta de acuerdo a sus necesidades y las condiciones de mercado, brindándole un abanico de opciones, que entre más amplio, mayor margen de competitividad tendrá.

5.- Señales de mercado, que se traduce en tratar de que los mercados tengan el menor número posible de distorsiones, para que la toma de decisiones se pueda realizar con base en las señales que el sistema de

precios dá y éstas puedan ser correctas en el largo plazo.

Así, puede vérsese que las reformas y medidas instauradas para lograr el cambio estructural de la economía buscan primordialmente una exitosa integración de nuestra economía a la esfera internacional, dando un giro de ciento ochenta grados a las políticas y modelos económicos tradicionales e inyectando una mayor fuerza y dinámica a la planta productiva del país, haciéndola así más competitiva (Cuadro 4.4).

EVOLUCION DE LA ECONOMIA MEXICANA								
1985-1992								
	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Inflación %	63.7	105.7	159.2	51.7	19.7	29.9	18.8	11.9
PIU Real %	2.6	-3.7	1.9	1.2	3.3	4.5	3.6	2.7
Déficit público/PIB	9.6	16.0	16.1	12.5	5.7	4.0	1.5	-0.5
Cetes 28 días %	65.7	95.3	104.3	45.5	40.1	29.2	20.0	18.8
BMV (V% del índice)	180.0	320.	124.4	100.1	98.0	50.1	127.7	22.9

FUENTE: Banco de México (IMB).

No obstante, una de las medidas más importantes para lograr esta transformación estructural, la constituyó la liberalización y apertura comercial, aún careciendo de una política gubernamental de apoyo industrial y reconversión empresarial.

FALLA DE ORIGEN

4.2 Estrategias de comercio exterior e inversión extranjera

4.2.1. Programas de promoción al comercio exterior

En México, el ajuste económico y estructural ha ocurrido en el contexto de una profunda transformación de la economía mundial. En parte como resultado del surgimiento del neoproteccionismo y de los choques energéticos de las dos décadas pasadas, y también como consecuencia de la dinámica del cambio tecnológico y del patrón mundial de industrialización, el comercio se ha desplazado de un conjunto de mercados nacionales fragmentados, ligados entre sí por los flujos comerciales, hacia un mercado global amplio en el que las empresas no tienen que estar cerca de su mercado natural para desarrollarse con éxito, sino que pueden separar geográficamente y de forma rentable las fases de programación, producción, financiamiento y distribución de sus actividades.

Como resultado de esos cambios, la concepción acerca de las industrias nacionales y de las políticas de desarrollo nacional ha tenido que ampliarse e incluso modificarse. El surgimiento de proyectos conjuntos entre inversionistas de diversos países y de flujos de inversión extranjera ha fortalecido la estrecha relación existente entre el potencial de crecimiento de las empresas nacionales y las oportunidades para elevar el bienestar económico.

En la actualidad, una política nacional exitosa ya no puede basarse en la sobreprotección de los mercados y de los productores locales, sino en la creación de un ambiente que ofrezca a empresas domésticas la combinación adecuada de una política industrial, regulación, infraestructura, mano de obra calificada y estabilidad macroeconómica, para producir con eficiencia y competitividad en el mercado global.

Por ello, la disciplina presupuestal y la apertura comercial representaron, junto con el mecanismo de concertación, las medidas estructurales más importantes de los diversos Pactos; la negociación con los productores de bienes no comerciables, así como la disminución de barreras al comercio en los sectores de bienes comerciables, eran indispensables para romper la inercia monoexportadora.

El proceso de integración de la economía internacional fue sumamente complejo e implicó un conjunto amplio de medidas de política económica, que incluyeron la desregulación, la armonización de los sistemas jurídico, financiero y fiscal. Por lo mismo, existe una aparente secuencia en la toma de decisiones, la cual por lo general comienza con la eliminación de los obstáculos al libre movimiento de bienes y servicios, el establecimiento de un marco jurídico que facilitara los flujos de inversión extranjera y un contexto financiero flexible que respaldara la estabilidad monetaria y el oportuno financiamiento al

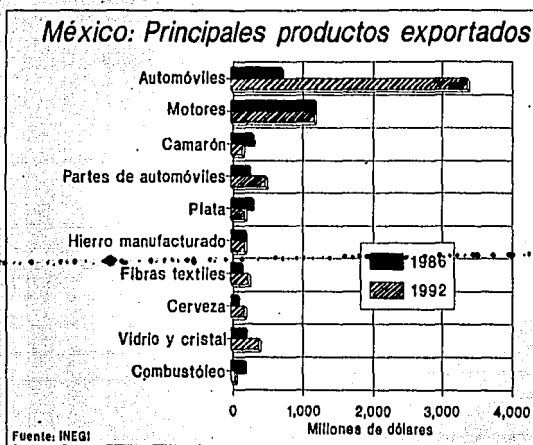
comercio; al menos ésto era explicado hasta finales de Noviembre de 1994, pues un mes más tarde se evidenció la volatilidad de la inversión en la Bolsa Mexicana de Valores y el déficit en la balanza comercial, que presionaron la paridad peso-dolar.

Así, el respaldo a las actividades de exportación se erigían en factor determinante en la estrategia de cambio estructural. El reforzamiento de acciones de apoyo y su adecuación a los cambios de las economías doméstica e internacional, proporcionaron a los exportadores nacionales condiciones similares en materia fiscal, financiera, aduanera y administrativa a las que otros países brindan a sus exportadores, respetándose así las normas internacionales en la materia.

Lo anterior, implicó que tanto las exportaciones como las importaciones de maquinaria y equipo se convirtieron en impulsos del crecimiento, considerando al mercado externo como una de las prioridades nacionales, sin sacrificar el abasto interno.

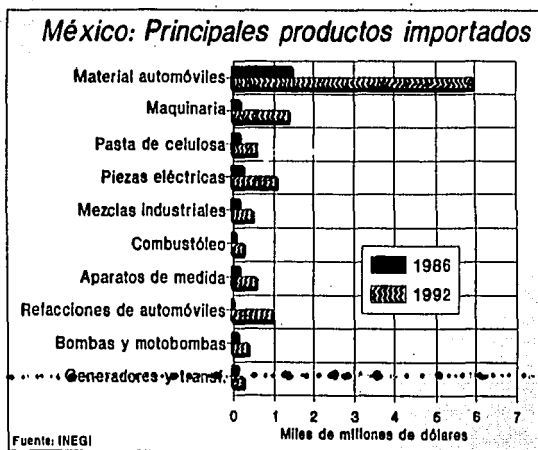
Puede observarse como a partir de 1986, año en que se dió con fuerza la apertura económica, y al menos hasta 1993 se registró un cambio en la composición del comercio exterior, tanto por la parte de las importaciones, como de las exportaciones.

Así, dentro de los principales productos que vende México hacia el mercado internacional se encuentran automóviles, autopartes, camarón, plata, hierro manufacturado, fibras relacionadas con los textiles, bebidas alcohólicas como la cerveza, así como vidrio y cristal. (Cuadro 4.5).



Por otra parte, las principales compras que se realizan desde el exterior tienen que ver con productos empleados para la industria de transformación o reexportación. Así, se encuentran materiales para automóviles, maquinaria, pasta de

celulosa. piezas eléctricas, aparatos de medición, refacciones automotrices, bombas y generadores (Cuadro 4.6).



El objetivo de esta política, era eliminar el sesgo antiexportador, apoyar la reconversión industrial y diversificar la estructura de las exportaciones, mismo que se lograría mediante el establecimiento de un marco macroeconómico favorable e instrumentación de incentivos específicos para empresas exportadoras.

La eliminación de barreras no arancelarias y la

FALLA DE ORIGEN

reducción de los aranceles ha tenido lugar en tres etapas (20). La primera implicó dos decisiones importantes adoptadas en 1985: suprimir unilateralmente los permisos previos de importación sobre casi 80% de las fracciones arancelarias sujetas a restricciones cuantitativas, para comenzar después un proceso gradual de eliminación de las restantes cuotas. La otra decisión fue iniciar negociaciones para ingresar al GATT.

La segunda etapa se relaciona de manera directa con el Pacto, en el cual se consideró que la competencia externa contribuiría también al esfuerzo de reducir la inflación. La tercera etapa en el proceso de la reforma comercial ha sido marcada por el fortalecimiento de las relaciones bilaterales con nuestros principales socios comerciales.

Asimismo, el esquema de apertura comercial de la economía mexicana y las condiciones del mercado internacional caracterizado por la proliferación de barreras comerciales y la limitación de recursos financieros para el desarrollo, propiciaron que las negociaciones comerciales representaran para México un elemento operativo de gran trascendencia en la tarea de contrarrestar esas prácticas proteccionistas. Se pretende con ello apoyar una vinculación más eficiente con la comunidad de naciones; solucionar en forma oportuna las controversias y defender los intereses comerciales de México.

(20) Aspe Armella, Pedro. Oous sit

La estrategia delineada en esta materia consistió en aplicar una política dinámica, dirigida a promover reformas y relaciones a nivel internacional que garantizaran equidad en la distribución de beneficios, considerando las diferencias en el grado de desarrollo y la necesidad de reducir los niveles desiguales de ingreso y bienestar entre los países avanzados y en desarrollo.

Los objetivos de la política de negociaciones comerciales internacionales de 1983 a la fecha se centran en alcanzar una estrategia integra a tres niveles: bilateral, regional y multilateral, para de esa manera defender intereses comerciales del país, así como, diversificar mercados para exportaciones no petroleras ni tradicionales.

Lo anterior se ve matizado con los objetivos planteados en el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 (21), el cual enfatizaba... básicamente los siguientes lineamientos: "Propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad. Lograr un desarrollo industrial más equilibrado, propiciando una adecuada utilización regional de los recursos productivos... Promover y defender los intereses

(21) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, p. 23-24

comerciales de México en el exterior...Crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores".

Del mismo modo, este Programa planteó cinco ejes rectores sobre los cuales descansaba la modernización de la industria y el fomento del comercio exterior:

- la internacionalización de la industria nacional, la cual exige del empresario una nueva cultura exportadora que le permita enfrentar la competencia y responder a la dinámica internacional;

- el desarrollo tecnológico, el mejoramiento de la productividad y la promoción de la calidad total, con lo cual se pretende incrementar la capacidad de respuesta de la industria nacional a las exigencias cambiantes de los consumidores tanto nacionales como extranjeros;

- la desregulación de las actividades económicas, eliminando obstáculos que limitan la exportación, el crecimiento de la competitividad y la actividad del sector privado;

- la promoción de las exportaciones, concentrando los esfuerzos en las negociaciones comerciales con el exterior y,

- el fortalecimiento del mercado interno, cuyo dinamismo permita una mejor distribución de los recursos en el

territorio nacional y lograr la recuperación gradual del poder adquisitivo de la población (22).

Sin embargo, en la instrumentación de este proceso de apertura, quedaba claro que la mejor manera de alcanzar el éxito era profundizando dicho proceso, y para tal efecto, México buscó diversificar y formalizar sus vínculos económicos con otras regiones del mundo.

No obstante la histórica atracción que ejerce el mercado estadounidense sobre la economía mexicana, el gobierno del Presidente Salinas de Gortari desplegó gran actividad en busca de una diversificación de sus relaciones económicas internacionales; se propició el acercamiento con otras regiones, se hicieron esfuerzos para abrir posibilidades de intercambio y cooperación económica con todas ellas, y en particular se enfatizó la atracción de capitales para la reconversión y expansión de la planta productiva mexicana

Por otra parte, es importante considerar los programas que el gobierno mexicano instauró desde 1988 para promover la actividad industrial y la exportadora. En este sentido, encontramos el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX) dado a conocer en abril de 1985, cuyo objeto principal era hacer fructifera la actividad

(22) Ibid.

exportadora mediante una serie de incentivos automáticos y pragmáticos para las empresas pequeñas, medianas y grandes.

Concretamente con la instrumentación de este programa se pretendían cuatro acciones:

- Promover la diversificación de mercado y productos;
- Estimular la fabricación de nuevas líneas de productos de exportación
- Incrementar la producción
- Asegurar la regularidad del abasto en la cadena productiva y de bienes exportables.

Derivados de este programa, se implementó una serie de medidas adicionales, entre las que podemos citar las siguientes: (23)

- El Programa de Importación Temporal para la Exportación (PITEX)
- La Devolución de Importación Temporal para la Exportación (DRAW-BARCK).
- Los Derechos de Importación de mercancías para la Exportación (DIMEX)
- La Carta de Crédito Doméstica (CDD)
- La Instauración del Sistema de Simplificación y de Concentración Administrativa
- La ampliación de créditos

- Mecanismo de apoyo a las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)
- Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX).

Respecto a lo anterior, cabe señalar que el COMPEX se ha situado como la instancia de más alto nivel de promoción para las exportaciones no petroleras. Esta Comisión se integra por titulares y representantes regionales de ocho Secretarías de Estado, el Director General de Bancomext y por seis representantes del sector exportador (24). Por la importancia y agilidad que representa este mecanismo, se ha extendido su ámbito de trabajo, cubriendo aspectos sectoriales, regionales y nacionales, e incluso se han formado Comités en diversos países de la Unión Europea.

En suma, pueden citarse algunas consideraciones en torno a la apertura comercial, tal y como lo asentó el entonces Secretario de Hacienda y Crédito Público, Dr. Aspe Armella:

- la apertura comercial desempeña un papel central en la estrategia de estabilización
- la apertura de la economía tiene que fincarse también en fuertes fundamentos macroeconómicos

(24) Programa de 100 Días de Promoción de Exportaciones, Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX), México, Febrero de 1991

- además de contar con una estricta disciplina fiscal, lo mejor es comenzar el proceso de apertura comercial con un tipo de cambio real depreciado, para que las empresas cuenten con espacio y tiempo para adaptarse a las nuevas reglas del juego
- la primera fase de apertura tiene que ser global y ponerse en marcha rápidamente
- el proceso de liberalización ha de comenzar con la supresión de las barreras no arancelarias, después puede darse la reducción en el nivel y dispersión de los aranceles
- los aranceles no deben considerarse tan sólo como una fuente de ingresos fiscales
- generalmente la primera etapa de apertura tiene que ser unilateral
- si el país vecino tiene una economía fuerte, la protección no arancelaria no sólo es distorsionante sino puede fomentar la corrupción y el contrabando
- la apertura comercial tiene que ser justa. En este contexto significa: exposición de las empresas públicas y privadas a la competencia internacional y, no puede ser la apertura permanentemente un proceso unilateral.

4.2.2 Nuevas políticas sobre inversión extranjera

El 15 de mayo de 1989 el Ejecutivo Federal aprobó un nuevo Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. Con ello, "el nuevo reglamento logra mayor sencillez y coherencia y proporciona mecanismos innovadores para la participación de la inversión extranjera en el país" (25).

Con la nueva reglamentación se reducen los procedimientos administrativos, de manera que en un plazo de 45 días la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras resolviera sobre el particular y el Secretario Ejecutivo de la Comisión de Inversiones Extranjeras emitiera el acto que correspondiera, con apego a la resolución de la Comisión.

Luego de lo anterior, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial dispone de máximo 45 días para emitir su propia resolución, ajustada a la previamente expedida por el Secretario Ejecutivo de la Comisión Nacional. En el caso de transcurrir el plazo y no se produzca la resolución de la SECOFI, la autorización solicitada se considera automáticamente concedida.

(25) "Contenido del Reglamento sobre Inversión Extranjera" Marco Jurídico y Administrativo de la Inversión Extranjera en México, México, Comité Editorial de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, p. 13-14

Conforme al Reglamento, la inversión extranjera puede participar en cualquier proporción en forma automática en actividades no incluidas en clasificaciones específicas, tales como la explotación y uso del carbón; extracción y uso de minerales que contienen hierro; manufactura de productos petroquímicos secundarios y en la industria automotriz; pesca, extracción y uso de minerales que no contengan hierro, y manufactura de explosivos artificiales; y en las áreas de construcción, servicios de transporte, aseguradoras e instituciones financieras, entre otras (26).

Lo anterior es válido si la participación extranjera se sujeta a ciertas condiciones, entre otras: que la inversión se realice con recursos provenientes del exterior, se mantenga un saldo equilibrado en la balanza de divisas del inversionista durante los tres primeros años de operación, se genere empleo permanente y se cuente con programas de capacitación y adiestramiento de los trabajadores.

O bien, si se trata de abrir nuevos establecimientos o de ampliar los campos de actividades de empresas ya establecidas, que sean maquiladoras o altamente exportadoras. También inversiones en sociedades establecidas o en el acto de su constitución, para realizar actividades de maquila y otras comerciales o industriales para exportación.

(26) Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Nacional y Regular la Inversión Extranjera. 1389.

El Reglamento creó dos nuevos esquemas de participación: los fideicomisos de inversión temporal y los de inversión neutra. Los primeros se constituyen para autorizar a la inversión extranjera a participar, en forma indirecta, en actividades que les estaría vedado por estar reservadas al Estado o porque la participación del capital extranjero está limitada a determinadas proporciones. La duración máxima de estos fideicomisos es de 20 años.

Por su parte, los de inversión neutra son para estimular la inversión productiva a través del mercado bursátil. Cualquier empresa que cotice en bolsa de valores puede ser autorizada a emitir series especiales de acciones que no confieran derechos corporativos. Las sociedades nacionales de crédito, por su parte, pueden adquirir esas acciones a través de los fideicomisos, y a su vez emitir certificados de participación ordinaria que pueden ser adquiridos por inversionistas extranjeros.

Los certificados son instrumentos de inversión, que permiten al inversionista extranjero participar libremente en la Bolsa Mexicana de Valores, sin que por ello llegue a tener ingerencia en el manejo de las empresas emisoras.

Con lo anterior, la política en materia de inversión extranjera se ubicó dentro de la estrategia de cambio estructural e inserción en la economía internacional.

En la promoción de la inversión extranjera se cuidó que ésta no desplazara al capital nacional o dominara ramas, líneas de productos o insumos prioritarios para el desarrollo industrial; se favorecieron modalidades de participación para articular el desarrollo industrial, impulsando a su vez la capacidad empresarial nacional (cuadro 4.7).

CUADRO 4.7

INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO POR BLOQUES ECONOMICOS
Y PAISES 1989-1994*
(MILLONES DE DOLARES)

BLOQUES Y PAISES	ACUMULADO 1989-1993		1994 1/		ACUMULADO 1989-1994	
	VALOR	PARTE %	VALOR	PARTE %	VALOR	PARTE %
TOTAL	16,287.6	100.0	1,755.8	100.0	20,043.4	100.0
AMERICA DEL NORTE	11,994.1	85.6	1,210.5	68.9	13,204.6	65.9
CANADA	330.4	1.8	9.0	0.5	339.4	1.7
ESTADOS UNIDOS	11,663.7	83.8	1,201.5	68.4	12,865.2	64.2
OTROS PAISES DE AMERICA	1,574.3	7.5	157.0	8.9	1,531.3	7.6
COMUNIDAD EUROPEA	3,359.1	18.6	350.1	19.9	3,749.3	18.7
ALEMANIA	654.0	3.6	20.6	1.2	674.6	3.4
BELOGICA	194.1	1.1	0.0	0.0	194.1	1.0
DINAMARCA	54.8	0.3	0.0	0.0	54.8	0.3
ESPAÑA	199.4	1.1	61.2	3.5	260.6	1.3
GRECIA						
FRANCIA	843.9	4.6	1.3	0.1	845.2	4.2
IRLANDA	46.8	0.3	0.0	0.0	46.8	0.2
ITALIA	25.3	0.1	3.6	0.2	28.9	0.1
HOLANDA	464.8	2.5	2.9	0.2	467.7	3.3
PORTUGAL	1.1	0.0	0.0	0.0	1.1	0.0
REINO UNIDO	849.3	4.6	260.2	14.8	1,109.5	5.5
LUXEMBURGO	65.8	0.4	0.4	0.0	66.2	0.3
ASOCIACION EUROPEA DE LIBRE COMERCIO	872.0	4.8	15.7	0.9	887.7	4.4
SUECIA	38.5	0.2	7.4	0.4	45.9	0.2
SUIZA	826.8	4.5	9.3	0.5	835.1	4.2
OTROS	6.7	0.0	0.0	0.0	6.7	0.0
EUROPA ORIENTAL	6.2	0.0	0.0	0.0	6.2	0.0
PAISES ASIATICOS	420.7	2.3	21.0	1.2	441.7	2.2
JAPON	370.5	2.0	20.2	1.2	390.7	1.9
OTROS	50.2	0.3	0.8	0.0	51.0	0.3
OTROS PAISES	221.2	1.2	1.4	0.1	222.6	1.1

*NO INCLUYE LA INVERSION EN EL MERCADO DE VALORES, NI EL CAPITAL EXTERNO QUE SE DERIVA DE AUTOPROYECTOS OTORGADOS POR LA CHE A EMPRESAS QUE CIOTIZAN EN MEXICO

31 A MARZO

FUENTE: SEDOPY, DIRECCION GENERAL DE INVERSION EXTRANJERA

FAILA DE ORIGEN

De igual forma, la actividad reguladora de la inversión extranjera se vinculó con la transferencia de tecnología y la propiedad industrial. La primera se orientó a su asimilación y para articular eficientemente a las empresas líderes con las industrias de menor tamaño mediante desarrollo de proveedores; vinculación entre las empresas y los centros de investigación y desarrollo nacionales, y premiar la transmisión de conocimientos a través de regalías autorizadas conforme al nivel tecnológico.

4.2.3. Retrospectiva y resultados

Con los puntos tratados en este capítulo, se hace necesario realizar un esfuerzo retrospectivo para analizar los resultados que los diversos programas y reformas instaurados han arrojado en los diversos rubros. A continuación, se indican algunos de ellos.

En torno a la privatización, la venta de empresas públicas ha abierto espacios para la inversión privada, además que el sector privado pueda ahora participar en áreas que tradicionalmente habían sido del sector público; infraestructura, servicios portuarios, telecomunicaciones, etc.

Respecto a la apertura comercial, el nivel de protección se ha reducido de manera sensible como un elemento para

mejorar la competitividad. El proceso de apertura ha atraído volúmenes importantes de inversión extranjera, aunque mayoritariamente a la bolsa de valores (capital volátil) y no a inversión productiva directa.

En desregulación, los marcos regulatorios de varios sectores se han modificado sustancialmente, como es el caso del sector comunicaciones y el que norma la inversión extranjera. Por otra parte, el régimen legal a partir del cual se había estructurado la tenencia de la tierra fue transformado para atraer recursos al campo.

La inflación, que llegó a cerca del 160 por ciento en 1987, se redujo al 11.9 por ciento en 1992, con la cifra registrada de 9.9 por ciento para 1993 y estimada del 8 por ciento para 1994.

El déficit en las finanzas del sector público, que representó casi el 17 por ciento del PIB en 1982, se ha convertido en la actualidad en un superávit, sin contar ingresos por concepto de desincorporación de empresas.

En 1982, el gobierno mexicano poseía o controlaba 1155 empresas; en 1994 ese número se redujo a poco más de 200. Esta acción ha revitalizado la participación de la sociedad en el proceso de modernización del país y permitido al gobierno atender de manera más eficaz necesidades de bienestar de la población.

La desregularización económica, que hoy en día continúa, ha cubierto las áreas de industria automotriz, petroquímica, autotransporte de carga, sistema bancario, agencias aduanales y telecomunicaciones, entre otros.

La promoción a la inversión extranjera hasta mediados de 1994 resultó en un muy notable flujo de recursos hacia México; de hecho de 1988 a 1994 se captó más inversión que el total acumulado hasta 1982, llegando a reconocer las autoridades monstos en reservas hasta de U\$D 23 mil millones por éste concepto.

Se ha ayudado a incrementar el monto de las exportaciones, así como a diversificar su composición. Las exportaciones de productos no petroleros, que significaron el 22.4 por ciento del total de nuestras exportaciones en 1982, en la actualidad representan más del 70 por ciento. De igual forma, el 80 por ciento de las exportaciones no petroleras están compuestas por productos manufacturados, pese a que son realizadas por un reducido número de empresas.

Las exportaciones mexicanas en 1986 eran de 16,158 millones de dólares, de los cuales sólo 7,116 millones de dólares correspondían a exportaciones manufactureras; para 1994 las exportaciones aumentaron a 27,000 millones de dólares, de los cuales 18 mil correspondieron a productos transformados.

En diversas ocasiones autoridades públicas y del sector empresarial, han reiterado el compromiso de nuestro país por ingresar al escenario de un mundo interdependiente y globalizado, para lo cual desde hace ya más de tres años se buscó la conveniencia y el deseo de ampliar las relaciones de apertura comercial con Europa, Norteamérica, América Latina y los países de la llamada Cuenca del Pacífico, para con ello fomentar el intercambio a través de acuerdos comerciales y de cooperación económica.

Con lo anterior, puede decirse que se han sentado bases sólidas y estables para el desenvolvimiento de la economía mexicana, y en particular para el desarrollo de la política de apertura comercial y fomento de las exportaciones no tradicionales o petroleras. Así, se ha logrado obtener para México un papel de activo participante dentro del concierto internacional, dejando atrás su relativa posición de espectador.

En términos generales habría de apuntar que dentro del contexto actual, México -hasta 1992- había realizado significativos avances en crecimiento económico (Cuadro 4.8) y demostrado poder situarse en la categoría de nuevo país industrializado, NIC por sus siglas en inglés.

MEXICO					
INDICADORES ECONOMICOS SELECCIONADOS					
	1988	1989	1990	1991	1992
Producto interno bruto VR%	1.1	3.3	4.4	3.6	2.6
Agricultura	-3.8	-2.3	5.9	1.0	-0.1
Industria	2.4	5.5	5.7	3.4	2.8
Manufacturas	3.2	7.2	6.1	4.0	1.8
Servicios	1.3	3.2	3.6	4.1	3.1
Comercio	1.7	3.8	4.1	4.3	3.3
Inflación (dic. dic.)	51.7	19.7	29.9	18.8	11.9
Superávit financiero/plb	-12.5	-5.6	-3.9	1.8	3.4
Tipo de cambio NS/dl	2.30	2.68	2.94	3.07	3.12
Balance cuenta corriente (Mmdls)	-2.92	-6.09	-7.11	-13.79	-22.81
Deuda pública externa (Mmdls)	81.00	76.06	77.77	79.99	75.76
VR%: Variación real % NS/dl: Nuevos pesos por dólar. Mmdls: Miles de millones de dólares.					
FUENTE: Banco de México.					

Sin embargo, habrá de reconocerse que el modelo neoliberal de la economía parecía dar frutos, hasta al menos el primer trimestre de 1994. Esto en parte se debía a la dimensión del mercado nacional y norteamericano, así como a la estratégica posición geográfica; factores por los cuales los inversionistas de los diversos países europeos, asiáticos y norteamericanos decidían crear empresas, asociarse y participar como inversionistas directos e indirectos en el mercado accionario de México.

CAPITULO QUINTO

POLITICAS PARA FAVORECER LA INSERCIÓN
DE MEXICO A LA ECONOMIA INTERNACIONAL

- 5.1 PARTICIPACION EN BLOQUES COMERCIALES
- 5.1.1 TRATADOS MULTILATERALES Y BILATERALES
DE COOPERACION

Los profundos cambios económicos y políticos, radicales y muchas veces inesperados que se experimentan en el ámbito internacional, alteran las características de operación en nuestro planeta. Por ejemplo, la Unión Europea, el importante desarrollo en los países de la Cuenca del Pacífico, el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, los diversos tratados comerciales en el continente americano, entre otros, implican el cambio de la mentalidad empresarial a fin de poder estar en condiciones de aprovechar las oportunidades que se abren a cada momento.

Ante estas tendencias mundiales, la cercanía a los Estados Unidos y la limitada exposición del empresario mexicano a otros mercados internacionales, (incluso de América Latina) ha ocasionado que el flujo comercial de nuestro país se haya concentrado hacia el norte.

Tradicionalmente el empresario mexicano se ha visto excluido de las grandes posibilidades de capacitación y formación disponibles en otros países. Por ello mismo se ha revelado la necesidad de proporcionar herramientas fundamentales no sólo para su sobrevivencia, sino también para su competitividad como parte importante del tejido industrial, comercial y de servicios. Más aún, la competencia por los capitales extranjeros para apoyar los planes de desarrollo, y la de nuevos mercados en los países de Europa del Este, China y Sudamérica requieren que el empresario mexicano busque nuevos caminos mediante el mayor acercamiento a países con quienes ya se tienen establecidos lazos comerciales y aquellos con los que potencialmente pueden realizarse negocios.

Sin embargo, cabe mencionar lo expuesto en el marco teórico y conceptual, a fin de diferenciar entre un mercado común y una zona de libre comercio; en la primera se debe llevar a cabo una unificación monetaria; en la segunda, favorecer el intercambio de mercancías y servicios. En ambas se maneja el concepto de complementaridad en el uso de los factores productivos, ya que las naciones pasarían a ser socios mediante la firma de acuerdos parciales de integración no global, ni con la desaparición total de fronteras como ocurrió en la Comunidad Europea a partir de enero 1993.

Así, en torno a los bloques comerciales no se tiene una gama de opciones. La Unión Europea, el segundo socio comercial de México, después de Norteamérica, no puede considerarse una real alternativa pues no estamos en el continente europeo; tanto en la llamada Cuenca del Pacífico como en Asia la integración se realiza entre los "tigres" o "nuevos países industrializados NIC's"; América Latina no logra integrarse, aun y cuando se continúan los tradicionales lineamientos de la ALADI y, recientemente, las directrices del Mercosur y NAFTA.

Por ello, para estar en posición de cristalizar programas de cooperación y proyectos de inversión, para los cuales existe una competencia internacional por captar capitales, se requiere de acercamientos en diferentes planos: político, económico, empresarial, educativo y turístico, entre otros, esta situación propicia una colaboración estrecha con diversos países o agrupación de éstos para incrementar el nivel de los negocios y las relaciones internacionales, empresariales y comerciales.

En el marco de lo anterior, encontramos diversos esfuerzos realizados por el gobierno mexicano tales como, la formalización de la participación mexicana en el Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC) en Mayo de 1991; la firma del Acuerdo de Complementación Económica con Chile en Septiembre de ese mismo año; la firma de un Acuerdo de

Cooperación -llamado de Tercera Generación- con la entonces llamada Comunidad Europea (1), así como el fin del proceso de negociación de un Tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos iniciado el primero de Enero de 1994.

Del mismo modo, con Colombia y Venezuela el gobierno mexicano negoció un tratado de carácter trilateral denominado G-3, el cual entró en vigor el primero de Enero de 1995, dando paso a un espacio económico de 140 millones de personas y el intercambio de aproximadamente 12.000 productos. En él se prevé una reducción de las tasas arancelarias en un periodo de 5 a 10 años, dentro de un proceso gradual tendiente a cero; la excepción la constituye el sector automotor, con desgravaciones arancelarias de doce a trece años.

Primero, incluye mecanismos eficaces para la solución de controversias, hasta la posibilidad de aplicación de salvaguardas para evitar daños a sectores específicos de nuestras economías. Segundo, abarca además de los flujos de bienes, las áreas de servicios, inversión y propiedad intelectual. Tercero, es compatible con las reglas mundiales del GATT y con las preferencias negociadas con anterioridad en el marco de la ALADI y permite la adhesión de terceros países de América Latina y el Caribe.

(1) Suscrito el 26 de abril de 1991 y denominado de Tercera Generación debido al alcance que significa en materia de cooperación financiera, industrial, empresarial y consultas sobre diferencias comerciales, además de contener una cláusula evolutiva en la que se establece que se podrán ampliar los ámbitos y mecanismos de cooperación.

En si, el tratado dá reglas claras para un mercado de 145 millones de personas, casi la tercera parte de los habitantes de América Latina y el Caribe, con valor de producción combinado de 440 mil millones de dólares, casi el 40 por ciento del producto de la región.

Al igual que el tratado del G-3, en Enero 1 de 1995 entró en vigor el correspondiente con Costa Rica, pretendiendo alcanzar el libre flujo de bienes y servicios para el 92% del arancel en 5 años y del 99 por ciento a 10 años, precisando que a partir de esa fecha ambos países puedan exportar libremente el 87 por ciento del arancel que cubre todo el sector industrial, así como materias primas y bienes de capital.

Con Bolivia y Nicaragua, se negocian también tratados de comercio bilateral, mientras que con Honduras, Guatemala y El Salvador se entablan propuestas de corte multilateral.

Sin embargo, respecto a los tratados que ha negociado o concretado México con países de América Latina, sobresale el de Cooperación Económica con Chile. Este entró en vigor el 22 de Septiembre de 1991, pretendiendo aumentar el intercambio de bienes a través de la eliminación gradual de aranceles (2) y propiciar inversiones; es decir, incentivar en México la llegada de capitales en áreas de exportación

(2) Para 1996 se tiene programada la eliminación total de aranceles, excepto para los productos sensibles a la producción de cada país, que suman 130 de un total superior a los 7,000 productos de intercambio.

desarrolladas por aquella nación como la minería, pesquera, forestal y frutícola, mientras que por el lado mexicano se buscan inversiones en la industria manufacturera la cual exporta más del 70 por ciento de los productos exportados a Chile.

En sí, un tratado de libre comercio es un acuerdo entre dos o más países para eliminar barreras comerciales entre ellos, pretendiendo alcanzar beneficios concretos al aumentar las exportaciones, las inversiones, los empleos y eventualmente el nivel de salarios. Más aún, significa mantener acuerdos para evitar la aplicación unilateral de medidas con fines proteccionistas, como puede ser el aumento de cuotas y restricciones sanitarias.

Con los países de la Cuenca del Pacífico, las relaciones cobran día a día mayor importancia. El interés de México por impulsar su comercio con los países del Pacífico, hizo posible su ingreso al Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico (PBEC) desde su creación en 1967; posteriormente, en 1989 nuestro país constituyó la Comisión Mexicana para la Cuenca del Pacífico. En 1991, México ingresó al Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC), y actualmente se esfuerza por ser miembro del mecanismo de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).

5.1.2 TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN NORTEAMERICA.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte marca el principio de una nueva era en las relaciones económicas de México con el resto del mundo. Establece las bases y los tiempos para la conformación de una zona de libre comercio con reglas y garantías claras para los flujos de inversión entre los países firmantes. Asimismo, abre la posibilidad de una mejor integración del aparato productivo con los de Estados Unidos y Canadá, buscando elevar la competitividad de los productos y servicios mexicanos a escala global.

Es conveniente mencionar algunas consideraciones de carácter general y estadísticas, para vertir una opinión de como se están dando, por una parte la conformación de un bloque comercial en Norteamérica y, por la otra las relaciones con los Estados Unidos y Canadá.

Por ello, México no puede dejar de tomar en cuenta la trascendencia adquirida a nivel internacional. Si bien, las autoridades señalan que no se pretende incorporar a nuestro país en un bloque de integración económico-comercial, los hechos indican el fortalecimiento de los lazos con nuestros dos vecinos del norte. La creación de una zona de libre comercio entre México, Canadá y los Estados Unidos constituye una estrategia más para apoyar la modernización económica del país. es una estrategia que aparentemente satisface las

exigencias internas del desarrollo y responde, cabal y adecuadamente, a la nueva realidad internacional (3).

El TLC no significa un esquema tradicional de integración que se refleje en un libre movimiento de trabajadores, de mercancías y capitales como sucede en la Unión Europea a partir de Enero de 1993. Más bien, se maneja como el establecimiento de acuerdos en los campos de comercio e inversión, trabajo y medio ambiente que, entre varias cosas, permita la colocación eficiente del capital y recursos para facilitar la competencia con terceros países.

Los objetivos del Tratado son:

- eliminar barreras al comercio,
- promover condiciones para una competencia justa,
- incrementar las oportunidades de inversión,
- proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual,
- establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado,
- solución de controversias y,
- fomentar los lazos de cooperación trilateral, regional y multilateral (4).

(3) Presentación del Dr. Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio y Fomento Industrial, de los resultados de la negociación del TLC a la Comisión de Comercio de la Honorable Cámara de Senadores. Agosto 14 de 1992.

(4) Resumen del Contenido del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, elaborado por los gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos, Canadá y los Estados Unidos de América. SECOFI, México. D.F. septiembre de 1992.

Como se indicó en el capítulo anterior, se deduce que los principales efectos en la economía originados por la reducción de aranceles ya se han observado, por lo que el TLC tendrá otros impactos. El promedio actual de los aranceles mexicanos es de 10 por ciento en tanto que el de los Estados Unidos es de 3.7 por ciento, previéndose la desaparición de ambos en un lapso promedio de seis años según el Tratado.

Las ventajas principales del TLC están en ofrecer un marco de referencia que proporcione un horizonte menos incierto al definir los siguientes aspectos:

- periodos de desgravación
- lapsos previstos para eliminación de cuotas
- - reglas de origen
- procedimientos aduanales
- propiedad intelectual
- compras del sector público
- barreras técnicas al comercio

Además, para México en algunos sectores, la eliminación de cuotas de Estados Unidos en algunos sectores podrían significar impactos muy positivos como es el caso de los textiles, en los cuáles se abren las fronteras y amplian nichos de mercado.

Así, México está centrando su atención y estrategia en relaciones de corte bilateral -trilateral en este caso- para lograr acuerdos más ventajosos y equitativos, sin dejar a un lado las relaciones multilaterales como se establece en el GATT, misma que derivó en la creación de la Organización Mundial de Comercio, OMC.

Con respecto a los Estados Unidos, las relaciones económicas, políticas y comerciales siempre han sido consideradas de gran importancia para México. Además, en los últimos años ambos países han incurrido en dos procesos de cambio. Por una parte, se han registrado transformaciones en las estructuras productivas, en especial en el sector manufacturero; por la otra, se están registrado modificaciones en el comercio y la distribución de la fuerza laboral. Un claro reflejo de ello, es la industria maquiladora, que orienta su producción hacia la exportación y, la cooperación industrial o alianzas estratégicas para conformar coinversiones o crear nuevas empresas dada la apertura económica instrumentada desde 1983.

Estos procesos de una u otra forma involucran los siguientes factores:

- Las partes y componentes que importan temporalmente las empresas maquiladoras, provienen básicamente de firmas estadounidenses.

- las empresas maquiladoras se han constituido como importante fuente de divisas y generadora de empleos, además de comprar equipo y maquinaria americana.
- los flujos de divisas percibidos por contratos de subcontratación en nuestro país permiten, parcialmente el financiamiento de importaciones.
- trabajadores y funcionarios de empresas fronterizas destinan, directa o indirectamente, parte de sus ingresos a la adquisición de bienes y servicios en el vecino país.
- a diario se movilizan trabajadores mexicanos para realizar actividades en el sur de los Estados Unidos, mientras que residentes estadounidenses que viven cerca de la frontera adquieren productos mexicanos.

Tomando en cuenta esto, el 23 de abril de 1985 ambas naciones suscribieron el "Entendimiento sobre Subsidios e Impuestos Compensatorios", en el cual se aprobó llevar a cabo consultas para estructurar un acuerdo más amplio, en el que se incorporaran aspectos de comercio e inversión. De tal forma, un año y medio después -noviembre 6 de 1987- se procedió a la firma de lo que se denominó "Entendimiento Marco", permitiendo con ello una mejor relación económica y

comercial al establecerse un contacto directo, de características bilaterales (5) .

Adicionalmente a la apertura comercial instrumentada en nuestro país y el "Entendimiento Marco", se llegó al consenso (6) de seguir adelante con un Tratado de Libre Comercio, mediante el cual se estimulara la economía de la región, favoreciendo el acceso a los mercados internacionales pretendiendo además:

- promover un ambiente abierto y predecible para el comercio bilateral y las inversiones,
- reconocer el papel complementario de la inversión extranjera, tanto en la promoción del desarrollo económico y expansión del comercio, como en la transferencia de tecnología,
- asegurar mayor acceso y estabilidad de nuestras exportaciones en el mercado de los Estados Unidos.

Al considerar los criterios que llevaron a formalizar estos tratados o entendimientos, es conveniente analizar

(5) A través de este acuerdo, México establecía el contacto directo con los Estados Unidos de América, en vez de recurrir directamente al GATT, al cual sólo se debería llegar en el caso de que no haya solución en forma bilateral. "Entendimiento Marco México-Estados Unidos". Manual del Exportador, México, Banca Confía, febrero 1987.

(6) Recomendación emitida al concluir el Foro Nacional de Consulta "Las Relaciones Comerciales de México en el Mundo" organizado por el Senado de la República, en abril de 1990.

brevemente los rubros de exportaciones, importaciones e inversiones norteamericanas en nuestro país en un periodo relativamente corto.

En relación a las exportaciones mexicanas, Estados Unidos viene a representar un mercado clave o natural, pues en promedio más del 60 por ciento de los productos petroleros y no petroleros es enviado hacia allá; sin embargo, paulatinamente se registra un cambio en la composición. Ahora, la venta de productos automotrices representa alrededor del 18 por ciento del total.

Simultáneamente, las importaciones que ha realizado nuestro país constituyen en promedio el 64 por ciento, de ellas las más significativas son maquinaria, equipo industrial, aparatos y componentes eléctricos-electrónicos, así como partes y componentes para uso automotriz.

Así, la balanza comercial México-Estados Unidos arrojó a partir de 1982 y hasta 1990 un saldo favorable para nuestro país, cuando históricamente se registraban situaciones contrarias. De ahí que, durante la última década la inversión norteamericana haya aumentado considerablemente, logrando con ello situarse en el primer lugar.

Sin embargo, el aparente equilibrio en el comercio México-EUA, se rompió estrepitosamente en Diciembre de 1994, cuando no se pudo hacer frente a la balanza comercial ni a la retirada de capitales en el mercado bursátil. Se estimaron,

hacia Junio de 1994 reservas en dólares hasta por 23 mil millones, mismas que se fueron reduciendo rápidamente hasta colocarse en aproximadamente U\$D 7 mil millones en los últimos días de ese año.

También puede afirmarse que el incremento de inversiones se debió a menores costos relativos de la mano de obra y materias primas, así como al elevado rendimiento del que fuera hacia 1993-94 un rentable mercado de valores, orientado principalmente a la rama de servicios.

En razón de esas inversiones, las empresas norteamericanas en la industria maquiladora han mostrado un gran dinamismo, ejerciendo a la vez, un efecto multiplicador en la generación de empleos y en la integración, aunque apenas el 1.8 por ciento de insumos nacionales al producto final. Asimismo, han fomentado la incorporación de tecnologías de diseño y producción; tan sólo pensemos en la maquinaria empleada para la fabricación de automóviles y aparatos electrónicos.

Con base en ello, México negoció un tratado comercial a fin de que en el futuro los Estados Unidos flexibilicen su legislación comercial y den acceso a productos como acero, automóviles, textiles, agropecuarios y pesqueros. Más aún, industrias mexicanas como la siderurgia, la del cemento y la textil obtendrían (como recientemente lo han logrado) considerables ventajas, evitando que sus exportaciones sean

consideradas de última hora o emergentes ante caídas en la producción interna estadounidense.

Desde éste punto de vista, se presentaría un incremento en la demanda por nuestros productos, impulsando a la vez, economías a escala y propiciando una reducción tanto de los costos como el diferencial existente entre precios de ambos países, como objetivo para reducir las presiones inflacionarias.

Sin embargo, no es lo mismo firmar un tratado comercial con un país con el cual se mantiene más del 65 por ciento de las relaciones económicas y con quien se comparte una vasta frontera, que a su vez permite una amplia movilidad de trabajadores, que con una nación como la canadiense en donde las transacciones globales apenas si alcanzan un 2 por ciento. De tal suerte, los principales obstáculos se centran en las marcadas desigualdades económicas y sociales existentes entre los tres países.

Si bien el principal socio de México sigue siendo Estados Unidos, el intercambio con Canadá registra una tendencia creciente. Actualmente, esa nación se sitúa como el tercer mercado de exportación para nuestro país y se prevé que ante la firma del Tratado de Libre Comercio se multiplique el intercambio comercial, dada la gradual supresión de cuotas o barreras arancelarias y no arancelarias.

Más aún, el acuerdo comercial previamente establecido con Canadá, mismo que dio paso al tratado comercial norteamericano, se ve reforzado por los acuerdos bilaterales de cooperación sobre narcotráfico, turismo, ecología, cultura y tecnología firmados en Julio de 1989; considerados éstos como antecedentes al Acuerdo de Libre Comercio firmado el 1 de enero de 1989 entre Estados Unidos y Canadá.

Las principales exportaciones de Canadá hacia México son los productos agrícolas, mientras que entre las exportaciones mexicanas tienen gran relevancia las autopartes. Dentro de este panorama, la expansión de las exportaciones y la recepción de inversiones canadienses juegan un papel importante. De ahí, la importancia de acercarse no sólo a los Estados Unidos, sino también a Canadá.

... Tanto frente a Canadá como a los Estados Unidos, México tiene ventajas que no deben desaprovecharse: mercados amplios que constantemente demandan mayores volúmenes de productos y servicios; cuentan con excedentes de capital y tecnología; moderna organización comercial y financiera, además de ser demandantes de mano de obra, recursos naturales y materias primas.

Al iniciarse formalmente la negociación del TLC, en Junio de 1991, los ministros de comercio de los tres países involucrados definieron ciertos lineamientos básicos a los que debía ajustarse el proceso de desgravación arancelaria

que llegara a acordarse. El conocimiento de tales lineamientos es fundamental para entender los acuerdos que, en esta materia, quedaron finalmente incorporados al TLC.

Desde el principio quedó acordado que, en materia de aranceles al comercio entre los tres países, el objetivo a alcanzar sería la completa eliminación de tales gravámenes. Se acordó también que el punto de partida para proceder a la desgravación serían los aranceles que, en Junio de 1991, cada uno de los países participantes estuviese aplicando efectivamente a los productos procedentes de los demás. Ello significó que, en principio, no sería posible incrementar arancel alguno durante el proceso de negociación entonces iniciado.

Ante la inconveniencia práctica de negociar un plazo de desgravación "ad hoc" para cada una de las más de 11,000 fracciones arancelarias empleadas para fijar los impuestos a la importación, se acordó en el TLC que cada fracción arancelaria debería asociarse, en principio, alguno de los siguientes tres plazos de desgravación posibles (Cuadro 5.1).

- Plazo A: el arancel correspondiente queda eliminado al entrar en vigor
- Plazo B: el arancel correspondiente se reduce gradualmente, hasta quedar eliminado al iniciarse el quinto año de vigencia

- Plazo C: el arancel correspondiente se reduce gradualmente, hasta quedar eliminado al iniciarse el décimo año de vigencia
- Plazo C+: el arancel correspondiente se reduce hasta después de quince años de haber entrado en vigor el tratado comercial.

CUADRO 5.1
CALENDARIOS DE DESGRAVACION CONVENIDOS EN EL T.L.C
(Porcentajes de corrientes comerciales, valor)

PLAZO [1]	Exportaciones de México a:		Importaciones a México de:	
	EE.UU. [2]	CANADA	EE.UU.	CANADA
A	04 %	79 %	43 %	41 %
B	0 %	0 %	18 %	19 %
C	7 %	12 %	38 %	38 %
C+	1 %	1 %	1 %	1 %

[1] La letra A denota desgravación completa al entrar en vigor el T.L.C; la letra B denota desgravación gradual a mediano plazo (en 5 o 6 años en la mayoría de los casos); C indica desgravación en 10 años; y C+ indica desgravación en 15 años.

[2] En el caso de las exportaciones mexicanas a EE.UU., se excluyen las petroleras. Si se incluyeran, el porcentaje indicado para el plazo A se reduciría a alrededor de 70 %.

FUENTE: DANAMEX, con base en datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Retomando los datos y conceptos anteriores, puede señalarse que el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá tendrá como resultado, al menos en un

principio, alejarse de las tradicionales posturas proteccionistas en ciertos sectores económicos, ecológicos y laborales. Para México, el factor fundamental que impulsó la postura de negociación fue promover los principales intereses económicos y de desarrollo nacional, entendidos éstos como creación de empleos y mejor distribución de la riqueza.

La ratificación del TLC norteamericano, entre otras cosas, reforzó el proceso de reforma económica de México, dando la oportunidad para que inversiones de los Estados Unidos y Canadá entraran con libertad, incluso estableciéndose hasta el 100 por ciento en representaciones y subsidiarias.

El Tratado también promovería el libre movimiento de personas a través de los tres países, con previsiones de visado especial para la entrada temporal de personas de negocios y profesionales.

Por ello, puede pensarse que en el largo plazo podría existir una mayor complementariedad, en consenso con los sectores industrial, comercial y social como se hizo a lo largo de casi tres años de negociación, tanto en productos como en ramas industriales, servicios, aspectos laborales y de medio ambiente.

Para responder a los retos y oportunidades que plantea el Tratado, deben establecerse estrategias empresariales, entre las que sobresalen las siguientes:

- Buscar oportunidades para abastecerse a nivel regional.
- Mejorar tecnología de operaciones locales.
- Formar una división regional para norteamérica.
- Localizar las plantas de producción en el lugar de más bajos costos.
- Reducir el tamaño de la operación local y concentrarse en distribución.
- Investigar posibilidades de adquisición local.
- Penetrar mercado vía alianzas estratégicas.
- Subcontratar actividades de producción.
- Reexaminar áreas con control de precios.

Un claro ejemplo de concertaciones en la formación de un bloque comercial lo son España y Portugal, cuando se integraron a la Comunidad Europea a través de cláusulas especiales de salvaguardia y acuerdos sectoriales bilaterales. De ahí que en lo sucesivo decisiones ampliaciones o modificaciones sobre el TLC de Norteamérica no puedan ser tomadas unilateralmente o por presión de grupos que no ven más allá de beneficios particulares.

Ante esto, la pregunta no consiste en si es o no adecuada la formación del bloque norteamericano, sino bajo cuales condiciones se instrumentaría; pues va más allá de consideraciones puramente económicas. En realidad las

economías de los tres países tienen marcadas asimetrías y diversas formas de complementación formal e informal.

Un balance preliminar realizado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, indica que hasta Octubre de 1994, desarrollo del primer año del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, las exportaciones de México hacia los Estados Unidos aumentaron en veintidos por ciento, en particular los productos manufactureros, que crecieron el veintisiete por ciento. México vendió a los Estados Unidos mercancías por 40,312 millones de dólares, mientras que importó bienes por 42,022 millones.

Respecto a Canadá, tan sólo en el primer año de instrumentado, el intercambio comercial entre los dos países se acercó a los 4,000 millones de dólares.

Aunque el comercio en el primer año de instrumentado el tratado comercial ha arrojado incrementos en los flujos trilaterales, cabe señalar que la lógica de integración de México hacia un mercado norteamericano, se explica al menos por las siguientes razones: por un orden proclive a la integración al ser México una expansión para el mercado de los Estados Unidos y por la posibilidad de reducir costos e incrementar la productividad de firmas estadounidenses.

5.1.3 INCORPORACION A LA ORGANIZACION DE COOPERACION Y DESARROLLO ECONOMICOS, OCDE.

La Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, OCDE, es un foro de consulta y coordinación intergubernamental creada en 1960 con la finalidad de expandir la economía y el empleo, promover el bienestar económico y social mediante la coordinación de las políticas económicas y sociales de sus miembros, y estimular y armonizar esfuerzos en favor de los países en desarrollo.

El interés de México por ingresar a la OCDE, fue reflejo de la posición internacional de nuestro país y de sus perspectivas de desarrollo a futuro, al ser parte de las 25 economías más dinámicas, mismas que aseguran dos terceras partes de la producción mundial y tres quintas partes de las exportaciones. México, cabe citarlo, ocupaba hasta el 24 de Marzo de 1994, fecha de incorporación a la OCDE, el decimo tercer lugar a nivel internacional, considerando para ello el Producto Nacional Bruto. Esto, en pocas palabras justificó la aspiración mexicana de pertenecer a ésta organización multinacional.

Como datos generales, estan los siguientes antecedentes. A principios de 1991 la OCDE mostró interés porque México participara eventualmente en algunos comités y grupos de

trabajo. Esto sin duda marcó el inicio de una relación más productiva, originando que más tarde México solicitara la admisión -en calidad de observador- al menos en los Comités de Comercio, Inversiones Extranjeras y Empresas Multinacionales, Movimientos de Capital y Transacciones Invisibles, Mercados Financieros, Empleo, Trabajo y Asuntos Sociales, Política de Consumo y Medio Ambiente.

De gran relevancia para la estrategia de acercamiento fue también la publicación, en Septiembre de 1992, del primer estudio económico que la Organización efectuó sobre un país no miembro, con base en entrevistas con funcionarios públicos, representantes empresariales y economistas independientes de nuestro país. Así, a fines de 1992 México solicitó participar en ocho nuevos comités, con lo cual en Junio de 1993 se continuó con las negociaciones para ser miembro.

Varios factores explican, adicionalmente, el que después de veinte años se haya abierto la posibilidad de ampliar el Organismo para dar cabida a México como miembro:

- Seriedad en el proceso paulatino de acercamiento.
- Positivo papel de la Delegación mexicana en reuniones de la Organización y participación constructiva en debates.
- Apoyo decisivo de varios países miembros: España, Grecia, Canadá y Estados Unidos.

Ya aceptado como miembro, México cuenta con información privilegiada de temas que afecten su política económica, así como de las estrategias de crecimiento de economías más industrializadas. Esta información, en ocasiones, conduce a la toma de posiciones colectivas y a la negociación de instrumentos en materias que cubre la OCDE, de ahí que la participación mexicana propicie anticipar las tendencias económicas mundiales.

Hay, por otra parte, varios aspectos que benefician a México por su participación en la OCDE:

- Medio para alinear a México como país industrializado
- Sobresaldrá dentro de los países en desarrollo.
- Favorecerá con ello flujos de inversión y comercio.
- Disminuirá paulatinamente el grado riesgo/país para créditos internacionales
- Adopción de compromisos respecto a estándares internacionales, garantizando además los avances en materia económica.
- Intercambio de experiencias en el diseño de políticas con otros países miembros.
- Confirmar, ante gobiernos y sociedad extranjera, la permanencia y seriedad de la política económica actual.

El órgano rector de la OCDE, cabe decirlo, es en forma de Consejo, constituido por un representante de cada país y dirigido por un Secretario General que semanalmente se reúne en París, sede de la Organización. A nivel ministerial, por la dinámica que se imprime a la organización, el Consejo celebra reuniones anuales.

Este cuerpo ejecutivo tiene la facultad de emitir dos tipos de deliberaciones: comunmente conocidas como Decisiones y Recomendaciones. Las primeras obligan indiscriminadamente a los países miembros vinculándolos jurídicamente. Las segundas, por su parte, son expresiones de voluntad política, por lo que no son obligatorias. Cabe mencionar que hacia Noviembre de 1992 estaban vigentes 38 Decisiones y 109 Recomendaciones, la mayoría de ellas en temas de actualidad e implicación entre mundial como son en Medio Ambiente, Agricultura, Energía Nuclear, Inversión Internacional y Empresas Multinacionales. Las Decisiones han dado origen a organismos autónomos para actividades específicas como la Agencia Internacional de Energía, Agencia Internacional de Energía Nuclear, Comité de Asistencia al Desarrollo y el Centro de Desarrollo

Las Decisiones sobre aspectos de Inversión Internacional y Empresas Multinacionales, que pueden ser los temas de mayor interés para México en su proyecto de inserción internacional, contienen 4 instrumentos ligados entre sí:

- Instrumento de Trato Nacional; salvo por cuestiones de seguridad nacional y orden público se otorgará a las empresas extranjeras trato conforme a leyes, reglamentos y practicas administrativas nacionales, no menos favorable que el otorgado, en situaciones similares, a sus empresas nacionales.

- Lineamientos para Empresas Multinacionales; su objetivo es mejorar la contribución de las empresas multinacionales en los países en que se instalan. Cubre temas relacionados con el derecho de los trabajadores, con el cierre de empresas y protección ambiental, entre otros.

- Incentivos y Desincentivos a la Inversión Extranjera; estas medidas deben ser utilizadas en forma transparente y solo para compensar efectos desfavorables.

- Requisitos Conflictuales; son disposiciones legales de un Estado que, al tener alcance extraterritorial, interfieren con la legislación o la política de otros Estados, afectando las operaciones de las empresas multinacionales

5.2 INTERNACIONALIZACION DE EMPRESAS

5.2.1 ALIANZAS ESTRATEGICAS Y MECANISMOS DE COOPERACION

Conscientes de la internacionalización, es raro encontrar en muchos de los productos que se fabrican, que la totalidad de sus componentes sean originarios de un solo país. Por lo general, un producto de Norteamérica o de Alemania incluye partes elaboradas en diversas latitudes para emplear factores como la eficiencia productiva que gira en torno de los procesos utilizados y los procesos determinados básicamente por el costo de la mano de obra.

Como resultado de la globalización, la nueva empresa, en lugar de operar en determinado número de países y ajustar su producción a las condiciones de cada una de ellas, tendrá que... considerar el mercado nacional o extranjero o a las principales regiones del mundo como una sola entidad. Significa reducir de manera significativa costo y elevar la calidad. De tal suerte, la apertura comercial, la competencia entre empresas por abarcar mejores mercados, los bajos costos de producción y distribución y la calidad se convierte en los ejes del proceso integracionista.

De ahí que para nuestra economía, para nuestras empresas, apertura comercial y reconversión industrial son realidades que se complementan y que forman parte formal de

las transformaciones estructurales, tanto por los retos y oportunidades, como por la integración en marchas de la economía mexicana a la asimetría internacional.

Con estos procesos se forma un complejo sistema donde se entrelazan las exportaciones de mercancías y servicios de todo tipo con la exportación de capital y la relocalización de instalaciones productivas en distintos puntos. Este proceso determina la aparición de dos corrientes comerciales: una es aquella donde la empresa se traslada totalmente hacia los países capitalistas menos desarrollados y da lugar a una importante corriente de exportación de manufacturas, y otra, aquella que se deriva de la fragmentación del proceso productivo y da lugar a la maquila.

Todo esto ha favorecido una nueva generación de procesos, productos, formas de organización y estructuras económicas y sociales que han inaugurado una nueva fase de desarrollo de la economía internacional. Es precisamente la interconexión de empresas lo que permite la consolidación del sistema económico, bajo los siguientes aspectos:

- Un mercado global es prácticamente homogéneo, esto es, productos genéricos de alta calidad producidos y distribuidos masivamente
- La producción de varias plantas dispersas en el mundo es susceptible de ser integrada en forma óptima

Así, globalización e internacionalización económicas consisten en la creciente homogeneización de los productos y técnicas de venta a nivel internacional y en cada día una mayor integración de la producción a escala mundial. Ahora el mundo es visto como un gran mercado desprovisto de fronteras o barreras geográficas al comercio.

La internacionalización, la asimetría internacional implican algo más. Por ello, y dada la importancia de incorporar a la industria mexicana dentro del contexto de desarrollo internacional, a lo largo de los últimos años la cooperación industrial se ha convertido en una herramienta de gran utilidad para el logro de éste propósito.

La realidad en la que se sitúa la economía nacional -y el sector industrial en particular- es una buena oportunidad para considerar la alternativa de fomentar activamente la cooperación en el ámbito internacional. Veamos brevemente cómo puede concebirse y las oportunidades que se brindan a través de ella.

Cabe señalar que por alianzas estratégicas se entienden e identifican como aquellas actividades dirigidas de manera directa al fortalecimiento de la capacidad productiva o al comercio exterior. Es decir, se trata de la transmisión o intercambio de conocimientos, técnicas, experiencias o recursos materiales, humanos y financieros con el firme

propósito de solucionar problemas específicos detectados en los procesos productivos, de comercialización o servicios.

Las llamadas alianzas estratégicas si bien han de ser consideradas como complemento de los esfuerzos nacionales de modernización, permiten el intercambio de conocimientos para el desarrollo de nuevas plantas industriales, la expansión-consolidación de las ya existentes, ampliación de mercados y adecuación de productos y servicios.

Con base en esos criterios, las alianzas pueden dividirse de varias maneras:

a) De acuerdo a su origen, se clasifican como concesionaria, receptora o de ambas formas.

b) Conforme a la naturaleza de los actores e instrumentos de procedimiento, se divide en gubernamental y privada, mediante instrumentos formales o informales.

De hecho debe mencionarse que en todo proyecto de este tipo siempre existen elementos importantes de reciprocidad en las actividades que se piensan llevar a cabo.

5.2.2 COINVERSIONES

Las inversiones conjuntas son tal vez el rubro de la economía mundial en donde el proceso de internacionalización

es más significativo, ya que se presentan dos tendencias en cuanto a su destino geográfico y económico.

En el aspecto económico existen signos de que tales inversiones se dirigen con mayor frecuencia a las actividades prestadoras de servicios, en lugar de concentrarse en la manufactura como tradicionalmente se venía realizando. El fenómeno parece estar ligado a la mayor importancia que han adquirido los servicios para respaldar la producción de bienes, lo que ha llevado a la formación de consorcios integrados a nivel internacional, así como al creciente papel de las coinversiones o joint-ventures en el suministro de servicios que no pueden transportarse a los mercados extranjeros, como puede ser el caso de los servicios turísticos.

Otra clara tendencia se observa en que los montos de inversiones también se destinan a países desarrollados, especialmente a Estados Unidos, en gran parte debido al aumento de prácticas proteccionistas que han motivado a muchos inversionistas -especialmente los japoneses y europeos- a instalar plantas o asociarse con nacionales por el creciente temor a las barreras no comerciales.

Conviene apuntar que una gran proporción de empresas buscan reducir sus costos dirigiendo sus inversiones hacia alguno de los principales países deudores, quienes cuentan con infraestructura adecuada y requieren aumentar sus

exportaciones no sólo para hacer frente al servicio de su deuda externa, sino también para apoyar su proceso de apertura y modernización.

Por cuanto hace a estos cambios en origen y distribución geográfica de las inversiones, puede decirse que en lo fundamental han sido determinadas por tres factores:

- Para mantener y crear mercados externos evitando enfrentar barreras arancelarias y no arancelarias o cuantitativas.
- Amortizar rápidamente los costos de investigación y desarrollo de nuevos productos y/o servicios.
- Para hacer frente a cambios en su posición monetaria con el exterior, como los generados por variaciones cambiarias.

De aquí surge que en los últimos años las inversiones conjuntas hayan despertado un gran interés por promoverla gubernamentalmente, sobre todo en materia de servicios e infraestructura. Esto es reflejo de las propuestas de los principales países industrializados en foros bilaterales y multilaterales.

5.2.3 COOPERACION INDUSTRIAL

La cooperación industrial se entiende e identifica como aquella actividad de colaboración caracterizada por la

transmisión o intercambio de conocimientos y/o técnicas con el propósito de solucionar problemas específicos detectados en los procesos de producción o comercialización.

Así, la cooperación entre industrias permite el desarrollo de nuevas plantas o procesos, la expansión de las existentes o la integración de productos intermedios al artículo que finalmente se va a comercializar. Si bien es complementaria a los esfuerzos de cada empresa o país, resulta una de las formas más efectivas de desarrollo empresarial y competitividad a nivel internacional.

Se le concibe como un eficiente mecanismo de apoyo a la creación de la infraestructura científica, tecnológica, productiva y financiera, coexistiendo con los mecanismos tradicionales de transferencia de tecnología. Cabe poner énfasis en que la cooperación generalmente se lleva a cabo entre empresas pero, no debe olvidarse que las consideradas gubernamentales y multinacionales adquiere mayor peso a través de los años; realizándose mediante instrumentos formales o informales. Veamos brevemente, a efecto de ampliar el término de cooperación industrial, como se lleva a cabo.

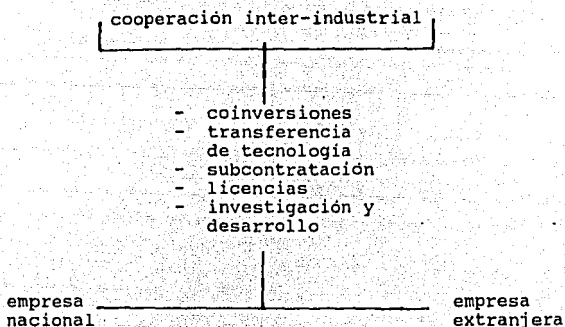
La cooperación industrial gubernamental puede ser multilateral o bilateral. la primera se concibe como aquella que se efectúa mediante esquemas, programas y proyectos cuyas bases y lineamientos son aceptados por un grupo de países en un foro u organismo internacional. La segunda de ellas, la

cooperación bilateral, es aquella realizada entre dos países a través de convenios o acuerdos suscritos por instituciones oficiales.

Por otra parte, la cooperación no gubernamental se lleva a cabo entre empresas u organizaciones privadas, particularmente en los países con economías de mercado; obedeciendo a intereses de carácter comercial. La cooperación puede verse fomentada por coinversiones, subcontrataciones, transferencia de tecnología y asistencia técnica entre otros elementos.

Al igual que se mencionó en el apartado del Tratado de Libre Comercio en Norteamérica, existen retos y oportunidades para las empresas, a través de alianzas estratégicas y acuerdos de cooperación, tanto a estrato horizontal (competidores) como a nivel vertical (hacia adelante o atrás con proveedores y distribuidores).

Los objetivos pueden ser compartir o incrementar mercados, tecnología, diseños, etc., o simplemente disminuir riesgos en proyectos conjuntos, sobresaliendo las diversas modalidades señaladas en el siguiente esquema.



De tal forma, el tipo de proyectos que se persiguen es el de establecer un mecanismo mediante el cual las empresas contrapartes aporten recursos a fin de que, de manera complementaria, sus infraestructuras produzcan beneficios para ambas. De hecho, hay que pensar que en todo proyecto de este tipo siempre existirán elementos importantes de reciprocidad en las actividades que se realizan entre ellas.

Las ventajas que las empresas obtienen se centran en las posibilidades de compartir costos en procesos de investigación y desarrollo de productos, así como en la prestación de servicios. Sin embargo, la mayor ventaja radica en la transferencia de tecnología y facilidades de acceso a mercados más amplios.

5.2.4 INDUSTRIA MAQUILADORA

Por maquiladora debemos entender aquella empresa dedicada a la actividad productiva en etapas distintas y claramente separables, para aprovechar ventajas tales como la utilización de uno o más factores de producción.

El fenómeno, aunque no es nuevo en el comercio internacional, cada día adquiere más relevancia en los mecanismos de globalización o internacionalización entre países con avanzados procesos industriales y países con menor desarrollo. Este proceso productivo generalmente va acompañado por la especialización de los establecimientos en uno o varios tipos de producción intermedia o en el ensamble del producto final.

Lo anterior también es reflejo de la competencia internacional, la cual busca reducir costos de operación y utilizar recursos que, a bajo precio, pueden adquirirse en diversos países. El establecimiento de este tipo de empresas proporciona beneficios tanto a la parte receptora (empresas en particular, y el país en general) como a la empresa extranjera que contrata el proceso maquilador.

Para el país y/o empresa receptora se presenta la oportunidad de captar un flujo de divisas y la modernización en sus procesos productivos. Además, facilita el acceso a mayores niveles de competitividad internacional y mayor

productividad en el uso de los recursos humanos, materiales y financieros que intervienen en la elaboración de los productos. Respecto a las ventajas que las empresas extranjeras obtienen por la contratación del proceso maquilador se observan, al menos, menores costos: generalmente de la mano de obra, de instalaciones industriales y acceso a diversas fuentes energéticas.

Aunque el ensamblado de bienes se ha dispersado en todos los continentes, y en términos generales evoluciona en función de las tendencias de industrialización a nivel internacional, existen modelos genéricos de maquiladoras:

- Procesos simples de ensamble que no requieren de contratación de mano de obra calificada y los insumos son, por lo general, abastecidos por las casas matrices

- Procesos especializados o altamente modernos con aplicación intensiva de capital, en donde a los bienes semiterminados de la planta matriz se les ensambla algún ~~componente del exterior y se exporta totalmente~~ terminado al país de origen o a una tercera Nación.

- Procesos que se basan en un alto grado de integración de insumos locales y uso de tecnología en algunas ramas.

- Procesos intermedios que involucran cierto grado de especialización tecnológica, en los que se conjuga la ventaja del uso de mano de obra y la disponibilidad de

infraestructura. Asimismo, hay margen para un gradual crecimiento en la integración de insumos locales.

Con base en este tipo de procesos y contraria a la idea generalizada, la industria maquiladora no sólo considera a los países en desarrollo, sino también a los industrializados que presentan ventajas en la integración del costo total de un producto. Un ejemplo de esta posibilidad lo constituyen Japón, Alemania, Corea y Taiwan, todos ellos países que maquilan para los Estados Unidos gran parte de su producción.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Después de la Segunda Guerra Mundial, emergieron Europa y Japón, con el apoyo norteamericano, y conformaron, por sus antecedentes históricos, dos tipos de capitalismo diferenciados del norteamericano, por la importancia que le atribuyen a las cuestiones sociales, por la alta reinversión de utilidades, por la fuerte inversión en investigación y desarrollo científico y tecnológico, y porque las empresas planean su desarrollo a largo plazo.

- La consolidación de Europa y Japón, así como la globalización de sus empresas, se derivó del fuerte apoyo estatal y de sus procesos regionales de integración. Europa se embarcó en la creación del mercado común con 12 países, con resultados extraordinarios, si bien el círculo no estaba todavía cerrado. A partir de 1994 surge un gigante bloque comercial -el Área Económica Europa- que alcanzará a la Comunidad Europea con la Asociación Europea de Libre Comercio.

- El nuevo bloque queda formado a partir de Enero de 1995, siendo la mayor zona de libre comercio mundial, superior al Tratado de Libre Comercio para América del Norte, ya que

expandió el mercado europeo a 15 países por la inclusión de Austria, Finlandia y Suecia, así como previsiones para hacer lo propio a naciones de Europa del Este. Así, la Unión Europea representa, en términos de comercio, cerca de tres veces más que el del TLC norteamericano y muy superior también en producción a éste último.

- Japón, por su parte, es el eje de un extraordinario desarrollo económico en Asia. Tan importante que el Banco Mundial estima que para principio del próximo siglo Asia representará el 50 por ciento del PIB mundial, lo que significa quitarles una parte a Estados Unidos, a Europa y al resto de los países.

.... Sin embargo, existen dificultades. Los problemas que enfrentan los colosos del mundo tienen que ver, en gran medida con el bienestar social. Mientras los países subdesarrollados abren fronteras, privatizan sus economías y establecen profundas reformas económicas con su respectiva deuda social, la mayoría de los países industrializados muestran reticencia para redistribuir el ajuste de su economía, caracterizadas éstas por el elevado gasto público.

- Esta transformación, por una parte, está efectuando una reubicación de la industria a escala mundial -con los países

industrializados retirándose prácticamente de algunos sectores y dejando su lugar a algunos países en desarrollo y una reestructuración de las industrias en cada país. Es decir, se observa que los procesos de producción se han fragmentado, y aún trasladado, en diferentes zonas geográficas en razón de los requerimientos de las empresas y de las ventajas comparativas que ofrece cada lugar.

- Simultáneamente ha tendido a la articulación horizontal entre las economías desarrolladas y a una vertical entre éstas y la llamada economía periférica. Si bien, las empresas privadas resaltan como los principales protagonistas, también las empresas estatales juegan papeles de creciente importancia, reforzando, o a veces sobrepasando, a las primeras.

- Los procesos de internacionalización y globalización ~~basadamente en~~ ~~la~~ ~~necesidad~~ ~~de~~ ~~cada~~ ~~país~~ ~~para~~ complementar sus recursos internos, facilitando con ello que la industria sea eficaz y competitiva. Además, se apoya en el criterio de que ninguna empresa, industria o país cuenta con todos los recursos para incorporarse a la llamada era post-industrial. Sin embargo, conjuntamente tendrían los elementos necesarios para seguir en la vanguardia de ciertas ramas o

productos o, por el contrario, para superar el atraso existente.

- Es decir, se tiene por objeto crear las condiciones para fomentar la competitividad, la diversificación de mercados, procesos y productos, así como una fuente de fondos de inversión y transferencias financieras y tecnológicas. Más aún, es un claro deseo por continuar con el desarrollo agrícola, industrial y comercial. No obstante estas ideas, deben comprenderse que el ciclo de producción no dependerá tanto del ritmo de cada economía nacional o de la empresa en lo individual, sino del que presente la economía internacional.

- ¿Que se entiende por globalización? Sería difícil definir este complejo fenómeno, aunque podría decirse que es la aparición del libre flujo internacional de mercancías, insumos y materias primas, la prestación de servicios intrafronterizos y la libre movilidad, si no de todos los factores de la producción, al menos del capital; elementos que tienden a romper fronteras.

- Por integración, tomando como ejemplo la Unión Europea, puede entenderse la tendencia o el proceso orientado al proteccionismo de determinadas economías, eliminando

aranceles entre los integrantes, pero estableciendo a la vez un arancel externo común.

- Asimismo, ha quedado comprobado que, entre otras cosas, la competitividad internacional depende de que los productores y prestadores de servicios nacionales, tengan acceso a insumos de calidad mundial y tecnología de punta que puedan adquirirse a precios competitivos. La globalización de los mercados, en suma, demanda de los diversos aparatos productivos una mayor competitividad asociada a la desregulación económica.

- Esto es más claro si se observa la actual división -y consecuente especialización- del trabajo, la consolidación y formación de nuevas zonas económicas (como la Comunidad Económica Europea y la Cuenca del Pacífico) y la aparición de materiales que sustituyen o reducen el consumo de materias primas tradicionales; factores, todos ellos, que amplían las oportunidades de participación en los mercados internacionales, no solamente en términos de volumen, producción y comercio, sino también en cuanto a los recursos físicos y financieros que intervienen en las transacciones.

- Si analizamos los flujos del comercio mundial, uno de los primeros elementos que saltan a la vista, es que la mayor

parte del intercambio comercial del mundo, se realiza al interior de los propios países desarrollados (70 por ciento del comercio y más del 80 por ciento de la inversión extranjera directa) y en ello también se concentra la mayor parte de la riqueza del mundo.

- Con todo, hoy existe una terna de países -Estados Unidos, Alemania y Japón- que representan el 65 por ciento de la producción mundial, el 50 por ciento de las exportaciones totales y generan el 80 por ciento del flujo internacional de dinero.

- México, por su parte, se encuentra inmerso en un proceso de apertura económica y de privatizaciones que hacen transparentes las intenciones hacia el cambio. Hay una clara conciencia de que la competitividad internacional y la inserción más dinámica en los mercados mundiales se han ~~revertido en condiciones indeseables para lograr un~~ desarrollo sostenido.

- Habrá que decir que el modelo sustitutivo de importaciones comienza a seguirlo México a raíz de diversos elementos, entre los que sobresalen los cambios internacionales como consecuencia de la reconstrucción culminada la Segunda Guerra Mundial, por desplazamientos de

capital obsoleto hacia los países periféricos y debido a que los costos de movilización de mercancías eran elevados e inproductivos, además de que las economías eran en buena parte cerradas a fin de crecer hacia adentro.

- El modelo aún no concluye, aún después de iniciado hace más de cuarenta años, aunque sin embargo sea común el señalar que éste culminó en 1976 o en 1982, años en que se profundizan los desequilibrios comerciales y financieros.

- Ciertamente que ha tenido graves fallas, pero aún falta la parte respecto a la sustitución de bienes de capital, que permita una mayor transformación de productos manufacturados. No obstante, es a partir de 1983, cuando se establece como pauta de crecimiento, un modelo secundario exportador, a fin de promover mercados para la colocación de manufacturas.

- Así, cambios estructurales han tenido lugar en el país que se traducen, no sólo en el ámbito de la estabilización económica, sino que han dado nuevos bríos para la participación en el concierto internacional. No hace mucho tiempo, los acuerdos de cooperación no tenían un papel relevante en los intentos por mejorar su inserción a la economía mundial.

- Para lograr una mayor competencia en los mercados internacionales, se requiere:

- * reglas claras y permanentes que aseguren un clima de confianza
- * acceso a tecnologías
- * especialización en la elaboración de productos
- * mercados amplios que permitan reducir el costo por unidad producida

- Importante es mencionar que frente a la asimetría internacional, México debe seguir más de una línea de acción para integrarse a la economía mundial: negociar con países y bloques comerciales sobre la base de mayor beneficio-menor costo; otra de ellas es recordar que América del Norte no tiene por qué ser nuestro único mercado, ni que cualquier concesión deba plantearse a cambio de participar en actividades constitucionalmente reservadas al Estado o a los mexicanos.

- Ciertamente que el desenvolvimiento de esta estrategia debe ser un proceso gradual, en el cual se evite a toda costa un viraje brusco, un movimiento caracterizado por frenos y aceleraciones. Que esto sea factible depende de la negociación emprendida para la firma de acuerdos y convenios

de cooperación y complementación en otras latitudes, con otras naciones de manera independiente o agrupadas.

- A principios de los ochenta, aún predominaba la idea de que dichos acuerdos eran inútiles en el contexto de sustitución de importaciones, pero a medida que México empezó a hacer suyo el modelo de desarrollo con base a los mercados externos, los acuerdos comerciales cobraron fuerza: la negociación del Tratado de Libre Comercio con Canadá y los Estados Unidos, el Acuerdo Marco de Cooperación con la Unión Europea, el Mercado Común Centroamericano, el Acuerdo de Complementación Económica con Chile y el recién firmado Acuerdo de Libre Comercio entre el Grupo de los Tres (México, Colombia y Venezuela) dan cuenta de ello:

- Estos tratados y acuerdos comerciales brindan, en forma general, los siguientes beneficios para la economía nacional y para el sector empresarial:

- * incorporan mecanismos para la solución de controversias,
- * abarca además de los flujos de bienes, las áreas de servicios, inversión y propiedad intelectual.
- * son compatibles con las reglas mundiales del GATT

- Concientes de ello, la nueva concepción entre las relaciones de la economía mexicana y la formación de alianzas estratégicas entre empresas, se explica por la lógica que conlleva el proceso de apertura económica iniciado desde mediados de la década de los años ochenta. Proceso de liberalización comercial que al darse de manera unilateral; convierte a los mercados internos en el centro de competencia con productos provenientes en su mayoría de los Estados Unidos y ante un entorno internacional fuertemente influido por mercados regionales, que en no pocas ocasiones generan a su interior nuevos mecanismos proteccionistas.

- De una u otra forma en esta tesis se ha señalado la política a seguir con Estados Unidos y Canadá, con la Comunidad Europea, con Japón y la Cuenca del Pacífico, aunque también se han dado pasos firmes para participar activamente en la ALADI. Sin embargo, es conveniente insistir en que todo esfuerzo realizado por hacer más eficiente nuestra concurrencia externa, debe fincarse en el fortalecimiento del mercado interno.

- La lógica de integración de México hacia un mercado norteamericano mediante la instrumentación de un tratado de libre comercio, se explica al menos por las siguientes razones: por un orden proclive a la integración al ser México

una expansión para el mercado de los Estados Unidos y por la posibilidad de reducir costos e incrementar la productividad de firmas estadounidenses.

- Por ello, para nuestro país resulta positivo y sano, el definir a fondo las estrategias de apertura y cooperación con los tres principales bloques de toda práctica y con mayor razón al que tiene que ver con lo internacional.

- Sin una base sólida de empleo, ahorro y consumo, de infraestructura de comunicaciones y eficiente planta productiva, la inserción de México en el comercio mundial arriesga invertir, producir o brindar servicios bajo esquemas que no propicien un desarrollo sostenido y que, adicionalmente, no aseguren fuentes de trabajo bien remuneradas y un proceso equitativo para la distribución de riqueza.

- Así como otros países, entre ellos Taiwán, Singapur y Corea han evolucionado de ser ensambladores a convertirse en países eventualmente industrializados, en México vivimos el momento del cambio propicio para que todos los factores de la producción se integren con objeto de lograr la competitividad de nuestra industria.

- Tenemos la oportunidad de aprovechar los cambios globales de los diferentes mercados para formar parte de los países productores en el entorno internacional. De ahí que la modernización requerida por el país en su estructura productiva, no debe circunscribirse a unos cuantos sectores.

- Por el contrario, por sus efectos en el mercado interno, la integración de cadenas productivas impulsa una política de integración en la industria de transformación, en la agroindustria, en las maquiladoras con participación creciente de proveedores nacionales y en los servicios. Sin embargo, al igual que la diversificación, el gradualismo en el encadenamiento de sectores es otro factor estratégico que debe tenerse presente en la estrategia comercial, plan de modernización y procesos de globalización e integración al contexto internacional.

- Por ello, y para que el entorno originado por la modernización se pueda sostener a pesar de la mayor competencia de otros países en el mercado internacional, es oportuno considerar la vigencia de los siguientes aspectos:

- * Mantener niveles de competitividad en términos de costos de operación, principalmente en los rubros de mano de obra y costo de servicios.

- * Mayor integración de insumos nacionales en los productos finales, promoviendo así el desarrollo de proveedores y exportadores indirectos.
- * Continuar los esfuerzos de entrenamiento y capacitación de mano de obra que nos facilite atraer procesos industriales más sofisticados, con tecnologías modernas.
- * Seguir fomentando el desarrollo de infraestructura que permita a la industria mantener un crecimiento armónico.

- Conviene recordar que la acción primordial del gobierno es enfatizar el establecimiento de reglas claras que respondan a las necesidades actuales de desarrollo, así como dar certidumbre a las nuevas inversiones. Estas premisas serán importante factor en la consolidación económica-industrial que atienda crecientemente las necesidades de diversificación exportadora.

- A nivel internacional, la participación activa y modernización conllevan un proceso constante de reconversión, en el cual se presentan fenómenos no siempre satisfactorios para los afectados pero, a largo plazo, saludables en general: cierre de empresas ineficientes, combate al subempleo y desempleo, desarrollo de sectores industriales y

promoción en el exterior de los bienes y servicios mexicanos son algunos ejemplos de ello.

- Debe procurarse no caer en el frecuente error de que cuando se habla de nuestro potencial exportador, estamos pensando siempre en la irreflexiva ventaja que brindan un reducido costo de mano de obra o subvaluación de la moneda nacional. Debemos estar en una postura de que nuestro país existen las posibilidades suficientes para manejar alta tecnología, que permita eficientar la producción, conservación y transporte de los productos de exportación. Desde luego éste es uno de los grandes retos que nos brinda el entorno internacional.

.....

- Para México la situación es sumamente delicada y la responsabilidad de todos inmensa. No se debe contemplar la ~~posibilidad de cualquier convenio de libre comercio y~~ cooperación fuera del contexto internacional. El funcionamiento de toda práctica comercial -y con mayor razón la de tipo internacional- es la división del trabajo y el intercambio de mercancías buscando mejorar la productividad de los factores de la producción, elevando el nivel de satisfacción en el consumo.

- Un ejercicio mental que puede ser oportuno es preguntarse ¿cómo deseamos manejar nuestro proceso de incorporación a la economía mundial, conscientes de que no existen todos los grados de libertad deseables ni la estructura suficiente para ello?. En principio la contestación ha de estar vinculada con el común propósito de no ser un país maquilador ni constituirnos en una sociedad con una dependencia enfermiza en terrenos como la alimentación o los mercados de exportación e importación.

- Por estas razones, la decisión del gobierno mexicano de formar parte del TLC es de enorme trascendencia. Significa el reconocimiento geoeconómico, pero también que ningún país puede desarrollarse contando sólo con su propia fuerza. A nivel más específico implicará cumplir los compromisos de protección al medio ambiente y mejoramiento de las condiciones sociales y laborales.

- No obstante, esta tesis siembre la inquietud de, por un momento, pensar en qué pasará si la implementación del TLC con Estados Unidos y Canadá se obstaculiza o es desfavorable para México, en tanto se deja pasar el tiempo sin preocuparnos por darle mayor atención a lo que en Asia y la Unión Europea viene sucediendo a partir de enero 1 de 1993 para su consolidación formal. Debe pensarse, como fue evidente hacia

finales de 1994, la manera en que la privatización de empresas a cargo del Estado, los diversos tratados comerciales y la cooperación entre industrias ayuden a financiar el déficit en la balanza comercial.

- ¿No se estarán dejando ir valiosas oportunidades para la creación de empresas conjuntas, para la transferencia de tecnología e inversiones o la apertura de nuevos mercados? ¿No estaremos centrándonos más en los tiempos políticos y de instrumentación del TLC, en vez de considerar sus repercusiones favorables y desfavorables ante otras regiones comerciales?.

- La incursión que busca México en la economía internacional representa algunos problemas para el futuro inmediato del país:

* dada la insuficiencia de ahorro interno, seguiremos dependiendo por varios años del ingreso de capitales externos para financiar el déficit en cuenta corriente y el crecimiento del país.

* el flujo de ahorro externo, sea por medio de créditos o de inversiones, es sumamente frágil ante situaciones de inestabilidad

* la vocación exportadora de México etradicionalmente se ha fincado en productos primarios como metales

primarios, petróleo y productos del campo. Apenas se está forjando, por un número reducido de sectores y empresas, una cultura de exportación de manufacturas con calidad y precio internacionales

- En suma, México ha establecido los lineamientos generales para avanzar hacia una transformación de la actividad económica. Sin embargo, vale la pena recordar ciertas ideas y recomendaciones que siendo Secretario de Hacienda y Crédito Público el Dr. Pedro Aspe estableció en torno a la estabilización y el cambio estructural: lo peor es no hacer nada, aún y cuando sea profunda la crisis y difícil salir de ella, pues el desorden económico paraliza las actividades productivas y la confianza entre gobierno, empresarios, obreros y campesinos; no hay estabilidad macroeconómica sin una reforma profunda y permanente de las finanzas públicas, pese al riesgo de caer en la tentación de creer que un programa puede tener éxito con un ajuste insuficiente y/o temporal; la estabilización y el cambio estructural deben considerarse como elementos integrales de una sola estrategia, de ahí la necesidad de coordinarlas en la planeación y fases de aplicación; el gobierno no puede caminar, ni detener por su cuenta la inflación o decretar un crecimiento sano.

primarios, petróleo y productos del campo. Apenas se está forjando, por un número reducido de sectores y empresas, una cultura de exportación de manufacturas con calidad y precio internacionales

- En suma, México ha establecido los lineamientos generales para avanzar hacia una transformación de la actividad económica. Sin embargo, vale la pena recordar ciertas ideas y recomendaciones que siendo Secretario de Hacienda y Crédito Público el Dr. Pedro Aspe estableció en torno a la estabilización y el cambio estructural: lo peor es no hacer nada, aún y cuando sea profunda la crisis y difícil salir de ella, pues el desorden económico paraliza las actividades productivas y la confianza entre gobierno, empresarios, obreros y campesinos; no hay estabilidad macroeconómica sin una reforma profunda y permanente de las finanzas públicas, pese al riesgo de caer en la tentación de creer que un programa puede tener éxito con un ajuste insuficiente y/o temporal; la estabilización y el cambio estructural deben considerarse como elementos integrales de una sola estrategia, de ahí la necesidad de coordinarlas en la planeación y fases de aplicación; el gobierno no puede caminar, ni detener por su cuenta la inflación o decretar un crecimiento sano.

- Finalmente, cabe decir que la economía mexicana a través de los distintos modelos de desarrollo, desde el sustitutivo de importaciones hasta el sustitutivo secundario exportador, ha tratado de acoplarse a los cambios mundiales y en buena medida determinados por la economía de los Estados Unidos, más que haber optado libremente por una selección autónoma de desarrollo.

- Por lo mismo, vincular la economía nacional con la internacional implica riesgo, pero también opciones sobre la estrategia que se persigue. La experiencia internacional ha puesto de manifiesto que como país no basta importar bienes y posteriormente venderlos, no basta con invertir y no producir, ni ser suficiente recibir fuertes cantidades de capital extranjero o repatriación de capitales en función de lo que se tiene de lo que señala una coyuntura específica que, obviamente, debe aprovecharse de la mejor manera.

BIBLIOGRAFIA

I. LIBROS

Andic y Teitel. Integración económica. Lecturas del Trimestre Económico, No. 19. Fondo de Cultura Económica, México 1977.

Adelman, Irma. Teorías del desarrollo económico Fondo de Cultura Económica, México 1982

Alvarez Argüelles, Roberto. La negociación de México ante el GATT Instituto Mexicano de Contadores Públicos

Aspe Armella, Pedro. El camino mexicano de la transformación económica. Fondo de Cultura Económica, México 1993.

Chacholiades, Miltiades. Economía internacional Ed. McGraw Hill, México 1984

El Colegio de México. (compendio) Industria, comercio y Estado: algunas experiencias en la Cuenca del Pacífico . . .

Favela, Margarita. Las políticas de comercio exterior y de inversión extranjera en el sexenio de transición 1983-1987. CIDE, México 1989

Guerra Borgues, Alfredo. La integración de América Latina y el Caribe. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. México 1991.

Haneine, Ernesto. Sustitución de exportaciones Ed. Diana, México 1987

Hansen, Roger. La política de desarrollo mexicano Siglo XXI, México 1991

Ibarra Yañez, Alejandro. Los bloques comerciales y su impacto en México. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A.C. México 1990

Mota, Sergio. Globalización e interdependencia económica Ed. Diana, México 1992.

Rodríguez, Octavio. La teoría del subdesarrollo de la CEPAL Ed. Siglo XXI, México

Samuelson, Paul. Curso de economía moderna Ed. Aguilar, España 1981

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México en la economía internacional México 1990

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Programa nacional de modernización industrial y del comercio exterior 1990-1994 IMPRESOCO, México 1990.

Trejo Reyes, Saúl. El futuro de la política industrial de México Ed. El Colegio de México México, 1977.

Villarreal, René. Deuda externa y política de ajuste, el caso de México 1982-1986 Fondo de Cultura Económica México, 1987.

Villarreal, René. El desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975) Ed. Fondo de Cultura Económica México, 1976.

Villarreal, René. México 2010 De la industrialización tardía a la reestructuración industrial. Ed. Diana 1988

II. REVISTAS

Comercio Exterior, editada por el Banco Nacional de Comercio Exterior, México. Vol 43 No. 4, Abril 1993; Vol 43 No. 7 Julio 1993; Vol 44 No. 6, Junio 1994; Vol 44 No. 11, Noviembre 1994.

Comercio internacional BANAMEX, revista trimestral editada por el Banco Nacional de México. Vol. I No. 1 Marzo 1989; Vol. II, No. 1, Marzo 1990; Vol II No. 2 Junio 1990; Vol. II No. 3 Septiembre 1990.

El Mercado de Valores, editada por Nacional Financiera. Año LIII, Abril 1993, Octubre 1993. Año LIV, Marzo 1994, Junio 1994, Septiembre 1994.

Examen de la Situación Económica de México, editada por el Banco Nacional de México. Vol. LXIX No. 809 Abril 1993; Vol LXIX No. 814 Septiembre 1993; Vol LXX No. 819 Febrero 1994; Vol LXX No. 823 Junio 1994.

Numerica No. 24, Septiembre 1976. Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Numerica

III. DOCUMENTOS

• • • Banca Confía, Entendimiento Marco México-Estados Unidos. Manual del Exportador, México, febrero de 1987.

Comisión de las Comunidades Europeas. Diario Oficial, Acuerdo Marco de Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos y la Comunidad Económica Europea. Febrero 1991.

Diario Oficial de la Federación. Febrero 8 y 12 de 1988

Poder Ejecutivo Federal. Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo, octubre de 1992

Poder Ejecutivo Federal. Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988.

Poder Ejecutivo Federal. Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994.

Presidencia de la República. Quinto Informe de Gobierno. Lic. Miguel de la Madrid Hurtado, septiembre de 1987

Presidencia de la República. Quinto Informe de Gobierno. Lic. Carlos Salinas de Gortari, noviembre 1993

Presidencia de la República, Tercer Informe de Gobierno. Lic. Carlos Salinas de Gortari, noviembre 1991

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX), Programa de 100 Días de Promoción de Exportaciones, México, Febrero de 1991.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, El Cambio Estructural de la Industria y el Comercio Exterior 1982-1988, Septiembre 1988

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Fuentes de Competitividad en la Economía Globalizada, Noviembre de 1992

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial La Desincorporación de Entidades Paraestatales en México, abril de 1992.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial Marco Jurídico y Administrativo de la Inversión Extranjera en México,

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México en el Comercio Internacional, abril de 1990

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Reglamento de la Ley para promover la Inversión Nacional y Regular la Inversión Extranjera.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Resumen Ejecutivo de los Resultados del TLC, Agosto 14 de 1992

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Resumen del Contenido del Tratado de Libre Comercio en América del Norte, Septiembre de 1992.

Secretaría de Relaciones Exteriores Guía de cooperación técnica internacional, 1988

Senado de la República Información básica sobre el GATT y el desarrollo industrial y comercial de México, Octubre 1985

Senado de la República Foro Nacional de Consulta "Las relaciones comerciales de México en el mundo", Abril de 1990
