

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA



Casa abierta al tiempo

DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

**APERTURA ECONOMICA Y LOS CAMBIOS EN LA
ECONOMIA MEXICANA
(EL CASO DEL SECTOR MANUFACTURERO 1994-1998)**

TESINA QUE PRESENTAN LOS ALUMNOS:

MORAN JUAREZ JOSEFINA ALEJANDRA 86232940

ROSAS OLAGUE MARIA GUADALUPE 91229048

TREJO CALDERON MARIA DE LOURDES 92229437

**PARA LA OBTENCION DEL GRADO DE LICENCIADO EN
ECONOMIA**

ASESOR:

DR. ALEXANDER TARASSIOUK KALTURINA

A. TARASSIOUK
25.01.01

DICIEMBRE 2000

Un agradecimiento muy especial al Dr. Tarassiouk Kalturina Alexander quien hizo posible la elaboración de este trabajo, gracias por todo su apoyo, disponibilidad y paciencia.

De usted admiramos su profesionalismo y su cariño con los alumnos de esta Universidad.

Alejandra, Lourdes y Guadalupe.

INDICE

U. A. M. IZTAPALAPA BIBLIOTECA

INTRODUCCION

CAPITULO 1

LA LIBERACION DEL COMERCIO EXTERIOR Y LA EVOLUCION DE LA ECONOMIA 1982-1994

1.1 Características generales de la apertura comercial en la década de los ochenta.....	5
1.2 Administración Salinista; Políticas y Resultados.....	10

CAPITULO 2

PRINCIPIOS GENERALES DEL TLC Y LA MODIFICACION DE LOS TERMINOS DE INTERCAMBIO DEL SECTOR MANUFACTURERO CON EL EXTERIOR

2.1 Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá	24
2.2 Principios Fundamentales del TLC.....	29
2.3 Política Arancelaria.....	33

CAPITULO 3

LA APERTURA COMERCIAL Y SUS REPERCUSIONES EN EL SECTOR MANUFACTURERO

3.1. Cambios en el Volumen y la Estructura de la Producción Manufacturera.....	36
3.2 Comercio Exterior y Balanza Comercial de las Manufacturas.....	44
3.3 Inversión Extranjera Directa.....	55
3.4 Los Beneficios del Tratado de Libre Comercio.....	58
3.5 Propuestas y Controversias Entorno al Tratado de Libre Comercio.....	62

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION



Los primeros indicios de la liberación del comercio exterior en México comienzan con el gobierno del presidente Miguel de la Madrid, esta fase fue impulsada por el FMI, organismos multilaterales, así como por las empresas transnacionales y por las fracciones más poderosas de los grupos económicos internos que veían en la reconversión hacia las exportaciones una salida para la reproducción de sus capitales, por el contrario, estaban en desacuerdo algunos segmentos del empresariado, principalmente aquéllos incapaces de reestructurar su producción enfocándola al mercado externo. Lo que se buscó con la apertura comercial fue incrementar el nivel de eficiencia productiva y la competitividad de los productos nacionales en el mercado internacional, a fin de reducir precios y costos de producción internos. De esta manera el gobierno de Miguel de la Madrid sienta las bases para encaminar a México a una economía abierta.

Retomando esto, su objetivo primordial para la administración Salinista fue, que el modelo exportador de manufacturas se consolidará mediante la mayor apertura comercial y el estímulo a las exportaciones no petroleras, así como seguir la reducción de la participación del Estado en la economía. La continuidad de este proceso culmina con la inclusión de México al Tratado de Libre Comercio con los Países de Canadá y Estados Unidos, la finalidad era establecer medidas comunes en materia de intercambio comercial, la eliminación progresiva de aranceles y garantizar el acceso al mercado interior de los países firmantes.

Por lo anterior, nos parece importante retomar el tema porque se dio por hecho que el proceso de apertura comercial sería un instrumento que permitirá al país mantener un crecimiento sostenido de los sectores de la economía y la generación de más empleos y mejor remunerados. Por esto, el objetivo de la Tesina será analizar las implicaciones de la Apertura Comercial, en la economía mexicana especialmente en el Sector Manufacturero, así como, en cada una de las ramas que integran al mismo ya que es uno de los sectores que ha jugado un papel importante en la economía del país en los últimos años.

Con el fin de tener un marco de referencia que fundamente el trabajo se abarcó el periodo de 1982-1998 para comprender como fue evolucionando la economía mexicana antes y después de la Apertura Comercial y determinar cuales han sido los beneficios.

El trabajo se ha dividido en tres capítulos y las conclusiones:

En el Capítulo 1 se expone un panorama general de las características de la apertura comercial de la economía mexicana dentro del periodo comprendido entre 1982-1994, poniendo énfasis en el proceso que siguió el gobierno de la Madrid para encaminar a México hacia la apertura comercial y que posteriormente retomaría el Gobierno Salinista para dar paso al TLC.

En el Capítulo 2 se presenta un esbozo de los principios del TLC y la modificación de los términos de intercambio del sector manufacturero con el exterior, con lo establecido en el texto oficial editado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

En el Capítulo 3 se analiza la apertura comercial y sus repercusiones en el sector manufacturero, se evalúan los efectos que la apertura ha tenido tanto en sentido positivo como negativo, en el volumen y la estructura de la producción manufacturera, el comercio exterior y la balanza comercial manufacturera y la inversión extranjera, con la finalidad de construir un panorama claro sobre la problemática derivada de la liberalización. Por último, se mencionan, las propuestas y controversias entorno al Tratado de Libre Comercio de algunos intelectuales y analistas económicos, así como, de empresarios, líderes obreros y partidos de oposición.

Finalmente, se presentan las conclusiones de la investigación destacando que la apertura comercial lejos de haber traído beneficios para el Sector Manufacturero, ha ocasionado mayor desempleo, cierres de empresas nacionales que no pudieron adaptarse a la evolución vertiginosa de la apertura.

Ahora las empresas mexicanas saben que comercializar sus productos en el exterior no es fácil, requiere de eficiencia, calidad y competitividad como potencialidades para competir en el mercado mundial. Sin embargo, para alcanzar esto es necesario que el Gobierno ajuste sus programas de política económica y estrategias al nuevo entorno económico.

Las fuentes principales en el que se sustentó la tesis son los informes anuales y las estadísticas económicas del Banco de México, y de INEGI, el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1995-2000 y el Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México editado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

CAPITULO 1

LA LIBERACION DEL COMERCIO EXTERIOR Y LA EVOLUCION DE LA ECONOMIA 1982-1994



La transformación económica mundial en los últimos años ha incrementado la importancia de las operaciones en el exterior para prácticamente todos los países. Ante estos cambios en el entorno internacional las autoridades han insertado a México en el nuevo contexto. La apertura comercial, (y su más refinada expresión, la negociación del TLC de América del Norte), la internacionalización financiera, la mayor desregulación y los nuevos accesos para la inversión extranjera directa son herramientas fundamentales para cumplir los objetivos.

Actualmente existen resultados específicos: (1) El incremento de la participación del sector externo en el PIB, (2) Mayor diversificación de las exportaciones, (3) Continuas emisiones de deuda mexicana en los mercados internacionales voluntarios de capital, y (4) Ingreso de abundantes flujos de inversión extranjera directa.

Para algunas empresas ha sido difícil y para algunos sectores, ya que no han podido adaptarse a las nuevas condiciones competitivas, y enfrentan grandes dificultades. Esto ha desatado una gran polémica respecto a la apertura comercial.

Asimismo han surgido nuevas fricciones comerciales con otras naciones (con acusaciones diversas de competencia desleal), que de algún modo podían esperarse, por la expansión comercial.

Algunos analistas consideran que la historia de México, las recurrentes crisis económicas han encontrado su expresión crítica en las cuentas con el exterior.

Incluso el Programa Nacional de Financiamiento (Pronafide) señala que uno de los aspectos más débiles de la economía lo constituye la falta de ahorro interno, que a su vez se refleja en una excesiva dependencia de los recursos del exterior. Esta afirmación refleja que al gobierno le preocupa los surgimientos de nuevos desequilibrios económicos, que repercutan en las cuentas externas, y generen una nueva crisis.

1.1 CARACTERISTICAS GENERALES DE LA APERTURA COMERCIAL EN LA DECADA DE LOS OCHENTAS

En 1985 cuando se inicia la política de apertura externa en forma drástica por parte del Estado como la principal estrategia para solucionar el desequilibrio externo. Esta política de libre comercio busca impulsar, que sean los mecanismos de mercado los que determinarán el comercio internacional y la competencia; y son estos mecanismos los que deberán encargarse de la problemática del sector externo.

El objetivo que se persiguió fue el de evitar las distorsiones en la tasa de interés y el tipo de cambio que el anterior patrón de acumulación mantuvo artificialmente con tasas de interés bajas que impulsaron altos niveles de tasa de ganancia y altos niveles de inversión así como un tipo de cambio sobrevaluado que incentivara a invertir y proteger a su vez el aparato productivo, lo que tuvo como consecuencia un alto déficit externo, junto con un alto grado de endeudamiento externo que obligó a una contracción de las importaciones.

Este proceso de apertura comercial, que inició el Gobierno mexicano tuvo las siguientes características:

- 1.- Insertar a la economía mexicana en la competencia extranjera para terminar con los males de un mercado de artículos de mala calidad y alto precio.
- 2.- Seguir el ejemplo de los países asiáticos de una economía hacia fuera.

3.- Exportar más para crecer y pagar la deuda.

4.- Abastecer a los productores nacionales de insumos productivos y maquinaria a precios internacionales para hacerlos competitivos a nivel internacional; además de evitar que la escasez de productos presionara sobre los precios internos.

5.- Dejar al sector privado y a la economía de mercado la función de liderazgo en relación a que producir, cuanto y como hacerlo. Al respecto los resultados no son muy buenos, esto lo prueban las tensiones sociales de hoy en día.

6.- Alentar la entrada de inversión extranjera directa, con la firma de acuerdos comerciales, que si bien despiertan interés a la inversión extranjera, no garantiza que ésta llegue; pues el resultado de México por las medidas utilizadas ha sido el inverso al esperado.

7.- Fortalecer el proceso de internacionalización de la economía mexicana, el cual está más condicionado a la incorporación de bloques económicos. “La globalización de la economía mundial condiciona más un camino de mayor inserción internacional que uno de exagerado proteccionismo regional.”¹

El gobierno de Miguel de la Madrid es quien da la pauta con las pláticas de ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), en el cual nuestro país expresa su decisión de abrir las fronteras como punto de partida para iniciar el proceso de apertura comercial.

En ese tiempo la política de comercio exterior, se centro en un propósito enmarcado en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), en cuya estrategia se expreso la necesidad de generar las divisas suficientes para financiar el desarrollo con recursos propios, vinculando las políticas de desarrollo industrial y de comercio exterior.

Dentro de este nuevo enfoque, la política de comercio exterior anticipó cuatro tipos de acciones para el logro de una inserción eficiente de la producción nacional, al intercambio mundial:

¹ Animat Augusto. “Renovación de la integración económica regional”. Investigación económica. Núm.196 1990.

- ⇒ Asegurar el mercado interno para la producción nacional.
- ⇒ Fomentar a las exportaciones y consolidar a un sector exportador manufacturero.
- ⇒ Fomentar a las franjas fronterizas y zonas libres, diversificando dichas zonas para contribuir al desarrollo regional.
- ⇒ Negociaciones comerciales internacionales, a fin de impulsar el desarrollo nacional.

La apertura comercial mexicana fue tan rápida, que se inicia a la mitad de la gestión del presidente Miguel De la Madrid, que supuestamente buscó equiparar el nivel de protección de los productos mexicanos con los del resto del mundo. Con ese fin, en 1985 se eliminan los permisos de importación y se reestructuran los niveles arancelarios; se profundizaron las acciones de fomento y regulación de comercio exterior, mediante la implantación del Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEEX), el cual pretendía hacer rentable la actividad exportadora mediante:

1. Devolución de impuestos de importación a exportación (DRAWBACK) ²
2. Programa de Importación Temporal para Exportaciones (PITEX) ³
3. Derechos de Importación de Mercancías para Exportación (DIMEX) ⁴

La liberalización de las importaciones se convirtió en un elemento crucial en la nueva estrategia. Se supuso que las compras foráneas de insumos más baratos tenderían a ajustar los precios internos, eliminar el sesgo antiexportador, o sea que cualquier restricción a las importaciones, sea arancelaria o cuantitativa, se convierte también en una restricción a las exportaciones y fomentar la industrialización orientada a las exportaciones.

Con la incorporación de México al GATT en 1986, el gobierno emprendió una indiscriminada y acelerada apertura comercial de carácter unilateral y con una desprotección sin precedente histórico. La invasión de importaciones (tan pronto como desapareció el efecto protector de las grandes devaluaciones) incluyó a bienes de baja calidad y a precios subvencionados; esto se agravó por la falta de un sistema eficaz en contra de prácticas desleales de comercio internacional, lo cual dañó sobre todo a productores en pequeña escala.

²Diario Oficial de la Federación. 24 de abril de 1985

³Diario Oficial de la Federación. 9 de mayo de 1985

⁴Diario Oficial de la Federación. 9 de mayo de 1985

A partir de ese año, se observa una radical modificación de la política de comercio exterior, que entierra a partir de ese momento el modelo de sustitución de importaciones, enmarcado en un entorno de protección comercial y la política industrial basada en la producción y exportación petrolera.

Entre los años 1987 y 1989, se consolida el proceso de apertura comercial mediante la reducción de aranceles. En 1987 el arancel máximo se fijó en 40%, en 1988 se encontraba en 20% y en 1989 era solamente de 9.5%.⁵

Algo a favor de esta apertura es que junto a la desgravación arancelaria se fomentaron las exportaciones no petroleras, a fin de evitar que la economía del país dependiera como en el pasado de los cambios constantes de los precios internacionales del petróleo.

Así pues mientras que las ventas petroleras representaban en 1982 el 77% del total de las exportaciones mexicanas, para 1987 habían bajado a sólo 34%.⁶ Sin embargo, la reducción de los aranceles y la disminución de los permisos previos de importación- se aplica en el momento en que la escasez de capitales, de divisas y el profundo endeudamiento externo crónico en el país lo que conlleva a que las leyes del mercado favorecieran a aquellos agentes que poseían el capital dinerario, aumentando el valor de este último, y por ende la ganancia, lo que trajo como consecuencia que estos agentes se opusieran a cualquier política de control de cambios y de proteccionismo.

Dentro de las razones que justificaron los defensores de la estrategia de apertura, se dice que la protección al mercado, afectó el nivel de exportaciones al impedir a los productores nacionales utilizar insumos más baratos y de mayor calidad, producidos en otros países, por lo que la utilización de insumos de menor calidad y productividad afectó el nivel de costos de las empresas demandantes de capital constante y circulante, influyendo negativamente en su posición competitiva con respecto al exterior; de ahí la necesidad de la apertura comercial para mejorar la eficiencia con que todos los factores productivos son empleados, al poder importar los medios de producción e insumos productivos que permitieran lograr los más altos niveles de productividad y poder así, reducir el costo de los insumos y bienes de capital y de esta forma, aumentar la tasa de ganancia.

⁵ Mercado de Valores Vol.52. No.1 ene. Méx 1992.

⁶ Suplemento GEA Económico, Grupo de Economistas y Asociados, noviembre 1991.

"Con base a estas consideraciones se procedió a liberalizar el comercio exterior y a reducir los aranceles para reestructurar y modernizar el aparato productivo en aras de incrementar la productividad y favorecer al sector exportador, pensando que ello vendría a superar los problemas de balanza de pagos"⁷.

Sin embargo, la apertura comercial trajo como consecuencia que se elevara la capacidad ociosa creada por la contracción del mercado interno lo que generó una elevación de los costos, al eliminarse las economías a escala, afectando los niveles de productividad, en el caso del sector manufacturero.

La productividad, en el período 1971-1981 se situó con una tasa de crecimiento media anual del 3.60%, para el periodo 1981-1989 ésta descendió al 0.70% lo que habla primero, de las dificultades del sector manufacturero para establecer métodos más intensivos en capital pese a la caída de los salarios reales y al impulso que ha recibido por parte del Estado para dinamizar el proceso de reconversión industrial.

Para los objetivos de la política, la apertura del mercado traería un mayor incremento del ahorro y del empleo a la vez que el impulso de la competencia externa incentivaría la utilización de métodos más intensivos en capital, desarrollando el nivel de las fuerzas productivas en el país mediante la reestructuración del aparato productivo, y de esta manera, poder insertarse en la nueva división internacional del trabajo.

Es evidente que el objetivo de inserción en los nuevos flujos internacionales de comercio mediante un esfuerzo del aparato productivo para diversificar las exportaciones ha logrado resultados sorprendentes, en relación a las exportaciones manufactureras, al pasar de 3 018 millones de dólares en 1982 a 11 616 millones en 1988.

Mientras que para 1982 más del 75% de las exportaciones eran petroleras y sólo el 14.2% provenían de la industria manufacturera, en 1988 esta composición dio un giro, ya que para 1988 sólo el 32% de las exportaciones eran debido a la exportación de petróleo y 56% provenía de la exportación de productos manufacturados.⁸

⁷ Huerta Arturo "Liberalización y Estabilidad Económica" Edit. Diana México 1990. pag. 123

⁸ Situación y Programa, Examen de la situación Económica de México, Vol. 69 No. 808. Mar. 1993.

Esta radical apertura del mercado interno alcanza su mayor grado, principalmente en 1986 con la inclusión de México en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio, que ha tenido altos costos debido a la baja composición del capital con la cual el capital nacional produce y que ha traído efectos depuradores en contra de los capitales menos eficientes.

CUADRO 1.1
BALANZA COMERCIAL DE MEXICO 1980-1994
 (miles de millones de pesos)
 precios corrientes

AÑOS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SUPERAVIT/ DEFICIT
1980	15,511.20	18,896.60	-3,385.40
1981	20,102.10	23,948.40	-3,846.30
1982	22,999.70	14,437.00	8,562.70
1983	22,312.00	9,026.00	13,286.00
1984	24,196.00	11,254.30	12,941.70
1985	21,663.80	13,212.20	8,451.60
1986	16,031.00	11,432.40	4,598.60
1987	20,494.50	13,305.50	7,189.00
1988	20,545.80	20,273.70	272.10
1989	22,841.00	25,438.00	-2,597.00
1990	26,838.00	31,272.00	-4,434.00
1991	26,854.00	38,185.00	-11,331.00
1992	27,515.00	48,193.00	-20,678.00
1993	30,032.00	48,923.00	-18,891.00
1994	34,613.00	58,881.00	-24,268.00

No incluye maquiladoras.

FUENTE: ESTADISTICAS ECONOMICAS INEGI BALANZA COMERCIAL DE MEXICO 1995.

1.2 ADMINISTRACION SALINISTA: POLITICAS Y RESULTADOS

La nueva administración de Salinas de Gortari, tendría una continuidad en la aplicación de la política económica, la cual giraría en torno a recuperar el crecimiento con estabilidad de precios.

Dicha continuidad en materia de política económica tendría como objetivo principal que el modelo exportador de manufacturas se consolidará mediante la mayor apertura comercial y el estímulo a las exportaciones no petroleras, así como seguir la reducción de la participación del Estado en la economía.

Se destaca como objetivo central recuperar el crecimiento con estabilidad de precios, ratifica el compromiso de reducir la inflación mediante un tipo de cambio y salarios fijos, la reducción del crédito interno y de la oferta monetaria, así como la reducción del déficit público, reduciendo el gasto público en todas las áreas no prioritarias y aumento del ingreso vía impuestos y por la venta de empresas no estratégicas.⁹

Para ello impulsaría la modernización económica, que comprendía avanzar en las reformas del Estado para reducir su participación en la economía y la introducción de innovaciones tecnológicas para incrementar la productividad y contar con un aparato productivo competitivo para exportar, en base a dichos objetivos se encaminaría la política industrial y de comercio exterior; la inversión extranjera por su parte tendría un papel importante porque se canalizaría para la inversión productiva, serviría como un puente para abrir mercados en el exterior, para la adquisición de tecnología, como financiamiento a la actividad productiva y para la creación de empleos. También la modernización comprendía otros sectores como el de transporte, servicios, agricultura y pesca encaminados a obtener competitividad frente al exterior.

El objetivo central de esa administración fue: seguir con los cambios “estructurales”, aceptados en las cartas de intención con el F.M.I. desde 1986, es decir, con el proceso de apertura externa para modernizar la planta productiva nacional y competitividad por dicho mecanismo e impulsar el llamado modelo exportador de manufacturas buscando insertarse en el mercado mundial, apertura de los mercados financieros, facilidades para la libre entrada de la inversión extranjera, dar confianza a la iniciativa privada reduciendo la participación del Estado en la economía continuando con la venta de empresas estatales.

En el Plan Nacional de desarrollo 1989-1994 se plantea la necesidad de revertir las políticas de proteccionismo y de asignación ineficiente de los recursos nacionales que creó una industria poco competitiva, una gran concentración del ingreso, el favorecimiento de los beneficios y rentas a los sectores monopólicos y oligopólicos, mismos que se cargaron al consumidor.

⁹ Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. P-143

Es en este marco en el que se instrumenta una nueva racionalidad en el comercio exterior, eliminando requisitos de permisos previos a la importación y reduciendo los aranceles, haciendo, de esta manera, que la apertura económica al sector externo fuera irresistible.

Dentro de esta estrategia se persiguió -según el Plan Nacional de Desarrollo- una mayor expansión de la actividad económica que promueva la creación de empleos bien remunerados, es claro que la primera parte de este objetivo obedece a la necesidad de la economía de fomentar la absorción del ejército industrial de reserva, sin embargo, esto hasta ahora, ha pertenecido simplemente a la fraseología del Plan.

Ya que es precisamente en el bajo precio de la fuerza de trabajo que se impulsa el nivel de las exportaciones, constituyéndose en la ventaja comparativa más importante para México.

Dentro de los objetivos que persiguió en el Plan Nacional de Desarrollo fueron:

- ⇒ Fomentar las exportaciones no petroleras.
- ⇒ Fomentar una mayor uniformidad de la protección efectiva a las distintas industrias.
- ⇒ Dar garantía al acceso de las exportaciones a los mercados mundiales.
- ⇒ Buscar la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a los recursos externos que contribuyan a los propósitos de la política comercial del país.¹⁰

Nuevamente para la aplicación de estas políticas económicas durante este sexenio se tomó en cuenta el punto de vista del F.M.I., a principios de su gobierno, aceptando la sexta carta de intención el 1 de Abril de 1989 donde se comprometía dicha administración a la continuación de las políticas económicas de ajuste con cambio estructural aplicadas en el país hasta entonces.

¹⁰ Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. Secretaría de Programación y Presupuesto. pag. 123

CUADRO 1.2

RESULTADOS DE LA REFORMA COMERCIAL EN MEXICO 1982-1994

AÑOS	EXPORTACIONES PETROLERAS (% PIB)	COMERCIO EXTERIOR NO PETROLERO (% PIB)	IMPORTACIONES TOTALES (% PIB)	EXPORTACIONES MANUFACTURERAS (% PIB)
1982	9.13	10.63	6.00	1.67
1983	10.75	9.96	5.74	5.74
1984	9.45	10.73	6.41	6.41
1985	7.99	10.88	7.15	7.15
1986	4.02	16.17	8.74	8.74
1987	6.10	17.14	8.64	8.64
1988	3.85	18.95	10.94	10.94
1989	3.79	19.44	12.24	12.24
1990	4.25	20.16	13.00	13.00
1991	2.91	20.19	13.33	13.33
1992	2.30	9.80	24.30	18.00
1993	1.80	17.40	5.20	17.00
1994	1.90	20.20	21.40	20.20

Fuente: México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio. Impacto Sectorial pp.17

Los resultados de estabilización y crecimiento sólo fueron posibles a medida que este modelo contó con suficientes recursos financieros externos.

El año de 1989 se caracterizó por obtener una tasa de crecimiento positiva de 3.4%, fue un año de recuperación económica a medida que el tipo de cambio se mantuvo fijo lo cual significaba que se podía adquirir importaciones para una producción cada vez más dependiente de las manufacturas que recuperaron su crecimiento en un 7%.

CUADRO 1.3

PIB POR ACTIVIDAD ECONOMICA 1989-1994 (tasas de crecimiento a precios de 1980)

CONCEPTO	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Agricultura	-2.12	5.90	0.96	-0.99	1.41	4.17
Minería	-0.56	2.79	0.78	1.80	0.89	1.61
Manufacturas	7.52	6.06	4.01	2.27	-0.76	3.62
Construcción	4.75	6.95	2.42	7.81	2.79	6.44
Electricidad	7.41	2.91	2.67	3.01	4.19	7.72
Servicios	2.79	3.58	4.13	3.13	0.72	3.40
Total	3.50	4.40	3.60	2.80	0.60	3.70

Fuente: INEGI, Sistemas de Cuentas Nacionales, 1993 e Información Oportuna, 1995.

La balanza en cuenta corriente registró en 1989 un déficit de 6,086 mil millones de dólares y se redujo el superávit obtenido por la balanza comercial que fue de 404 millones de dólares; este déficit se financió por inversión extranjera directa con 3,176 mil millones de dólares y de cartera con 493 mil millones de dólares aumentando de esta manera las reservas internacionales (ver cuadro 1.4).

CUADRO 1.4
BALANZA DE PAGOS, 1989-1994
(millones de dólares)

Concepto	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Cuenta Corriente						
Ingresos	47,454.00	55,388.00	57,694.00	61,303.00	66,645.00	78,054.00
Egresos	53,540.00	63,495.00	72,734.00	86,107.00	90,038.00	106,917.00
Saldo	- 6,086.00	- 8,107.00	- 15,040.00	- 24,804.00	- 23,393.00	- 28,863.00
Balanza Comercial						
Ingresos	35,171.00	40,711.00	42,688.00	46,196.00	51,866.00	60,833.00
Egresos	34,767.00	41,593.00	49,966.00	62,130.00	65,336.00	79,375.00
Saldo	404.00	- 882.00	- 7,278.00	- 15,934.00	- 13,470.00	- 18,542.00
Balanza Cuenta de Capital						
Saldo	- 3,176.00	8,164.00	24,940.00	26,542.00	30,882.00	11,549.00
Inversión Extranjera	3,689.00	4,628.00	14,489.00	17,293.00	33,308.00	16,166.00
Directa	3,176.00	2,633.00	4,762.00	4,393.00	4,389.00	7,980.00
De cartera	493.00	1,995.00	9,728.00	12,900.00	28,919.00	8,186.00
Reservas Internacionales	8,205.00	10,198.00	17,547.00	18,554.00	24,535.00	11,000.00

Fuente: Banco de México. Indicadores Económicos, marzo de 1995.

Según la explicación oficial de ese año y a lo largo del sexenio fue que este capital foráneo era necesario. Así en el primer informe de gobierno se explicaba: “Si existía un superávit en la cuenta de capitales esto indicaba que ya no se estaba exportando capital vía endeudamiento externo que ahora se contaba con la importación de capitales, por lo que la cuenta corriente pudo financiarse de manera satisfactoria y aumentar las reservas internacionales”.¹¹

En ese año que se llevaba la modernización financiera dejando libres las tasas de interés que según se justificó como un elemento más del cambio estructural cuyo objetivo principal era: incentivar el ahorro interno y externo para hacer más eficiente su canalización hacia la inversión productiva.

¹¹ Poder Ejecutivo Federal., Primer Informe de Gobierno 1989. pag. 235.

Sin embargo, al dar libertad a la banca privada para fijar las tasas de interés y para otorgar el crédito al sector productivo nulificó la acción de la política monetaria y crediticia encaminada a incentivar a la inversión productiva.

Asimismo el estado llevó a cabo otras reformas, para consolidar el nuevo proceso de acumulación, permitiendo la libre movilidad de los capitales en los diferentes sectores económicos para garantizarles una alta rentabilidad, como: la resolución que clasifica a los productos petroquímicos dentro de la petroquímica básica o secundaria permitiendo participar a la inversión extranjera.¹² También se da a conocer el nuevo reglamento de la Ley para promover la Inversión Extranjera, el 16 de mayo de 1989.

La nueva Ley de Inversión extranjera se justificó desde sus objetivos los cuales eran: incrementar el empleo, aumentar el ahorro nacional, y la adquisición de tecnología moderna; asimismo se da una serie de modificaciones de leyes en cuanto a su regulación para ello se encargaría la Comisión Nacional de Inversión Extranjera.

Entre las reglamentaciones que contempla dicha Ley la inversión extranjera se podría canalizar a actividades que anteriormente eran del Estado y de la inversión nacional tal como la petroquímica; así como en el sector agropecuario y en otras actividades económicas emprendidas, se comprometieran ha mantener un saldo equilibrado de divisas y empleos permanentes.

La venta de empresas públicas se aceleró en esta administración con el fin de obtener ingresos para pagar la deuda externa y reducir el déficit público, lo cual a su vez creaba un clima de confianza para atraer capitales del exterior porque significaba que la iniciativa privada estaba siendo "incentivada". Se continuó con la Venta de la Compañía Mexicana de Aviación, la venta de algunas filiales de Conasupo, de Diesel Nacional, del Banco Nacional Pesquero y se inició la desincorporación de Telmex; así se cumplía con los acuerdos firmados con el Fondo Monetario.

Por otro lado, el modelo neoliberal en esta nueva etapa impulsó un magro crecimiento de la economía, en base a la reducción salarial y por la inversión extranjera de cartera, que sin embargo, duró muy poco tiempo porque su resultado evidente fue la tendencia de estancamiento hacia una pronta recesión de la economía mexicana en general.

¹² Ver: Resolución que clasifica los productos petroquímicos en petroquímica básica y secundaria. Diario Oficial, 15 de agosto de 1989.

Los efectos de la apertura comercial acelerada que se dio a conocer a partir de junio de 1990 no se hacen esperar debido a la escasa competitividad de la planta productiva interna, asimismo la política de restricción del crédito interno y de las altas tasas de interés hacían imposible que las actividades tradicionales pudieran sostenerse en el mercado.

De 1991 en adelante el crecimiento del PIB tiende a un claro estancamiento, que son explicados desde la óptica monetaria, por no llevar con más énfasis la política económica neoliberal respecto a la reducción del déficit público, la apertura comercial, la inflación debía reducirse a niveles similares de los países del primer mundo, la recuperación salarial debía estar en función al incremento de la productividad, a no dar aún los suficientes estímulos a las exportaciones vía impuestos y trámites burocráticos o créditos, a no agilizar los trámites legales para la libre entrada de los capitales foráneos.

Declaraban entonces que los problemas de la economía mexicana se estaban agravando debido a que no se estaba aplicando adecuadamente la política neoliberal; de ninguna manera se reconoció que el nuevo modelo exportador manufacturero agravó los desequilibrios estructurales de la economía mexicana porque al atacar las causas sino sus efectos de la problemática.

Se da esa tendencia de estancamiento productivo a pesar de la aplicación de la política económica neoliberal recomendada y aceptada por el Fondo Monetario Internacional.

Además se siguieron aplicando los lineamientos para reducir el déficit de las finanzas públicas reduciendo el gasto e incrementando el ingreso público; la inversión pública siguió en marcha asimismo los impuestos, precios y tarifas se ajustaban a niveles similares a los aplicados en los países del primer mundo. “El clima de confianza que el proceso de privatizaciones y la eventual firma del tratado ha sido fundamental para atraer capitales y alcanzar altos niveles de la reserva internacional. Ello ha sido crucial para mantener la tasa de cambio actual, para bajar a partir de 1991 la tasa de interés de los altos niveles que había alcanzado y por lo tanto para reducir la inflación; proceso temporal porque no existen condiciones productivas y competitivas de la producción interna”¹³

¹³ Huerta, Arturo., “El sector externo y las políticas comercial y cambiaria; 1987-1991” en: Investigación Económica, número 200, p.216.

En 1991 el PIB fue de 3.6% un crecimiento menor al obtenido un año antes, tendencia que se agrava en 1993 al obtener un crecimiento de 0.6%. El sector manufacturero fue junto con la actividad agrícola la más afectada dado el impacto de la apertura comercial para todo tipo de cambio fijo que a lo largo del tiempo se sobrevaluó y que abarataba a las importaciones.

El consumo privado decreció a una tasa de 4.9% en 1991, mientras que en el año anterior su crecimiento fue de 6.1%, también desciende la formación bruta de capital fijo de un 13% en 1990 a un 8.3% en 1991, tendencia que se observa para los siguientes años (ver cuadro 1.5).

CUADRO 1.5
DEMANDA GLOBAL 1989-1994
(tasas de crecimiento a precios de 1990)

Concepto	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Consumo.	5.6	6.1	4.9	3.9	0.2	3.7
Consumo del Gobierno.	-0.3	2.3	3.9	2.3	2.0	2.5
F.B.C.F	6.3	13.1	8.3	10.8	-1.2	8.1
Var. Existencias.	53.2	-73.4	6.7	423.9	-60.0	48.4
Exportación de B y S.	7.1	3.6	4.6	1.7	3.7	7.3
Total	5.5	6.1	5.3	5.0	0.3	5.1

Fuente: INEGI, Sistemas de Cuentas Nacionales, 1933 e información oportuna, 1995.

Se acuerda mantener un tipo de cambio fijo, a principios de la administración se mantuvo fija la paridad cambiaria para luego tener un deslizamiento de un peso diario, después este fue de 80 centavos hasta llegar a 20 centavos diarios lo cual significó que con el tiempo el peso respecto al dólar se sobrevaluara al no ajustar el tipo de cambio de acuerdo a la evolución de los precios; al aumentar los precios internos en mayor proporción que los Estados Unidos, porque su economía de este último país obtiene más altos niveles de productividad (ver cuadro 1.6).

CUADRO 1.6

EVOLUCION REAL DEL TIPO DE CAMBIO: PESO CONTRA DÓLAR 1990-1995

AÑOS	Indices de precios Base= 1995		Relación México/E.U. C=AB	Tipo de cambio por D	Tipo de cambio equilibrio E = C*TC año base 1980	Margen de Subvaluación (-) Sobrevaluación (+) F = (E/D)-1	Porcentaje de subvaluación o sobrevaluación = F*1000
	México A	E.U. B					G
1990	100	100	1.00	4074.40	4074.40	0.00	0.00
1991	123	104	1.18	3071.0	4797.78	0.56	56.23
1992	142	107	1.32	3115.0	5375.63	0.73	72.57
1993	156	111	1.41	3105.0	5728.47	0.84	84.49
1994	166	113	1.47	5325.0	5975.07	0.12	12.21
1995	225	117	1.92	6309.0	7841.56	0.24	24.29

(*) Para este valor se tomó el tipo de cambio de equilibrio de 1990, el cual tenía un margen de sobrevaluación de 38% con el objetivo de obtener el margen de sobrevaluación acumulado para los siguientes años.

Fuente: F.M.I. Estadísticas Financieras Internacionales, agosto de 1995.

Los aranceles se redujeron: las fracciones sujetas a control representan menos del 2% del total de la tarifa, el arancel máximo fue de 20 y la media arancelaria fue de 13%, el ponderado se situó alrededor de 11% y la dispersión es menor a 5% para el período 1989-1993.

CUADRO 1.7

ESTRUCTURA ARANCELARIA 1989-1994

CONCEPTO	1989	1990	1991	1992	1993	1994
	Porcentajes de importación					
Media arancelaria ^{1/}	13.1	13.1	13.1	13.1	13.0	12.5
Arancel ponderado ^{2/}	10.1	10.5	11.2	11.4	11.6	11.3
Dispersión arancelaria ^{3/}	4.5	4.5	4.5	4.5	4.7	6.0

^{1/} Promedio aritmético de los aranceles de cada fracción.

^{2/} Promedio aritmético de los aranceles de cada fracción, ponderado en base al valor de las importaciones registradas durante el año.

^{3/} Se refiere a la desviación estándar que existe entre los aranceles que registran las fracciones arancelarias.

Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Las tasas de interés durante estos años fueron disminuyendo a comparación del nivel que habían al contenerse la inflación y al mantener un tipo de cambio fijo que daba confianza a los inversionistas extranjeros.

El déficit en cuenta corriente en 1991 aumentó a 15,040 millones de dólares mientras que el déficit de la balanza comercial fue de 7,278 millones de dólares, al mismo tiempo se incrementa la entrada de inversión extranjera con un total de 14,489 millones de dólares a partir de este año la inversión en cartera de 9,728 supera a la inversión directa la cual fue de 4,762 millones de dólares, por las atractivas tasas de interés que ofrecían una alta rentabilidad al capital especulativo. Para los siguientes años el déficit de cuenta corriente se fue agravando y solo pudo sostenerse por la entrada de capital foráneo incrementando las reservas internacionales (cuadro 1.4).

En 1992 se anuncia que el país se insertaba al proceso de globalización y al primer mundo porque de acuerdo a uno de los objetivos del “cambio estructural” seguidos desde 1985 y ratificados el Plan Nacional de Desarrollo fue seguir con el proceso de apertura comercial por eso el Tratado de Libre Comercio (TLC) fue aprobado por los grandes gobiernos de Estados Unidos, Canadá y México, faltando aún la aprobación del Congreso Nacional de cada país.

Los objetivos de este acuerdo serían incrementar significativamente la inversión privada, nacional y extranjera por medio de alianzas estratégicas intercambios tecnológicos y formas de asociación para crear en el Norte una zona de crecimiento y prosperidad compartidos.

A fines de 1993 se aprobó el TLC, por sus congresos Nacionales respectivos de Estados Unidos, México y Canadá, el cual entraría en vigor a partir de enero de 1994.

Los objetivos para 1994 fueron seguir con la política económica de abatir la inflación para lograr un crecimiento económico y empleos necesarios para entrar al proceso de globalización mundial con el TLC y de acuerdo a los lineamientos del PECE el 20 de octubre de 1992.

A principios de 1994, el país fue despertado por el anuncio del levantamiento armado del ejercito de Liberación Zapatista (EZLN) en el estado de Chiapas; sin embargo, este conflicto llevó al gobierno a cuestionar su política económica. A principios del año el crecimiento económico seguía sosteniéndose ante un panorama favorable de la venida de capitales del exterior pero ante la expectativa de una devaluación del peso frente al dólar, al aumentar el déficit de cuenta corriente así como la falta de confianza ante el panorama político además que en estados Unidos

se incrementaron las tasas de interés, los capitales foráneos dejan de fluir hacia el país haciendo insostenible la forma en que se financió el modelo neoliberal exportador para lograr un crecimiento con estabilización de precios.

Inmediatamente salen del país gran cantidad de capitales golondrinos; así a fines del año las reservas internacionales registraron un descenso de más del 50% porque en 1993 éstas eran de 25,535 pasando de 6,500 millones de dólares para 1994.

El gobierno emite tesobonos colocándolos en el exterior para obtener recursos financieros, para financiar el déficit de cuenta corriente, los cuales ofrecían tasas de interés más altas que las de Estados Unidos así como un respaldo ante una posible devaluación, es decir, se pagaría en pesos pero de acuerdo al tipo de cambio vigente, de los cuales un 65%.

El crecimiento en 1994 fue de 3.5%, recuperándose principalmente la construcción con un 6.4%, la electricidad con un 7.7%; por otra parte se recupero el consumo privado con un 3.7%, así como la formación bruta de capitales como un 8.1%.

La inflación llegó a su nivel más bajo con un 7% por que se siguió manteniendo un tipo de cambio fijo, los precios y las tarifas del sector público variaron muy poco y los salarios siguieron con un descenso real de su poder adquisitivo.

Por otra parte, el mayor peso de la carga tributaria o ISR considerado como uno de los principales impuestos para incrementar el ingreso público, se trasladó de las empresas a las personas físicas mermando un 44.7% sus ingresos. "En 1988 las personas físicas aportaban un 44.7% para 1994 elevaron su participación con un 58% del total, mientras que la contribución de las empresas disminuyó de un 46 % a un 39%."¹⁴

Pero el saldo deficitario de la cuenta corriente en 1994 se incrementó a 28,863 millones de dólares así también el saldo de la balanza comercial, que incluye maquiladoras, llegó a 18,542 millones de dólares. La inversión extranjera por su parte descendió de 33,308 millones de dólares a 16,166 agravando la situación de financiamiento de la balanza comercial (ver cuadro 1.3).

¹⁴ Zuñiga José Antonio, de personas físicas, la mayor carga tributaria, La Jornada, 14 de noviembre de 1994, p.1

Dada la vulnerabilidad de la economía ante los cambios de captación de recursos financieros, por la dependencia del ahorro externo para sostener el creciente déficit de cuenta corriente al depender la planta productiva de importaciones de bienes de capital y en mayor medida de bienes intermedios sumando a ello la entrada masiva de bienes de consumo situación que se agrava con la aplicación de una acelerada apertura comercial que culmina con la entrada del TLC, ya no pudo sostenerse por sí mismo el modelo exportador de manufacturas por lo cual ante la evidencia de huida de los capitales golondrinos a otros centros financieros se hacia necesario que el peso alcanzara su punto de equilibrio.

A finales de diciembre de 1994 se tomó la medida de devaluar al peso como un mecanismo que contrajera la demanda de importaciones y por otro lado se busco financiamiento externo con el F.M.I. y los principales socios comerciales: Estados unidos y Canadá.

A principios de 1995 se empieza a resentir los efectos de la devaluación y el alza súbita de las tasas de interés, con la intención de garantizar la reproducción del capital y de restablecer la confianza del capital financiero.

CAPITULO 2

PRINCIPIOS GENERALES DEL TLC Y LA MODIFICACION DE LOS TERMINOS DE INTERCAMBIO DEL SECTOR MANUFACTURERO CON EL EXTERIOR



El fin de siglo ha sido llamado y con mucha razón “La era de la incertidumbre”, porque a diferencia de los años sesenta, la interdependencia, la globalización y la complejidad de intercambios y quien actúa en ellos, han hecho menos previsible el comportamiento económico.

La globalización en la producción a partir de la fábrica mundial, la subcontratación y el comercio intrafirma, han establecido todo un sistema global de producción; como resultado el mercado nacional se convierte mediante la apertura, en un fragmento del mercado internacional y se modifica la antigua idea de un aparato productivo articulado e integrado por cadenas completas y grandes divisiones, debido a la complementación industrial entre países y a la importación creciente de los bienes intermedios.

La fábrica mundial es resultado del traslado de segmentos de un proceso más amplio de producción hacia diferentes países en función de sus ventajas competitivas, con el objeto de enfrentar la ardua competencia y reducir costos o acceder con facilidad a los mercados regionales.

La fábrica mundial ofrece diversas opciones tales como alianzas estratégicas, fusiones en desarrollos tecnológicos, la producción participativa, la subcontratación a escala internacional y el comercio intrafirma.

Hoy las alianzas estratégicas, entre empresas y la globalización de las finanzas y las inversiones, han dado lugar a una estructura y un sistema inédito de comercio internacional: se pasa del comercio complementario y competitivo al comercio adversario y oligopólico a través de las alianzas que establecen las grandes empresas multinacionales.

La integración de bloques ha dado lugar, a una estructura y a un sistema inédito de comercio internacional caracterizado por una dinámica de integración (economía-sociedad-territorio), con la formación de los bloques económico-regionales que auguran cambios institucionales de más largo alcance.

Esta integración de los bloques económicos tiene como propósito más que nada ideológico, incrementar la competitividad de los países socios a partir de la complementación industrial y económica, y del aprovechamiento de las ventajas comparativas de cada país, al tiempo que permite crear ventajas competitivas para salir exitosamente hacia los otros bloques; además, es una forma de continuar dominando a los países tercermundistas.

Algunos autores señalan que “Los acuerdos regionales de libre comercio pueden ser contraproducentes para la cooperación internacional, cuando responden a objetivos políticos y estratégicos”¹ Esto va en contra de la cooperación internacional y favorece un neoproteccionismo no tarifario, basado en las barreras no arancelarias, que actualmente son la práctica común en las relaciones comerciales. A principios de 1992, veinte de los veinticuatro países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) eran más proteccionistas que diez años antes; al imponer barreras no arancelarias a 16% de sus importaciones.²

¹Debiocq Christian y Michele Rioux, “Nafta: The trump card of the United States, studies in Political Economy”. Vol. 41. Núm. 7. 1993

²F. Druker Peter. “The new realities in govermet and politics”. Economics and bussines. New York 1989.

2.1 TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA

Atada al destino económico de Norteamérica, la economía mexicana no puede ser ajena a las dificultades que se le presentan, y por tanto, la determinación de una apertura comercial unilateral se ha enfrentado en muy corto tiempo a una panorámica incierta por la cercanía de una posible guerra comercial contraria a los intereses de México en cuanto a lograr una diversificación de clientes y de compra-venta de mercancías.

Por lo anterior, aún con las desventajas que impone la desigualdad en la capacidad productiva entre México y Estados Unidos, el gobierno de la República y los más importantes especialistas en economía, consideraron oportuno incorporarse a una alianza comercial con sus vecinos del norte.

En el marco de las posturas anteriores, a partir del 10 de junio de 1990, los presidentes de México y Estados Unidos, se pronunciaron a favor del inicio de negociaciones para el establecimiento de un tratado de libre comercio que se concluyeron el 11 de agosto de 1992.

El 12 de agosto de 1992, el secretario de Comercio y Fomento Industrial de México, Jaime Serra Puche ; el ministro de Canadá Michael Wilson, y la representante comercial de Estados Unidos, Carla Hills, concluyeron ³ las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC).

El Tratado de Libre Comercio de América es un conjunto de normas que regirán el comercio y la inversión que efectúan, desde hace tiempo México, Canadá y Estados Unidos. Este prevé la eliminación de dos tipos de obstáculos al comercio internacional. En primer lugar, la de los aranceles aduaneros aplicados por los tres países a su comercio de productos originarios de la región. En segundo lugar, la de otras restricciones al comercio en la zona de libre comercio, tales como permisos de importación destinados a proteger a productos locales. El arancel aduanero es el impuesto que deben pagar las mercancías que se importan al territorio nacional de un país.

³Por exigencia de grupos ecologistas y laborales de los Estados Unidos, el tratado tuvo que ser renegociado en estos rubros, por lo cual se ratifica hasta el 17 de noviembre de 1993.

La eliminación de los aranceles o impuestos a la importación, prevista en el TLC, abarca a la totalidad de los bienes incluidos en las tarifas de importación de México, Canadá y Estados Unidos. Sin embargo, sólo se aplicará a aquellos bienes que cumplan con las reglas de origen que el propio TLC establece para ser considerados como bienes originarios de la región del libre comercio. Los productos que no cumplan con estas reglas de origen tendrán que pagar el arancel correspondiente, a la misma tasa arancelaria que rige actualmente. Las reglas de origen son los requisitos que deben cumplir un producto para tener derecho a los beneficios del Tratado en materia de aranceles aduaneros. Esto se da con el fin de evitar que otros países, ajenos a la región, se favorezcan indebidamente de la disminución de aranceles que los miembros de la zona negociaron bajo el principio de reciprocidad. Sin embargo, los productores de los tres países pueden optar por la opción de no cumplir dichas reglas, o incluso de no solicitar el beneficio del TLC, y seguir exportando con el mismo tratamiento arancelario que reciben actualmente. Por tanto:

Primero: Las reglas de origen del TLC no crean para los exportadores mexicanos obligación alguna de importar insumos de Estados Unidos o Canadá; y

Segundo: El TLC no obliga a ningún productor a cumplir con las reglas de origen para poder exportar sus productos a cualquiera de los tres países miembros.

Por lo tanto, entre los objetivos del TLC se encuentran, fortalecer los acuerdos multilaterales que tienden a liberar el comercio internacional, a combatir las medidas proteccionistas y resolver las diferencias comerciales. Además de estrechar los vínculos con América Latina e intensificar las relaciones bilaterales con los países de la Cuenca del Pacífico; actualizar el marco normativo de las relaciones de México y negociar un nuevo acuerdo que facilite la permanencia del país en esos mercados y promueva la transferencia de tecnología y flujos de inversión.

Para arraigar la competitividad es necesario establecer condiciones básicas, la transferencia y la permanencia de las políticas económicas, el aprovechamiento racional de las ventajas comparativas del país y la utilización de las escalas óptimas de operación. Es así como se ingresa al mercado, lo cual fortalece la productividad y aumenta las capacidades del desarrollo interno de manera más que proporcional.

❖ Las principales disposiciones del TLC:

1. El Tratado deberá abarcar la liberación del comercio de bienes, servicios y flujos de inversión con apego a la Constitución.
2. Deberá ser compatible con el GATT.
3. Eliminar las barreras no arancelarias que enfrenten nuestras exportaciones.
4. Deberán negociarse las reglas de origen, a fin de evitar triangulaciones en la comercialización de productos que desvirtúen el propósito del Tratado.
5. Deberán contener reglas precisas para evitar el uso de subsidios distorsionales del comercio exterior.
6. Deberá incluirse un capítulo específico sobre resolución de controversias, con el objetivo de eliminar la vulnerabilidad de nuestros exportadores entre medidas unilaterales.⁴

Además se incorporaron algunas propuestas de la Ronda Uruguay, especialmente en lo relativo a compras gubernamentales, la propiedad intelectual y la inversión.

Del TLC se espera que los consumidores tengan acceso a un mayor número y variedad de productos que competirán en precio y calidad, el fabricante podrá aprovechar las ventajas comparativas⁵ y tendrán múltiples oportunidades para elevar su eficiencia y productividad, y nuestras sociedades incrementarán sus niveles de bienestar.

Mediante el Tratado se establece un área de libre comercio entre los países de Norteamérica, creando entonces un mercado de 360 millones de personas.⁶ Un elemento importante es que el Tratado reconoce, en materia de medidas de emergencia, las diferencias en cuanto al grado de desarrollo de los países signatarios, por lo que la

⁴"El capitalismo contemporáneo". Comercio Exterior. Vol. 41. Núm. 7. julio de 1991

⁵Cuando un país se especializa en la producción de un bien en el cual tiene una ventaja comparativa, la producción total mundial de cada bien necesariamente se incrementa (potencialmente), con el resultado de que todos los países obtienen un beneficio (excepto en el caso extremo de un país "grande").

⁶"Informe anual Banco de México". 1993. Pág. 232

industria nacional queda protegida en caso de verse amenazada por un incremento considerable y persistente de las importaciones.

Como ya se mencionó anteriormente, el gobierno mexicano argumentaba que el TLC traería al país nuevos empleos mediante un incremento en las empresas productivas que se establecieran en México, pero a la fecha el TLC ha traído una serie de problemas a la gran mayoría del sector industrial mexicano, sobre todo a la micro y pequeña industria, como resultado de una apertura abrupta, dejando sin posibilidad al empresario mexicano para modernizar su planta productiva.

De acuerdo con una encuesta semestral del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) aplicada a 449 empresas antes de la devaluación de 1994, se revela que para el 67% de las mismas, el TLC no representó mayores cambios, mientras que para el 19.6% significó que empeoraron sus condiciones y sólo el 13.4% reportó un efecto benéfico.⁷

Lo anterior es sólo una muestra de la realidad por la que están pasando muchos empresarios mexicanos, no obstante ello, desde que se dieron las pláticas para negociar la firma del TLC, se ha pensado en hacer de éste un mercado común, sin embargo esto no es viable, tal como lo señala James Tobin, premio novel de economía 1981 cuando argumentó que la formación de bloques económicos no favorece la libertad comercial que pregonan los promotores de la economía abierta y afirmó que el establecimiento de una moneda única entre los bloques, sólo podría resultar en Europa, donde se ha logrado el consenso de las instituciones políticas, económicas y sociales.

Sin embargo una decisión monetaria de ese tipo, advirtió, sería totalmente envidiable para naciones como México, que negocia áreas de libre comercio con “vecinos gigantes”⁸

De lo anterior se desprende que la propuesta de hacer del Tratado de Libre Comercio un mercado común, no era viable, ya que las asimetrías son totalmente dispares entre las tres naciones que integran el TLC.

⁷Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. Síntesis hemerográfica nacional. Internet. 12 al 18 de enero de 1995

⁸Lomelín Gustavo y Luis Acevedo. “Los bloques económicos no favorecen la libertad comercial”. El Financiero. 22 de noviembre de 1991.

México mantiene un comercio global con los Estados Unidos cercano al 70% del total y la experiencia enseña que no es tan fácil y que además lleva mucho tiempo desarrollar otros mercados, sobre todo si consideramos que Estados Unidos no sólo es nuestro principal socio comercial y financiero, sino que también es el principal mercado del que proviene la tecnología para modernizar nuestra industria.

El TLC es resultado, de los propósitos del gobierno mexicano de alcanzar una inserción en el ámbito internacional; que se combinaron con el interés de atraer Inversión Extranjera Directa al país y de aprovechar la mano de obra barata.

De esta forma, la economía estadounidense aprovecha las ventajas en la firma del tratado; de Canadá aprovecha sus recursos naturales y de México la mano de obra barata y abundante. En México la garantía de ofrecer mano de obra barata y subordinada, ante la introducción de la flexibilización laboral por las empresas altamente exportadoras, es un requisito más que hasta el momento el gobierno ha cumplido así como la exportación de mano de obra barata causada por el aumento de desempleo que vive el país y por los términos en que se dio la negociación del TLC, que no acordó la libre movilidad de la fuerza laboral.

Las diferencias económicas que se dieron al conformar el TLC, lleva a más desigualdades entre los integrantes; México es el país más afectado porque la política neoliberal para reducir el déficit público, así como el déficit del sector externo y la contención salarial llevó a reducir parte de la estructura productiva.

La primera asimetría es al tener Estados Unidos una economía diez veces más grande que la de Canadá y veinte veces más que la de México, el volumen de producción industrial de México representa solo un catorce por ciento de la de Estados Unidos y su población económicamente activa representa dieciocho por ciento de la empleada en estados Unidos, y en este último país la productividad es ocho veces más que la de México y los salarios son doce veces más altos; la tercera asimetría es que en el acuerdo no se tomó en cuenta las opiniones de las sociedad de cada país porque se firmo el tratado en base a las estrategias de las empresas y por último no se tomo en cuenta los derechos laborales para movilizarse libremente la fuerza de laboral a lo ancho de la región conformada.

Los resultados en el primer año de entrada en vigor del TLC logro solamente agudizar los problemas productivo. El TLC es un resultado lógico, dado los propósitos del gobierno mexicano de atraer capitales al país, y de alcanzar una inserción en el ámbito internacional; que se combinaron con el interés de la Inversión Extranjera Directa de aprovechar la mano de obra barata y por otro, responder a las necesidades de inversión de mano de obra barata y de mantener su predominio sobre los países de América Latina.

2.2 PRINCIPIOS FUNDAMENTALES DEL TLC

El principio fundamental del TLC, en cuanto a exportaciones como importaciones es el siguiente *“los bienes importados de un país miembro del TLC, de otro de ellos, no serán objeto de discriminación”*.

Estas disposiciones establecen las reglas relativas a los aranceles y otros cargos, como son, cuota, licencias permisos y requisitos de precios a importaciones o exportaciones que regirán al comercio de bienes.

ELIMINACION DE ARANCELES

En el TLC se dispone la eliminación progresiva de todas las tasas arancelarias sobre los bienes que sean considerados provenientes de América del Norte. Para la mayoría de los bienes, las tasas arancelarias vigentes serán eliminadas de manera gradual, en cinco o diez etapas anuales iguales.

Las tasas aplicables a unas cuantas fracciones arancelarias correspondientes a productos sensibles, se eliminarán en un plazo mayor hasta en quince reducciones anuales iguales. Se tomarán como punto de partida las tasas vigentes al 1 de julio de 1991, incluidas las del Arancel General Preferencial (GPT) de Canadá y las del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de los Estados Unidos.

Para los productos importados a México, los programas de eliminación gradual de aranceles son generalmente de tres tipos: para aquellos bienes designados en el TLC con la categoría “A”, que en la mayoría de los casos corresponden a bienes que no se producen en el país, el arancel se eliminó de forma inmediata el 1 de enero de 1994.

Para los bienes designados bajo las categorías “B” o “C”, que abarcan la mayoría de los bienes que sí se producen en nuestro país, la eliminación de impuestos a la importación tendrá lugar en cinco o diez etapas anuales. En otras palabras, para estos productos los aranceles correspondientes se reducirán en una quinta o una décima parte del arancel inicial cada 1 de enero a partir de 1995, hasta eliminarse por completo el 1 de enero de 1998 o de 2003, respectivamente.

RESTRICCIONES A LAS IMPORTACIONES

Los tres países eliminarán las prohibiciones y restricciones cuantitativas tales como cuotas o permisos de importación que se aplican en la frontera.

Sin embargo, cada país miembro se reserva el derecho de imponer restricciones en fronteras limitadas, por ejemplo, para la protección de la vida o la salud humana, animal o vegetal o del medio ambiente. Existen además reglas especiales que se aplican a productos agropecuarios, automotrices, energía y textiles.

El TLC prohíbe la adopción de nuevos programas de exención arancelaria o de devolución de aranceles, con base en requisitos de desempeño, los programas existentes en México se eliminarán a más tardar el primero de enero del 2001.

IMPUESTOS A LA EXPORTACION

El TLC prohíbe fijar impuestos a la exportación excepto cuando éstos también se apliquen a los bienes que se distinguen al consumo interno. Se prevén algunas excepciones que permitirán a México aplicar impuestos a la exportación para hacer frente a la escasez grave de alimentos y bienes de consumo básico.

- ✦ No deberán reducir la producción de la oferta de este producto que se ponga a disposición de otros países miembros del TLC por debajo del nivel existente durante los tres años anteriores u otro periodo acordado.
- ✦ No deberán imponer un precio mayor a las exportaciones a otro país miembro del TLC que el precio interno.

El TLC permite a las personas de negocios sujetas a disposiciones sobre entrada temporal del TLC, introducir a territorio de los países miembros, sin pago de arancel y por un periodo limitado, equipo profesional e instrumentos de trabajo.

Estas reglas se aplican también a la importación de muestras comerciales de cierta clase de películas publicitarias y a los bienes que se importen con fines deportivos, de exhibición y demostración.

Otras reglas disponen que para 1998 reingresarán con excepción arancelaria todos los bienes que se hayan sometido a reparaciones o modificaciones en otro país miembro del TLC, que serán objeto de trato arancelario preferencial.

Se establecen principios y reglas para el mercado del país de origen, estas disposiciones tienen como objetivo reducir los costos innecesarios y facilitar el flujo comercial dentro de la región, asegurando además que los compradores obtengan información precisa sobre el país de origen de los bienes.

SECTOR PUBLICO

El TLC abre sobre una base no discriminatoria, una parte significativa del mercado de compras del sector público de cada uno de los países del TLC para los proveedores de los otros países, para bienes, servicios y obra pública del TLC.

El TLC abarca las compras efectuadas por dependencias, y empresas de gobierno federal.

El TLC se aplica a las adquisiciones de las dependencias del gobierno federal cuyo monto supone los siguientes valores:

- ⇒ cincuenta mil dólares para bienes y servicios
- ⇒ 6.5 millones de dólar para obra pública

El TLC se aplica a las adquisiciones de las empresas públicas cuyo monto excede los siguientes valores:

- ⇒ 250 mil dólares para bienes y servicios

🏠 8 millones de dólar para obra pública

Para México la aplicación de ésta sección se llevará a cabo gradualmente, durante un periodo de transición.

Los tres países establecerán un comité para que apoye a la micro, pequeña y mediana empresa a identificar las oportunidades de compras en los países miembros del TLC.

INVERSION

El TLC elimina barreras importantes a la inversión, otorga garantías básicas a los inversionistas de los tres países y establece un mecanismo para la solución de controversias que pudieran surgir entre tales inversionistas y un país del TLC.

Cada país otorga a los inversionistas de un país del TLC y a las inversiones que ellos realicen, trato no menos favorable que el que otorga a sus propios inversionistas (trato nacional) o a los inversionistas de otros países (trato de nación más favorecida).

En lo que toca a las disposiciones estatales, provinciales o municipales se entenderá como trato nacional el no menos favorable que el trato más favorable que otorgue a sus propios inversionistas. Asimismo, cada país otorgará a las inversiones de inversionistas de países del TLC trato justo equitativo, así como plena seguridad y protección acordes al derecho internacional.

TRANSFERENCIAS

Los inversionistas de un país miembro del TLC podrán convertir la moneda de curso legal en divisas, al tipo de cambio que prevalezca en el mercado, de sus ganancias, ingresos derivados de la venta, pago de prestamos u otras transacciones relacionadas con una inversión. Cada país miembro del TLC asegurará que estas divisas puedan transferirse libremente.

Los objetivos de México en la negociación de estas reglas fueron los siguientes:

- ⇒ Establecer reglas de origen que combinen en forma equilibrada la posibilidad de utilizar insumos no regionales con el otorgamiento de los incentivos de la producción y el abastecimiento de insumos de América del Norte y en particular en México.
- ⇒ Establecer reglas claras para que a su aplicación, tanto los exportadores como por las autoridades arrojasen resultados previsibles.
- ⇒ Reducir los obstáculos administrativos para los importadores y exportadores que realicen actividades comerciales dentro del TLC.⁹

2.3 POLITICA ARANCELARIA

Gracias a los tratados de libre comercio suscritos por México, los productores e inversionistas nacionales y extranjeros tienen certidumbre acerca del curso futuro de la política de importación para buena parte del comercio de nuestro país.

El diseño de la política comercial en los próximos años en los sectores deberá promover la competitividad de la planta productiva nacional. En primer lugar, en la medida en que afecta la posibilidad de acceso e insumos competitivos provenientes de otras regiones, la política arancelaria será un determinante importante del costo de la producción en México respecto al costo en nuestros socios comerciales, especialmente América del Norte. En segundo lugar, la política arancelaria influirá sustancialmente sobre las posibilidades de diversificar nuestro comercio. Finalmente, la política arancelaria también afectará el potencial del país para atraer inversiones extranjeras directas provenientes de países con los que no se han suscrito tratados de libre comercio. Esto último se debe a que, con frecuencia, para que empresas extranjeras lleven a cabo inversiones directas, es necesario que previamente hayan podido establecer una presencia en el mercado nacional a través del comercio.

⁹Serra Puche Jaime "Conclusiones de la negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos". Secofi. 1991.

Las acciones a desarrollar son las siguientes:

Las consideraciones anteriores apuntan a la necesidad de diseñar una política arancelaria que equilibre cuatro objetivos:

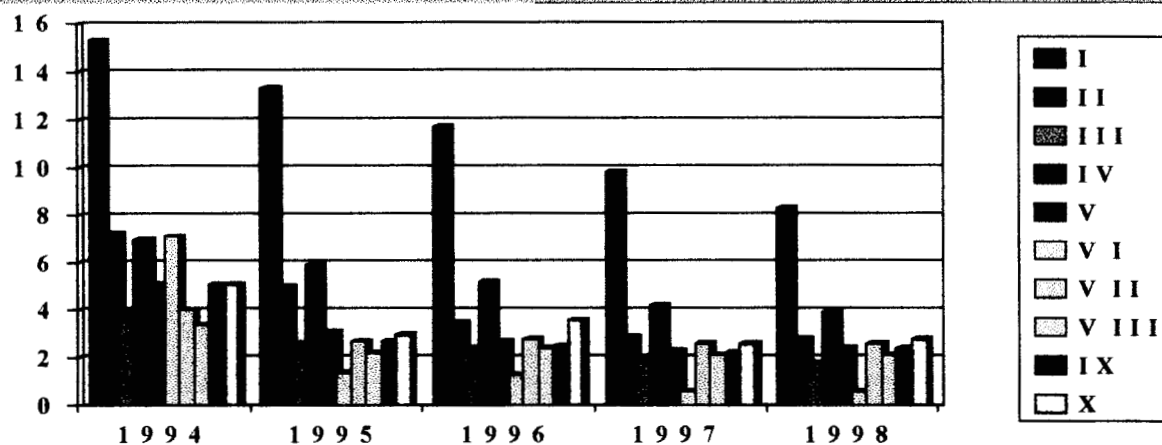
- ❖ Mejorar el acceso de los productos nacionales a los mercados externos, mediante la obtención de ventajas recíprocas a la apertura del mercado nacional;
- ❖ Fortalecer la competitividad de largo plazo de la industria nacional en relación a nuestros principales socios comerciales mediante el acceso a insumos competitivos;
- ❖ Promover la inversión extranjera, tanto de países con los que México ha suscrito tratados comerciales como del resto del mundo;
- ❖ Mantener la congruencia del tratamiento arancelario aplicado a diferentes eslabones de las cadenas productivas.¹⁰

Esto sea visto reflejado en la estructura arancelaria del sector manufacturero para el periodo 1994-1998 han tenido una disminución significativa las ramas que integran al sector, como podemos observar en la gráfica los sectores de alimentos, bebidas y tabaco, textiles (I), artículos de vestir e industria del cuero, química (IV) y productos minerales no metálicos (VI) que en 1994 registraban un arancel promedio de importación relativamente alto se vieron beneficiados con las medidas implantadas por los Gobiernos que están suscritos al Tratado de Libre Comercio. La rama (I) pasó de un arancel promedio del 15.3 al 8.3 lo significó una disminución del 45.8%, la rama (IV) en 1994 tenía 7.0 y para 1998 2.8 con una disminución del 44.3%, la rama (VI) esta es una de las ramas que tuvo un descenso muy importante del 91.5% ya que de 7.1 cambio a 0.6 ver cuadro 2.1.

¹⁰ Programa de Política Industrial y Comercio Exterior. Poder Ejecutivo Federal 1995-2000.

Cuadro 2.1
ESTRUCTURA ARANCELARIA DEL SECTOR MANUFACTURERO
1994-1998

Concepto	1994	1995	1996	1997	1998
Arancel promedio de importación por sector					
Alim, beb y tabaco.	15.3	13.3	11.7	9.8	8.3
Textiles, art. de vestir e ind. del cuero	7.2	5.0	3.5	2.9	2.8
Papel, imprenta e ind. editorial	4.0	2.6	2.4	2.0	1.8
Química	7.0	5.9	5.2	4.2	3.9
Productos plásticos y de caucho	5.1	3.1	2.7	2.3	2.4
Fabricación de otros produc. Mine. no metálicos	7.1	1.4	1.3	0.6	0.6
Siderurgia	4.0	2.7	2.8	2.6	2.6
Minerometalurgia	3.4	2.2	2.4	2.1	2.1
Productos metálicos, maquinaria y equipo	5.1	2.7	2.5	2.2	2.4
Otras industrias.	5.1	3.0	3.6	2.6	2.8



Fuente: Secretaría de Comercio Exterior

CAPITULO 3

LA APERTURA COMERCIAL Y SUS REPERCUSIONES EN EL SECTOR MANUFACTURERO



3.1.- CAMBIOS EN EL VOLUMEN Y LA ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA.

A) El crecimiento del PIB de la producción manufacturera.

Una de las características del sector manufacturero es la heterogeneidad de su estructura productiva, esto tiene como resultado un desarrollo regional desigual, una asimétrica absorción del empleo y una escasa articulación en la producción de mercancías.

La producción manufacturera ha combinado, a lo largo de su desarrollo, períodos de auge y recesión, a su vez, este ciclo económico ha provocado una expansión desordenada y desigual, así como contracciones cuyos efectos recaen, sobre todo, en las pequeñas estructuras productivas.

El crecimiento del producto interno bruto del sector manufacturero en la década de los ochenta se situó en una tasa media de crecimiento anual de alrededor del 2%, lo

cual significó una caída de casi tres cuartas partes del crecimiento registrado en la década de los setenta. Este desempeño del sector manufacturero se puede explicar a partir de las siguientes consideraciones:

- ⇒ Se da una contracción de la demanda a nivel internacional, las economías desarrolladas entran en recesión y los países periféricos tienen una abultada deuda externa, que restringen la demanda y aumentan su capacidad ociosa en la planta productiva.
- ⇒ Escasez de divisas, lo cual repercute y presiona al tipo de cambio debido a la excesiva demanda de divisas frente a una limitada oferta, es decir, para mantener los niveles de crecimiento de la producción, así como la utilización de la planta productiva los empresarios requieren de divisas, sobre todo en el caso de la gran industria que cuenta con un alto componente importado en su proceso productivo y ante una liquidez de los mercados financieros internacionales tenderán a aumentar su capacidad ociosa y disminuir su nivel de producto; así como también por la caída de los precios internacionales del petróleo que representó una caída en la entrada de divisas.
- ⇒ Contracción de la demanda interna, a partir de los desequilibrios estructurales del sector productivo; excesivo endeudamiento externo, déficit fiscal, déficit en balanza de pagos, inflación y desempleo.
- ⇒ Excesiva intervención del Estado, ya que éste participaba en casi todos los sectores productivos, distorsionando los precios de mercado por la instrumentación indiscriminada de subsidios a la producción y al consumo.

En 1983, se instrumentaron políticas de ajuste de corte ortodoxo y de corto plazo, a través de la concertación entre gobierno, empresarios y trabajadores. El crecimiento del producto manufacturero fue en 1985, en donde se tuvo una tasa de crecimiento de alrededor del 6% pese a la caída en el empleo y en la productividad el sector manufacturero mantuvo e incremento su participación en las exportaciones como resultado de las dos devaluaciones (1982 y 1986) que se registraron en la década y después de un déficit en la balanza comercial -punto que se abordará más adelante- se pasó a un superávit en los años de 1983 a 1987¹.

¹ SECOFI, "El cambio estructural de la industria y el comercio exterior 1982-1988", México 1988.

La recuperación de la industria manufacturera surge a partir de la segunda caída internacional del precio del petróleo, en donde las autoridades asumen lo inconveniente y pernicioso que resulta ser monoexportador (petróleo), ya que se tiene una alta vulnerabilidad externa ante los vaivenes de la demanda internacional.

En 1987, el PIB manufacturero inicia una lenta tendencia ascendente, llegando a presentar en 1989, una tasa de crecimiento de alrededor del 7.9%, siendo ésta la tasa más alta registrada en la década de los ochenta.

Es en la administración Salinista cuando se empiezan a dar los primeros síntomas de recuperación económica, la cual está asociada a un precario éxito de las políticas de ajuste implementadas en el sexenio anterior, cuyos primeros resultados fueron: una considerable reducción de la participación del Estado, vía desincorporación de empresas públicas; una disminución en el déficit presupuestal, a través de una importante reforma fiscal y una mayor apertura económica.

En los primeros tres años de la década de los noventa, se observa una desaceleración en el ritmo de crecimiento del PIB manufacturero, que de representar una tasa de crecimiento de alrededor del 6.8% en 1990, cayó drásticamente para ubicarse en 1993 en una tasa de 0.7%, para el periodo de 1994-1998 su participación se aceleró a 12% en comparación de 5.5% que registró en 1990-1994. (ver cuadro 3.1).

Esta tendencia descendente del PIB manufacturero se explica, en parte, por una fuerte disminución de la participación del sector público en la actividad económica, la desincorporación de empresas públicas en 1993, significó alrededor del 80% respecto al universo que se tenía en 1983, esta reducción importante del sector paraestatal coadyuvó al deterioro de la demanda interna, así como, la contracción del gasto público con el objeto de mantener las finanzas públicas sanas.

También la situación del desempleo se agravó debido al adelgazamiento del sector público que anteriormente amortiguaba la disminución del empleo en el sector privado, en particular el del propio sector manufacturero el de representar un crecimiento del 7% en 1990, cayó vertiginosamente en 1993 registrando una tasa negativa del 5%, esto crea incertidumbre en la toma de decisiones de aumentar la inversión por parte del sector privado.

La menor participación del Estado en la economía significó también una menor inversión pública, lo cual rompe con el esquema tradicional del Estado como promotor del desarrollo.

CUADRO 3.1
PARTICIPACION DEL SECTOR MANUFACTURERO
EN EL PIB NACIONAL 1987 – 1998
(millones de pesos a precios de 1993)

Años	PIB Total	PIB Manufacturero	Variación %	Participación %
1987	1,029,767	172,365	2.6	16.7
1988	1,042,981	178,416	3.5	17.1
1989	1,085,801	192,501	7.9	17.7
1990	1,141,999	205,525	6.8	18.0
1991	1,190,132	212,427	3.4	17.8
1992	1,232,276	221,427	4.2	18.0
1993	1,256,196	219,934	- 0.7	17.5
1994	1,206,135	228,892	4.1	19.0
1995	1,131,753	217,582	- 4.9	19.2
1996	1,190,076	241,152	10.8	20.3
1997	1,270,744	265,113	9.9	20.9
1998	1,333,637	284,554	7.3	21.3

Fuente: Producto Interno Bruto Trimestral INEGI Febrero 2000.

Para el año de 1995 disminuyó el PIB del sector manufacturero en 4.9%, sin embargo, en 1996 registro un incremento notable del 10.8%, alcanzando una participación en el producto interno bruto nacional del 20.3%, en 1997 y 1998 registró variaciones positivas de 9.9% y 7.3% respectivamente. (véase cuadro 3.1.), la expansión de la industria manufacturera fue particularmente notable en 1996 y 1997 la recuperación de la producción manufacturera abarcó a la mayoría de sus ramas de actividad, con excepción de algunas que se rezagaron en cuanto a su modernización desde antes de la crisis económica de 1994. Esto dio lugar a una importante expansión de la producción y dio lugar a un uso más intensivo de la capacidad instalada.²

B) Los cambios de la estructura del PIB manufacturero.

Un aspecto importante del sector es analizar, la evolución de las distintas divisiones que integran al Producto Interno Bruto manufacturero. El crecimiento de la industria manufacturera ha tenido ciclos recurrentes de auge y contracción, lo cual está asociado al comportamiento de las diversas ramas productivas que constituyen a la industria manufacturera.

² Banco de México, Informe Anual 1997.

CUADRO 3.2
COMPORTAMIENTO DEL PIB POR DIVISION PRODUCTIVA DEL SECTOR
MANUFACTURERO 1989-1998
(tasas de crecimiento con respecto al mismo periodo del año anterior)

		1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Industria manufacturera		7.2	6.8	3.4	4.2	-0.7	4.1	-4.9	10.8	10.0	7.4
I	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	7.7	3.1	3.2	4.1	3.1	3.3	0.0	3.3	3.2	6.4
II	Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	3.3	2.8	2.6	-0.1	-2.7	1.1	-6.3	15.7	10.3	4.1
III	Industria de la madera y productos de madera	-1.5	-1.3	0.7	2.8	-2.5	1.9	-7.8	6.9	6.8	2.2
IV	Papel, productos de papel, imprentas y edit.	7.1	4.5	3.8	3.5	-2.0	2.9	-7.6	1.3	12.7	4.7
V	Sustancias químicas; derivados del petróleo; productos de caucho y plásticos	9.2	5.2	1.0	1.8	-1.7	3.4	-0.9	6.6	6.8	5.4
VI	Productos de minerales no metálicos.	4.9	6.4	3.6	6.3	2.7	4.6	-11.7	8.1	5.9	6.9
VII	Industrias metálicas básicas	2.5	8.0	-4.8	1.5	3.2	6.2	4.1	18.8	11.2	3.9
VIII	Productos metálicos, maquinaria y equipo	11.1	13.4	8.1	6.2	-4.1	6.7	-10.3	22.3	19.2	11.9
IX	Otras industrias manufactureras	8.4	8.8	-0.8	16.1	-2.5	2.2	-10.2	14.4	10.5	10.8

Fuente: Producto Interno Bruto trimestral INEGI febrero 2000.

El comportamiento dinámico que presenta el (cuadro 3.2), nos muestra una variación importante en las distintas divisiones. En particular, de la rama IX (otras industrias manufactureras) que refleja un importante crecimiento de 1991 a 1998, ya que pasó de una tasa negativa del 0.8 % en 1991, a una tasa de crecimiento positiva del 10.8% en 1998. Sin embargo, el conjunto de las divisiones respecto al total del crecimiento manufacturero cayó durante el primer año (1995) de operación del Tratado de Libre Comercio; todas las divisiones mostraron una tendencia negativa. Antes del TLC (1989 1993)- algunas de las ramas habían registrado decrementos, sin embargo, hubo algunas que se mantenían con crecimiento como es el caso de las ramas I, II, IV, V, VI y VIII, la caída en la participación relativa de la división IV industria de papel, imprenta y editorial fue una de las más drásticas en el período ya que de representar en 1989, una tasa de crecimiento del 7.1% cayó en 1993, a una tasa negativa de alrededor del 2% y la división de productos metálicos, maquinaria y equipo paso de 11.1% en 1989 a un decremento del 4.1%.

Lo anterior ha estado asociado a un reflejo de carácter coyuntural como fue la crisis que se experimentó en casi todos los países en la década de los ochenta, así como la crisis de 1994 que ha sido producto de las secuelas de las anteriores crisis han dejado como resultado la reducción del financiamiento externo, así como, una disminución de la demanda interna y una contracción del consumo del sector público que afectó el comportamiento de la actividad económica en su conjunto. Esta tendencia descendente con pequeños espasmos de recuperación también se asocia a una política de mayor apertura económica que filtra la demanda interna hacia importaciones de bienes de consumo inmediato y a la escasa competitividad que tiene

la industria mediana y pequeña que depende en su gran mayoría del consumo interno.

227568

En el periodo de 1996–1998 hubo una partición de las nueve divisiones que integran el sector manufacturero muy importante, todas las divisiones presentaron incrementos en sus tasas, dentro de este periodo destacan por sus niveles participativos la división II textiles, prendas de vestir e industria del cuero, la división VII productos metálicos, maquinaria y equipo y la IX otras industrias manufactureras.

Como se ha observado en el cuadro 3.2, la evolución al interior de la industria manufacturera ha variado en forma considerable dependiendo de la división que se trate, la división VIII que incluye productos metálicos, maquinaria y equipo creció de manera desproporcionada al resto de las divisiones e incluso al conjunto de la industria manufacturera, ya que tiene un crecimiento por encima del 10% en los años de 1996, 1997 y 1998, situación que se refleja en una recuperación del conjunto de la economía. En general el sector en esos años presenta un crecimiento promedio del 9.4 por ciento y la división VIII tuvo un crecimiento promedio del 13.4 por ciento, la más alta desde 1980.

La recuperación limitada en los primeros años de la década de los noventa explica el comportamiento del 5.8% y 3.4%, en los años 1990 y 1991, respectivamente, del sector manufacturero. El producto manufacturero en 1993, registró una caída del -0.7 por ciento y, para 1994, tiene una recuperación del 4.1 por ciento, en ese año muestran los síntomas de adaptación de las empresas al interior del sector y destacan las ramas que adquirieron mayor importancia como fueron las actividades de textiles, editoriales y productos químicos. Esa situación destaca el carácter heterogéneo de las industrias fragmentadas sin que exista una relación ordenada de las empresas mexicanas que pudieran establecer y coordinar acuerdos conjuntos para exportar las manufacturas en forma más eficiente, para evitar la dispersión de esas actividades ver cuadro 3.2.

La depresión por la que transito el sector manufacturero ha contribuido a que su participación en el Producto Interno Bruto disminuya, lo que se podría caracterizarse como un proceso de desindustrialización, que obedece al proceso de liberación de las importaciones, para enfrentar el control de la inflación y el déficit fiscal, así también para hacer frente a la sobrevaluación del tipo de cambio y enfrentar los problemas financieros para invertir en las actividades productivas.

Cabe destacar, la capacidad de la industria manufacturera para producir y comercializar sus mercancías y participar en el comercio internacional. En el cuadro 3.3 se puede observar la evolución y participación en el PIB.

A diferencia de las contradicciones señaladas la participación del producto manufacturero en el producto global, fue de alrededor del 18.2% (ver cuadro 3.3) en promedio de 1990 a 1998. Sin embargo, ello no significó que mantuviera una tendencia estable en su tasa de crecimiento, sino que se dieron modificaciones al interior del propio sector, es decir, las diversas divisiones que integran la industria manufacturera tuvieron un desempeño desigual y una desarticulación de la industria intensiva en bienes de capital y las intensivas en mano de obra o la existencia de empresas modernas (de punta) frente a empresas tradicionales y más aún de las unidades económicas artesanales.

Estas características ilustran los rezagos tecnológicos que coexisten en la planta industrial manufacturera, a pesar de ello la participación de las ramas manufactureras con tecnología moderna mostraron una dinámica más lenta e inestable marcando las diferencias de productividad al interior de las ramas productivas.

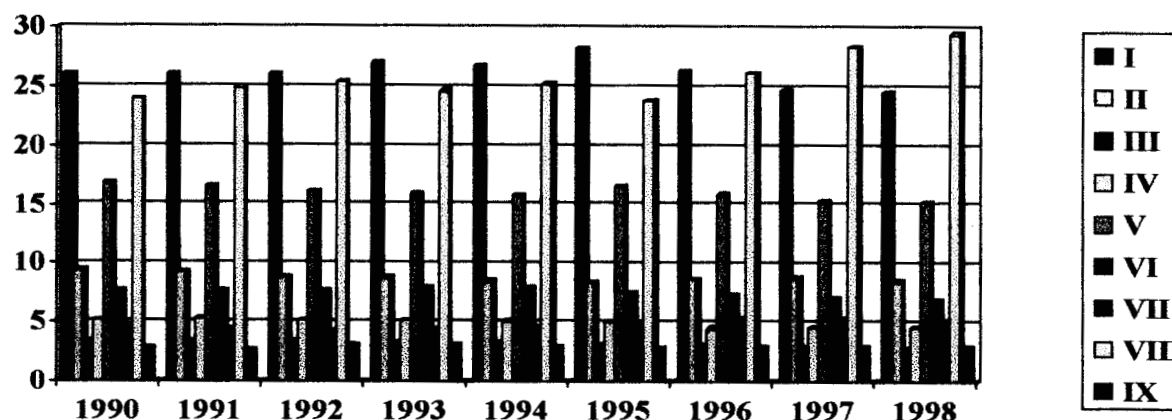
Es importante analizar los cambios en la composición de la industria manufacturera, es decir, destacar las ramas industriales y su comportamiento en el sector, algunas de ellas se han mantenido, otras han disminuido su participación o han sido desplazadas por otras actividades, como es el caso de la terciarización informal, fenómeno que se intensificó ante la crisis de la década de los ochenta.

Se observa que en 1990 cuatro divisiones de la industria manufacturera aportaban alrededor del 74.3% del Valor Agregado de la producción del sector. En este sentido, presentamos el comportamiento en orden de importancia, de las siguientes divisiones:

1. Alimentos, bebidas y tabaco (I).
2. Productos metálicos, maquinaria y equipo (VIII).
3. Química, derivados del petróleo, caucho y plástico (V).
4. Productos metálicos, maquinaria y equipo (VII).

CUADRO 3.3
PARTICIPACION POR RAMA DE ACTIVIDAD
EN EL PIB MANUFACTURERO 1994 – 1998
(Estructura porcentual)

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	T.M.C.A*
Industria manufacturera		100	100	100	100	100	100	100	100	100	1990-1998
I	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	26.0	26.0	26.0	27.0	26.8	28.2	26.3	24.7	24.5	3.8
II	Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	9.4	9.3	8.9	8.8	8.5	8.4	8.7	8.8	8.5	3.3
III	Industria de la madera y productos de madera.	3.4	3.4	3.3	3.2	3.2	3.1	3.0	2.9	2.8	1.7
IV	Papel, productos de papel, imprentas y edit.	5.2	5.3	5.2	5.2	5.1	5.0	4.5	4.6	4.6	2.8
V	Sustancias químicas; derivados del petróleo; productos de caucho y plásticos.	16.9	16.5	16.1	15.9	15.8	16.5	15.9	15.4	15.2	3.2
VI	Productos de minerales no metálicos.	7.6	7.6	7.7	8.0	8.0	7.5	7.3	7.0	6.9	3.3
VII	Industrias metálicas básicas.	4.7	4.4	4.2	4.4	4.5	4.9	5.3	5.3	5.2	6.1
VIII	Productos metálicos, maquinaria y equipo.	23.9	24.9	25.4	24.6	25.2	23.8	26.2	28.4	29.5	8.0
IX	Otras industrias manufactureras.	2.8	2.7	3.0	3.0	2.9	2.8	2.9	2.9	2.9	5.0
Participación promedio en el PIB nacional		18.0	17.9	18.0	17.5	17.4	17.7	18.6	19.2	19.6	18.2



Fuente: Producto Interno Bruto trimestral INEGI febrero 2000.

*Tasa media de crecimiento anual

Es importante destacar que las divisiones que tuvieron tasas importantes de crecimiento (T.M.C.A) dentro del periodo 1990-1998 fueron: productos metálicos, maquinaria y equipo (VIII) con 8.0%, industrias metálicas básicas (VII) 6.1% y las otras manufacturas (IX) 5.0%. Hay ramas que matuvieron crecimientos inferiores como son: productos alimenticios, bebidas y tabaco (3.8%), textiles, prendas de vestir e industria del cuero (3.3%), sustancias químicas; derivados del petróleo, caucho y plásticos (3.2%) y productos minerales no metálicos con (3.3%)

Como se observa el crecimiento de cada una de las ramas del sector manufacturero en el periodo de 1990-1998 no ha sido muy significativo ya que su participación promedio durante el periodo analizado en el PIB fue del 18.2%.

Este comportamiento obedece en buena medida a la nueva política industrial aplicada, en donde se fomentó la creación de empresas micro, pequeñas y medianas capaces de abastecer la demanda inmediata de insumos (de baja composición técnica) al mercado, así como al consumo de manufacturas que en su proceso de producción tienen un bajo componente importado. Fomento a las exportaciones manufactureras, sobre todo en los sectores tradicionales o en ramas en donde se tienen ventajas comparativas.

La tendencia de recuperación del sector manufacturero, debe responder al comportamiento de su capacidad productiva, en su incidencia en los demás sectores productivos, en su capacidad de arrastre al conjunto de la economía y su respuesta a la competencia internacional. Esta mayor capacidad de la industria deberá incluir un aumento de la inversión que privilegie la absorción de la fuerza de trabajo, pero no en detrimento de la inversión en bienes de capital, innovaciones tecnológicas e insumos intermedios; incrementar la productividad sin que ello signifique un aumento de la capacidad ociosa y un esfuerzo mayor de la fuerza de trabajo, por el contrario, significa hacer un uso eficaz de la planta productiva, llevar a cabo una asignación eficiente de los recursos e incorporar nuevas técnicas que permitan al sector industrial liderar el desarrollo económico y buscar una mayor equidad en la distribución del ingreso.

Si el objetivo de las políticas gubernamentales es alcanzar el crecimiento económico, deberán incluir medidas e instrumentos de política económica que fomenten el incremento de la producción industrial, en el sentido de que ésta tiene un arrastre importante en el conjunto de la economía, es decir, aplicar políticas que fomenten la inversión, a través de políticas tributarias que incentiven a las nuevas inversiones; cuotas y aranceles preferenciales para la incorporación de tecnologías, renovación de maquinaria y equipo, entre otras.

3.2 COMERCIO EXTERIOR Y BALANZA COMERCIAL DE LAS MANUFACTURAS

Con el TLC de Norteamérica, las exportaciones totales de México aquella región crecieron 131% en los últimos cinco años. En 1998 ascendieron a 103 millones de dólares, aproximadamente 87% del total de las exportaciones. De este resultado, sin embargo, no todo se puede explicar por la sola presencia de la liberalización gradual del comercio, de las barreras arancelarias o la mayor disposición de importaciones de la región, sino que también está pendiente el evaluar cómo las mayores

exportaciones se pueden explicar por el papel que ha jugado el tipo de cambio.³ Además, con el TLC se propició que se importará más para lograr un mayor nivel de ventas al exterior, logrando incluso que se revirtiera el déficit comercial que se tuvo en los primeros años de esta década.

Cuando México inició formalmente el TLC se pensaba que se iba a iniciar con un tipo de cambio subvaluado con el fin de fomentar las exportaciones. De hecho, en aquel entonces imperaba un tipo de cambio, que operaba con una banda de deslizamiento, régimen que tuvo que ceder frente a la fuga de divisas que dieron los desequilibrios de la cuenta corriente.

El tipo de cambio final se devaluó y de manera indirecta se fomentaron las exportaciones. En 1995 fue el año en que crecieron las ventas al exterior en su variación anual durante todo esta década avanzaron en 31%, mientras que las importaciones cayeron 9%, disminuidas por medidas deflacionarias que frenaron su demanda.

El crecimiento de las exportaciones e importaciones a Norteamérica para el periodo 1994-1995 crecieron a una tasa media anual del 17% y 14% respectivamente.⁴

El desempeño de las exportaciones manufactureras mexicanas es calificado frecuentemente como favorable dado su alto ritmo de crecimiento, que ha resultado superior al del PIB durante los últimos años. Si bien es claro que factores como la apertura comercial, el TLCAN e incluso la crisis de 1995 apoyaron el avance de las exportaciones manufactureras, éstas se encuentran concentradas en un número limitado de ramas que han logrado fortalecer su presencia en los mercados

internacionales, en particular en el de Estados Unidos, aprovechando las ventajas competitivas que presenta la industria mexicana. Gozar de ventajas competitivas respecto a nuestros socios comerciales es lo que brinda fortaleza exportadora, dándole un carácter permanente al establecer un rango de especialización de comercio exterior en algunas ramas productivas.⁵

En 1997 la exportación total de mercancías mexicanas aumento a unos 110 400 millones de dólares de los cuales alrededor de 95 6000 millones correspondieron a

³ Excelsior. Sección Financiera 20 de febrero de 1999.

⁴ Jaime Arias Hernández. "Supera la Devaluación al TLC como Motor de Exportaciones Excelsior, Sección Financiera, Febrero 1999.

⁵ Revista Situación Económica de la economía Mexicana marzo 1996.

envíos manufactureros, los ingresos por exportaciones de manufacturas se estimaron en 45 000 millones de dólares. Sin embargo, la participación ascendente del país en el comercio internacional contrasta con los rezagos persistentes en varios indicadores claves del desarrollo económico. En 1990 y 1995, por ejemplo, el ingreso por habitante fue 1% y 4.8% inferior respectivamente al de 1980 de este año a 1995 además el PIB global y el producto manufacturero crecieron a un ritmo promedio anual de 1.7%, pero la población aumento a uno de 2.1% la remuneración media por persona ocupada en la manufactura medidos en dólares por hora, retrocedieron a los niveles de 1989.⁶

El desarrollo de la planta productiva nacional es todavía insuficiente el aumento constante de su participación en los flujos de comercio mundial no ha tenido una correspondencia positiva en las remuneraciones salariales de la industria manufacturera ni el ingreso medio del conjunto de la población.

Durante el periodo de 1990-1994 el ritmo de crecimiento exportador aumentó, sin embargo, hubo un incremento mayor de las importaciones dado que la política de consolidación de la apertura comercial como vía para modernizar a la planta productiva y abatir la inflación así como la política de tipo de cambio fijo, creaban un panorama de facilidades para importar desde bienes de consumo hasta bienes de capital.

Si analizamos la balanza comercial observamos que son las exportaciones de maquiladoras las que superan a partir de 1991 a las realizadas por el sector manufacturero además son las que ayudan a reducir el déficit comercial pues sus exportaciones son las más dinámicas, porque si deducimos el superávit comercial obtenido de las maquiladoras, el déficit comercial se amplía el cual es generado principalmente por el sector manufacturero al generar el mayor monto de las importaciones y no así de exportaciones.

El déficit de la balanza comercial se mantuvo hasta 1994 y para su financiamiento se recurrió al ahorro externo vía inversión extranjera la cual no necesariamente se dirigió al aparato productivo sino más bien a la especulación dadas las altas tasas de interés. El déficit estuvo centrado en el intercambio de productos manufactureros debido al aumento significativo en el ritmo de crecimiento de las exportaciones de este sector provenientes tanto de las ventas maquiladoras como de las no maquiladoras y agropecuarios. Por lo que respecta a las importaciones de bienes

⁶ Poder Ejecutivo Federal. Tercer Informe de Gobierno. México 1997. Pag. 61

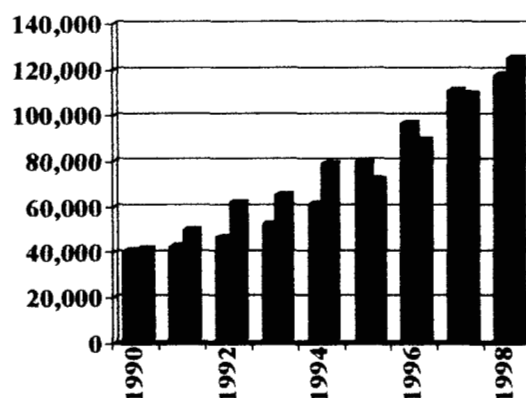
intermedio de capital se incrementaron significativamente al igual que los bienes de consumo debido al TLC. Las ventas de mercancías al exterior estuvieron

conformadas en un 82% por bienes manufactureros 4.4% de bienes agropecuarios 12.2% por productos petroleros y 64% por productos extractivos no petroleros.⁷

La devaluación del peso de diciembre de 1994 y la inestabilidad cambiaria, financiera y económica observada en la economía mexicana durante el año de 1995, el comportamiento del comercio exterior de ese año fue muy favorable como resultado de lo anterior, las exportaciones aumentaron 30.6% respecto a 1994, mientras que las importaciones disminuyeron en 8.7%, esto se debió principalmente a los productos manufacturados que superaron los 71 millones de dólares y las exportaciones petroleras se ubicaron en los 8 mil millones de dólares ver cuadro 3.4.

CUADRO 3.4
BALANZA COMERCIAL, 1990-1998
(millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones	40,711	42,687	46,944	52,700	61,555	80,367	96,737	111,194	117,947
Petroleras	10,104	8,165	8,307	7,418	7,445	8,423	11,654	11,323	7,134
No petroleras	30,607	34,522	38,637	45,282	54,110	71,944	85,083	99,871	110,813
Agropecuarias	2,162	2,373	2,112	2,504	2,678	4,016	3,582	3,828	3,797
Extractivos	617	547	356	278	357	545	449	478	466
Manufacturas	27,628	31,602	36,169	42,500	51,075	67,383	81,042	95,565	106,560
Importaciones	41,594	48,966	62,130	65,366	79,347	72,463	89,469	109,808	125,373
Bienes de consumo	5,099	5,834	7,744	7,842	9,511	5,335	6,657	9,326	11,109
Bienes intermedios	28,705	35,544	42,830	46,468	56,514	58,421	71,880	85,366	96,935
Bienes de capital	6,790	8,588	11,556	11,056	13,322	8,697	10,922	15,116	17,329
Exportaciones	40,711	42,687	46,944	52,700	61,555	80,367	96,737	111,194	117,947
Importaciones	41,594	48,966	62,130	65,366	79,347	72,463	89,469	109,808	125,373
Saldo	-883	-7,279	-15,186	-12,666	-17,792	7,914	7,268	1,386	-7,426



*Incluye maquiladoras

Fuente: INEGI, SHCP y Banco de México

■ Exportaciones
■ Importaciones

Dentro del comportamiento de la estructura de exportaciones e importaciones observamos que las exportaciones manufactureras son mayores que las agropecuarias, extractivas y petroleras, los resultados de la balanza comercial indican que México mantuvo el déficit comercial de 1990-1994. La disminución del déficit comercial en los siguientes años se debió al incremento en el valor de las exportaciones petroleras y al resto de las demás transacciones de comercio exterior.

⁷ Informe Anual del Banco de México 1993.

La composición de las exportaciones de mercancías en 1998 fue el siguiente: productos manufacturados 106,550 millones de dólares, productos petroleros 7,134 millones de dólares, bienes agropecuarios 3,797 millones de dólares y productos extractivos 466 mil millones de dólares en conjunto sumaron un total de 117,947 millones de dólares.

El valor de las importaciones de mercancías fue de 125,373 cifra superior en 14.2% a 1997. Esta tasa provino de los tres tipos de bienes que integran las importaciones la de bienes de capital aumentaron 14.6%, las de bienes intermedios 13.6% y las de bienes de consumo 19.1%. Estas tasas reflejan, en parte otros factores, la mejoría de la actividad económica y de la demanda interna, la expansión del gasto de inversión del sector privado y el dinamismo de las exportaciones. Estas últimas dan lugar a una demanda de insumos importados que se incorporan en diversas mercancías producidas internamente y que se destinan a los mercados externos. Las importaciones de bienes intermedios representaron un 77.4% de las importaciones totales, las de bienes de capital 13.8% y las de bienes de consumo 8.8%

Los bienes de capital en 1995 sumaron 8,697, los bienes de consumo se ubicaron 5,335 millones de dólares y los bienes intermedios registraron un total de 58,421, este incremento continuo en los años siguientes registró un déficit de (-7,426) millones de dólares, como resultado de las exportaciones totales de mercancías por 117,947 millones de dólares e importaciones por 125,373 millones de dólares ver cuadro 3.4.

Las importaciones se incrementan en todos los bienes, así por ejemplo: las tasas de crecimiento de los bienes de consumo en 1990 fue el 45.7%, siguiendo con decrementos importantes para los siguientes años en 1995 registró una tasa negativa del 43.9%. Los bienes intermedios en el periodo 1990-1998 mantuvieron una tendencia mixta, el menor crecimiento que tuvieron en este periodo fue en 1995 con 3.5%. Los bienes de capital registraron una tasa de crecimiento en 1990 del 42.4%, en 1994 del 20.5 y para 1998 del 14.6% esta característica no ha sido tan favorable para este período a pesar de la acelerada apertura comercial.⁸

⁸ Banco de México, Indicadores económicos, varios años.

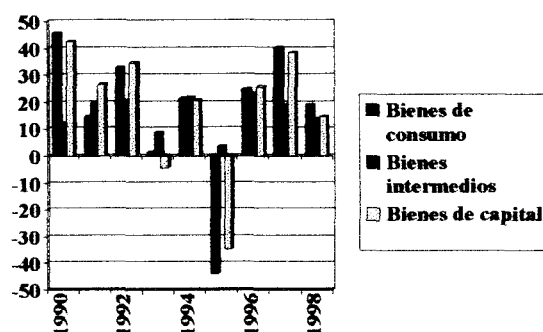
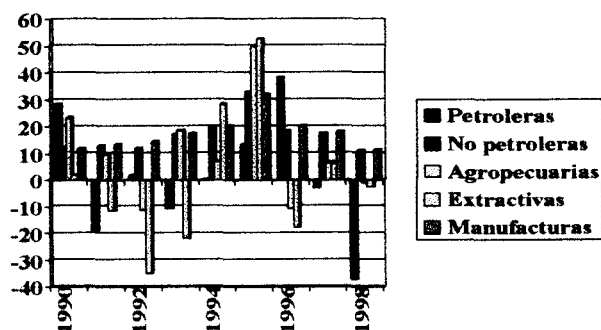
Las exportaciones totales en 1990 registraron un crecimiento del 15.75%, para el año de 1995 tuvieron un incremento importante del 30.56%, la menor tasa de crecimiento fue del 6.07% en 1998.

Para los años de 1991, 1993, 1997 y 1998 las exportaciones petroleras decrecieron en: 19.19%, 10.70%, 2.84% y 37.00% respectivamente. Los incrementos en las tasas de crecimiento se observaron en los años 1990 y 1996 y fueron del 28.29% y 36.36%. Las manufacturas mantuvieron incrementos importantes en 1994, 1995 y 1996 del 20.18%, 31.93% y 20.27% respectivamente, en 1998 la tasa de crecimiento fue del 11.50% ver cuadro 3.5.

CADRO 3.5
BALANZA COMERCIAL 1994-1998
(tasas de crecimiento)
Respecto al mismo periodo anterior

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones	15.8	4.9	10.0	12.3	16.8	30.6	20.4	14.9	6.1
Petroleras	28.3	-19.2	1.7	-10.7	0.4	13.1	38.4	-2.8	-37.0
No petroleras	12.1	12.8	11.9	17.2	19.5	33.0	18.3	17.4	11.0
Agropecuarias	23.3	9.8	-11.0	18.6	6.9	50.0	-10.6	6.6	-0.8
Extractivas	2.0	-11.3	-34.9	-21.9	28.4	52.7	-17.6	6.5	-2.5
Manufacturas	11.6	13.6	14.5	17.5	20.2	31.9	20.3	17.9	11.5
Importaciones	19.6	20.1	24.3	5.2	21.4	-8.7	23.5	22.7	14.2
Bienes de consumo	45.7	14.4	32.7	1.3	21.3	-43.9	24.8	40.1	19.1
Bienes intermedios	12.1	19.7	20.5	8.5	21.6	3.4	23.1	18.7	13.6
Bienes de capital	42.4	26.5	34.6	-4.3	20.5	-34.7	25.6	38.4	14.6

Fuente: Banco de México, Indicadores Económicos, varios números.



CUADRO 3.6
BALANZA COMERCIAL 1989-1994
(estructura porcentual)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportaciones totales	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Petroleras	24.8	19.1	17.7	14.1	12.1	10.5	12.0	10.2	6.0
No petroleras	75.2	80.9	82.3	85.9	87.9	89.5	88.0	89.8	94.0
Agropecuarias	5.3	5.6	4.5	4.8	4.4	5.0	3.7	3.4	3.2
Extractivas	1.5	1.3	0.8	0.5	0.6	0.7	0.5	0.4	0.4
Manufacturas	68.4	74.0	77.0	80.6	83.0	83.8	83.8	85.9	90.3
Importaciones Totales	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Bienes de consumo	12.3	11.7	12.5	12.0	12.0	7.4	7.4	8.5	8.9
Bienes intermedios	71.4	71.1	68.9	71.1	71.2	80.6	80.4	77.7	77.3
Bienes de capital	16.3	17.2	18.6	16.9	16.8	12.0	12.2	13.8	13.8

Fuente: Banco de México, Indicadores Económicos, varios números.

El cambio de estrategia económica provocó un cambio sustancial en la estructura de las exportaciones, y la industria manufacturera empezó a cobrar mayor importancia, desplazando a las exportaciones de petróleo crudo y a las exportaciones del sector

primario. En 1994 representó el 83.0 % del total de las exportaciones para 1998 llegó a representar el 90.0%.

La industria extractiva, disminuyó su participación de 1.72% en 1989 a 0.68 en 1995 y a sólo 0.40 en 1998. El sector agropecuario ha mostrado una tendencia irregular. En 1990 representaba el 5.31% del total de las ventas externas, proporción que disminuyó en 4.35% en 1994 y a 3.22 en 1998 ver cuadro 3.6.

Un rasgo característico de las exportaciones mexicanas es la dependencia de insumos importados. Estos representan más de la mitad de compras externas, por lo que México tiene que importar para poder exportar. Su participación ha ido en aumento gradualmente; en 1989 representaban el 53.01% del total de las importaciones, incrementándose hasta alrededor del 80% en los últimos años.⁹

La participación de los bienes de consumo en el total de las comprar al exterior ha sido en 1989 de 19.89%, para 1994 registró 11.99% en 1998 alcanzó un mínimo de 8.86%. A raíz de la apertura las importaciones de bienes de consumo fueron en aumento, sin embargo, se vio interrumpido por la crisis de 1994.

⁹ Examen de la situación económica de México "Las estadísticas y la Dinámica de la productividad manufacturera 1981-1997" Marzo 2000 México.

Los bienes de capital por su parte incrementan su participación en el total de las importaciones a lo largo del período, porque se reestructuran la mayor parte de las empresas que dirigen su producción al exterior o inclusive muchas de las nuevas empresas que se instalan lo hacen con la maquinaria más actual por lo que forzosamente es importada.

Han mostrado una tendencia decreciente en la participación total de las importaciones, siendo en 1989 su participación más alta de 27.10%. De ahí empezó a descender paulatinamente; en 1994 fue de 16.79% y en 1998 disminuyó hasta 13.82%. México observa una dependencia tecnológica que se explica en gran medida por la falta de inversión que se destina a la investigación y desarrollo. Por lo tanto, no hay capacidad tecnológica para producir bienes de capital más complejos.

De acuerdo con la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), el aparato productivo mexicano, en los últimos 18 años ha sido heterogéneo, vulnerable, deteriorado por la ruptura de cadenas productivas y dependiente de las importaciones de bienes intermedios.¹⁰

CUADRO 3.7
BALANZA COMERCIAL POR DIVISION MANUFACTURERA
(millones de dólares)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	T.M.C.A. 1990-1998
EXPORTACIONES										
Alim. beb y tabaco.	1,095	1,421	1,385	1,590	1,896	2,529	2,930	3,325	3,598	13.92
Textiles, art. de vestir e ind. del cuero	632	2,014	2,317	2,770	3,256	4,899	6,339	8,814	9,844	41.20
Industria de la madera	187	443	499	574	586	619	861	1,047	1,057	23.37
Papel, imprenta e ind. editorial	203	622	655	662	562	672	895	1,064	1,163	20.08
Química	1,879	2,120	2,298	2,344	2,756	3,972	4,010	4,404	4,610	14.72
Productos plásticos y de caucho	124	697	794	1,005	1,064	1,218	1,418	1,708	1,800	33.45
Fabricación de otros produc. Mine. no metálicos	525	836	919	1,125	1,215	1,405	1,718	2,025	2,290	18.06
Siderurgia	921	1,281	1,145	1,399	1,535	3,088	3,084	3,658	3,283	18.11
Productos metálicos, maquinaria y equipo	7,241	20,463	23,711	28,352	35,324	44,661	55,736	65,167	74,762	37.48
Otras industrias.	127	701	649	722	989	1,306	1,406	1,695	1,621	42.35
IMPORTACIONES										
Alim. beb y tabaco.	2,879	2,635	3,336	3,356	3,989	2,616	3,115	3,588	3,931	8.72
Textiles, art. de vestir e ind. del cuero	1,048	2,237	3,023	3,525	4,167	3,618	4,603	6,145	7,441	31.91
Industria de la madera	174	428	550	571	895	350	390	459	544	21.98
Papel, imprenta e ind. editorial	1,061	1,812	2,189	2,367	3,039	2,899	2,887	3,280	3,536	18.11
Química	2,778	3,695	4,413	4,855	5,817	5,220	6,885	8,226	9,167	17.87
Productos plásticos y de caucho	784	2,534	3,153	3,404	3,972	4,157	5,275	6,471	7,070	35.34
Fabricación de otros produc. Mine. no metálicos	311	568	716	820	1,010	910	1,264	1,463	1,538	26.95
Minerometalurgia	444	792	1,048	966	1,194	1,204	1,407	1,812	2,282	22.03
Productos metálicos, maquinaria y equipo	15,963	26,903	33,731	35,673	43,490	39,709	47,427	59,792	69,739	24.28
Otras industrias.	325	555	644	750	1,086	662	739	1,147	1,501	24.87
Importaciones	25,567	42,159	52,802	56,287	66,490	61,344	73,991	92,362	106,740	23.17
Exportaciones	12,714	30,576	34,352	40,543	49,183	64,588	78,395	92,904	104,247	31.76
Saldo*	-12,853	-11,581	-18,450	-15,744	-19,277	3,244	4,404	522	-2,493	

*No incluye maquiladoras, ni petroquímica.

Para obtener datos reales del sector externo de las manufacturas se procedió a restar maquiladoras

Fuente: INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior, varios números.

¹⁰ Véase El Financiero, Lunes 7 de septiembre de 1998, p.1

CUADRO 3.8
SALDO BALANZA COMERCIAL POR DIVISION MANUFACTURERA
1990-1998

Concepto	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Alim. beb y tabaco.	-1,584	-1,214	-1,971	-1,766	-2,093	-87	-185	-261	-334
Textiles, art. de vestir e ind. del cuero	-416	-223	-706	-755	-911	1,281	1,736	2,669	2,403
Industria de la madera	-7	15	-51	3	-109	269	471	588	513
Papel, imprenta e ind. editorial	-858	-1,190	-1,534	-1,705	-2,477	-2,027	-1,992	-2,216	-2,373
Química	-1,099	-1,575	-2,115	-2,511	-3,061	-1,248	-2,875	-3,822	-4,548
Productos plásticos y de caucho	-660	-1,837	-2,358	-2,399	-2,908	-2,939	-3,858	-4,764	-5,269
Fabricación de otros produc. Mine. no metálicos	214	268	203	306	205	495	454	562	751
Siderurgia	477	469	97	431	341	1,884	1,677	1,843	1,001
Productos metálicos, maquinaria y equipo	-8,722	-6,440	-10,020	-7,321	-8,166	4,972	8,309	5,375	5,043
Otras industrias.	-198	146	5	-28	-97	644	667	548	320

Fuente: INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior, varios números.

Los sectores líderes del despegue exportador son las ramas que se insertan al proceso de globalización y que generalmente están conformadas por las empresas transnacionales que por sus características pueden competir con el exterior ya que emplean la tecnología más avanzada, cuentan con financiamiento de sus filiales del exterior y pueden acceder al mercado internacional más fácilmente.

El saldo deficitario en la balanza comercial manufacturera se ampliaba porque las divisiones exportadoras más dinámicas dependen de bienes importados como maquinaria e insumos si exportan necesariamente importan porque no establecen una integración de su producción con el resto de la industria del país por dos razones: no se ha incentivado la producción interna de bienes intermedios y de capital que contenga la tecnología más avanzada y porque estas empresas prefieren importar dichos bienes aprovechando las ventajas obtenidas a partir del proceso de globalización de la producción para reducir sus costos productivos.

La industria manufacturera es la que tiene una mayor participación en el comercio exterior, por lo que es importante analizar como ha evolucionado cada una de las ramas que integran al sector manufacturero a partir del periodo 1989-1998.

En 1990 el déficit comercial de las manufacturas fue de 14,428 millones de dólares. Para el año de entrada en vigor del TLC esa cifra casi fue duplicada, registrando un déficit de 23,208 millones de dólares (ver cuadro 3.7).

Las exportaciones de las manufacturas registran una tasa de crecimiento media anual (TMCA) del 31.76%. en particular, se puede observar que hay importantes aumentos en los años siguientes a 1995, provocado por los sucesos económicos de 1994.

Las importaciones crecieron a una tasa de crecimiento promedio anual del 23.0%. en el periodo 1989-1998 las importaciones siguieron incrementándose más que las exportaciones por lo que se mantuvo el déficit de sector manufacturero este empezó a tender una disminución considerable después de 1993 que registró un déficit del 62,755.

Las exportaciones de rama de alimentos, bebidas y tabaco creció al 13.92%, mientras que las importaciones lo hicieron en 8.72%. De 1994 a 1998 las exportaciones se incrementaron en 89.7%, mientras que las importaciones para el mismo periodo disminuyeron en 1.7%. Esta división logro disminuir su déficit de 2,093 mdd en 1994 a 334 en 1998, aunque el total de exportaciones se incrementaron casi dos veces en comparación con los primeros años de la apertura comercial, ello no fue suficiente para hacer frente a los incrementos de las importaciones.

Las industrias que aprovecharon la apertura comercial aumentando sus exportaciones fueron la industria de cerveza y malta, bebidas alcohólicas, carnes y lácteos para exportar, en contraparte, las ramas que no estaban preparadas para hacer frente al mercado externo fueron molienda de trigo, azúcar, aceites y grasas comestibles, que sin embargo, si importaron bienes de consumo intermedio y de consumo, originando con ello déficits en sus balanzas comerciales.

Los textiles, artículos de vestir e industria ha sido una de las divisiones que logro incrementar sus exportaciones, logrando un superávit consecutivo a partir de 1995 a 1998. De 1990-1998 las exportaciones crecieron en 41.20% y las importaciones 31.91%.

La industria de la madera logró equilibrar su intercambio con el exterior. De 1989 1994 ha incrementado y disminuido el saldo de su balanza comercial, en 1994 originó un déficit de 109 millones de dólares que fue el más alto para este periodo, pero a partir de 1995 y hasta 1998 mantuvo un superávit como resultado del incremento de sus exportaciones 70.7% con una tasa media de crecimiento anual del 23.37% , las importaciones lo hicieron en 21.98%.

Papel, imprenta e industria editorial para esta división la apertura no significó mucho en su sector externo, ya que desde antes de la apertura su balanza comercial ha sido deficitaria, aunque hay que aclarar que cuando se da la apertura comercial; su déficit se incrementa, lo cual fue producto principalmente de un aumento considerable en sus niveles de importación, en contraste con una estabilidad y en ocasiones una

caída en los niveles de exportación. En esta división se importa sobre todo papel para periódico. El saldo comercial deficitario se ha mantenido de 1989 a 1998 a pesa de que las exportaciones tuvieron una tasa de crecimiento media anual del 20.08%, en tanto que las importaciones crecieron 18.11%, en 1998 las exportaciones llegaron 1,163 millones de dólares y las importaciones a 3,536 millones de dólares.

Las ramas de química y productos de plástico y caucho, la mayoría son intermedios por lo que en general, se utilizan para fabricar bienes con mayor valor agregado. La maquila es casi nula. En estas divisiones es donde se aprecia con mayor claridad el impacto de la apertura comercial, ya que a partir de 1982 se da un incremento del déficit comercial que va en constante aumento. Las exportaciones de la división de Química han crecido a un ritmo menor que las importaciones estas crecieron de 1995 a 1998 65.9%. A partir de 1993 el déficit se incremento considerablemente en 1998 y ascendió a 4,598 millones de dólares. La tasa de crecimiento de los productos de plásticos y caucho en exportaciones fue de 30.45% y en importaciones 33.34%.

Sin embargo, tampoco logró equilibrar su intercambio con el exterior, ya que a pesar de que las importaciones crecieron a un ritmo menor, en términos absolutos éstas eran mucho mayores: en 1992 las exportaciones fueron de 794 millones de dólares, mientras que las importaciones eran de 3,153 millones de dólares.

La división de los productos minerales no metálicos registró esta división es la más importante de su sector externo, dado que ha mantenido una balanza comercial superávitaria durante todo el proceso de apertura comercial, ello por el incremento constante de las exportaciones a un ritmo mayor que el incremento de las importaciones. A partir 1993 las exportaciones se incrementaron 22.42% respecto al año anterior para 1998 habían alcanzado el doble registraron 2,290 millones de dólares con una tasa de crecimiento media anual del 19.06% y las importaciones en 26.95%.

Los productos metálicos, maquinaria y equipo es una división importante en cuanto ha que es responsable de la mayor parte del comercio exterior de las manufacturas: genera más del 60% de las exportaciones y más del 50% de las importaciones . aquí es donde se contabilizan a los sectores con mayor participación en el intercambio comercial: el automotriz y el electrónico.

En el periodo de 1990-1994 mantuvo déficit comercial en promedio registró un saldo de 8,137 millones de dólares y el superávit lo mantuvo en promedio de 5,925 millones de dólares 1995 a 1998, las tasas de crecimiento en las importaciones y exportaciones fueron de 24.28% y 37.48% respectivamente.

El resto de manufacturas incrementaron notablemente sus exportaciones para 1998 alcanzaron 1,821 millones de dólares con una tasa media de crecimiento anual del 42.35% , las importaciones para este mismo año fueron de 1,501 millones dólares con un tasa media de crecimiento del 24.87 ha mantenido un saldo promedio de 545 mil dólares en el periodo de 1995 a 1998.

3.3 INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

Durante la administración de Carlos Salinas de Gortari se liberalizó y flexibilizó más la política de inversión extranjera. Los cambios en el escenario mundial, con el fin del socialismo real y el término de la era bipolar en las relaciones internacionales, obligaron a la mayoría de las naciones a revisar el marco regulatorio del capital extranjero, con el objeto de atraerlo en condiciones ventajosas, en un contexto internacional crecientemente competitivo para la obtención de recursos.

En el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 se planteaba la conveniencia de estimular principalmente el ingreso de inversión extranjera directa, mediante la simplificación de los procedimientos establecidos para autorizar su acceso.

Con la firma del Tratado del Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, se acordaron condiciones bastante ventajosas para la operación de las inversiones extranjeras. Se concedió a los inversionistas extranjeros el mismo trato que a los inversionistas nacionales y se garantizó la libre convertibilidad de las monedas para la remisión de utilidades y dividendos, pago de intereses en el exterior y regalías por la asistencia y técnica.

La competitividad internacional de muchas empresas se cultivó con rapidez por medio de la importación de bienes de capital. En 1997 esas compras sumaron 14 991 millones de dólares. Otro impulso para la modernización tecnológica provino de la inversión extranjera directa (IDE), que desde 1987 arribó a México en montos cuantiosos.

De 1994-1997 la economía mexicana captó 32 507 millones de (IED) de los cuales 19 044 millones (59.5%) se destinó a la industria de la transformación y el resto a diversos tipos de servicio; entre las principales industrias destinatarias figuraron la de automotores (16.2%) la siderúrgica (9.8%) y la fabricación de equipo

y accesorios eléctricos (9.2%). Una parte importante de esa inversión correspondió a la compra de empresas de capital nacional ya establecidas, cuyo control pasó muchas veces a manos extranjeras: ello suscitó una reformulación tecnológica que permitiera alcanzar competitividad internacional.

En 1998 el sector preferido de los inversionistas fue el sector manufacturero (66.9%), le siguieron el comercio (10.9%), y los servicios financieros y comunales con (8.7%) y (7.2%) respectivamente; de 1994 a 1997, el 60% de las inversiones se orientaron al sector manufacturero. El incremento en la participación relativa de la manufactura es resultado de las ventajas comerciales que tienen nuestro país en la región derivadas del TLCAN, que se refleja en el dinámico crecimiento de las maquiladoras.

La desproporción entre flujos de IED y comercio exterior sugiere que el TLCAN generó un impacto positivo para la economía mexicana, a través de incentivar flujos de inversión extranjera directa de empresas de países no miembros, que buscan posicionarse en el mercado de América de Norte.

La cautela generada por la volatilidad financiera internacional y el menor crecimiento del comercio mundial durante 1998 provocaron un menor flujo de IDE que en 1997, aunque el monto total siguió siendo elevado, pues representó casi dos terceras partes del déficit en cuenta corriente.¹¹

Asimismo, desde la entrada en vigor del acuerdo comercial, México ha recibido casi tres veces el monto de inversión extranjera anual, que se obtuvo durante los años previos a la vigencia del TLCAN.¹²

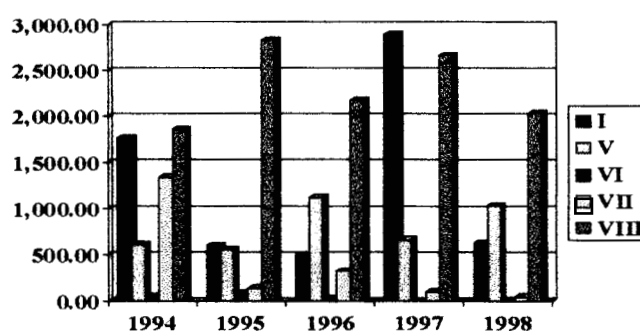
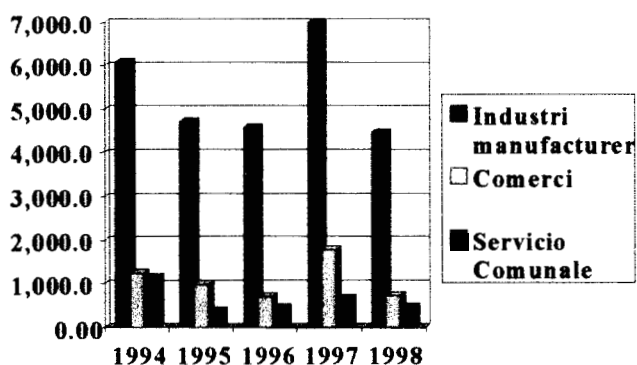
Por origen geográfico, en 1998 resaltó una mayor participación de los inversionistas de EUA (65.3%) respecto a la observada (59.2%), ello correlacionado con la elevada participación de ese país en nuestro comercio total (80%) ver cuadro 3.10.

¹¹ Revista "Infome Económico", Bancomer Mayo 1999

¹² Momento Económico Boletín electrónico marzo 1999 volumen 5 ejemplar 3.

CUADRO 3.9
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTORES ECONOMICOS
(millones de dólares)

	1994		1995		1996		1997		1998	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Total	10,511.9	100.0	8,151.8	100.0	7,496.4	100.0	11,194.1	100.0	6,684.2	100.0
Agropecuario	10.6	0.1	11.1	0.1	29.6	0.4	10.3	0.1	32.9	0.5
Extractivo	87.6	0.8	79.1	1.0	82.9	1.1	101.2	0.9	31.6	0.5
Industria manufacturera	6,073.3	57.8	4,721.8	57.9	4,585.3	61.2	6,984.7	62.4	4,471.6	66.9
I Productos alimenticios, bebidas y tabaco	1,764.6	16.8	604.2	7.4	496.9	6.6	2,896.2	25.9	634.0	9.5
V Sustancias químicas; derivados del petróleo; Productos de caucho y plásticos	616.0	5.9	557.7	6.8	1,123.4	15.0	663.5	5.9	1,033.6	15.5
VI Productos de minerales no metálicos.	51.2	0.5	89.2	1.1	29.5	0.4	5.80	0.1	10.6	0.2
VII Industrias metálicas básicas	1,342.3	12.8	141.7	1.7	324.8	4.3	102.9	0.9	47.4	0.7
VIII Productos metálicos, maquinaria y equipo	1,862.3	17.7	2,832.3	34.7	2,174.6	29.0	2,664.9	23.8	2,035.9	30.5
Otros subsectores	436.9	4.2	496.7	6.1	436.1	5.8	651.4	5.8	710.1	10.6
Electricidad y agua	15.2	0.1	2.1	0.0	1.1	0.0	5.10	0.0	8.1	0.1
Construcción	259.4	2.5	25.8	0.3	25.4	0.3	107.1	1.0	33.5	0.5
Comercio	1,250.0	11.9	998.7	12.2	712.5	9.5	1,786.3	16.0	730.3	10.9
Transportes y Comunicaciones	710.1	6.8	861.1	10.6	405.9	5.4	669.1	6.0	310.5	4.6
Servicios Financieros	950.8	9.0	1,063.4	13.0	1,204.3	16.1	862.2	7.7	581.4	8.7
Servicios Comunes	1,154.9	11.0	390.7	4.8	449.4	6.0	668.1	6.0	484.3	7.2



Fuente: GEA elaborado con base en información de Secofi.

CUADRO 3.10
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR PAIS DE ORIGEN
1994-1998
(millones de dólares)

Periodo	Total	Estados Unidos	Reino Unido	Alemania	Japón	Suiza	Francia	España	Suecia	Canadá	Holanda	Italia	Otros
1994	10,515.4	4,667.3	588.4	307.5	631.0	53.9	90.5	145.2	93	740.5	746.5	27	2,357.6
1995	8,177.3	5,360.9	213.8	548.5	155.7	200.2	120.5	46.5	61.1	1,68.9	742.6	10.5	588.1
1996	7,543.7	5,094.3	74.5	196.2	139.3	76.9	119.3	60.0	96.6	491.7	479.9	18.3	666.7
1997	11,604.1	7,141.0	1,833.7	460.0	360.4	28.6	59.6	289.0	7.2	220.9	272.4	29.0	912.3
1998	7,267.5	4,751.7	161.1	137.1	96.6	18.1	130.6	260.4	59.7	162.7	1,065.8	16.0	427.7

Fuente: Secofi. Dirección General de Inversión Extranjera.

3.4 LOS BENEFICIOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Entre los beneficios tangibles que acarreo para la economía mexicana el Tratado de Libre Comercio fue el hecho de que se eliminaron parcialmente las barreras al comercio internacional, al menos para los flujos comerciales entre México, Estados Unidos y Canadá. Estos beneficios son ampliaciones adicionales a los que se esperaron resultara de la apertura comercial hasta ahora alcanzada y no implicó nuevos costos ya que, en términos generales, la firma del tratado con Estados Unidos y Canadá no afectó a la industria nacional en forma significativa de lo que ya lo ha hecho la apertura comercial. El tratado constituye una oportunidad para aumentar los beneficios a los que da lugar la apertura.

Para una economía relativamente pequeña como la mexicana, sin poder monopólico en ningún producto, el esquema de libre comercio resulta la mejor manera de inducir un nivel de crecimiento acelerado. Debido a que no hay mercado suficiente para que pudiesen ser exitosos muchos productores de un mismo bien. Sin embargo, si existe un solo productor puede haber el riesgo, como siempre ha ocurrido en México, de que se intente abusar de los consumidores a través de mala calidad y elevados precios. La eliminación paulatina de las barreras al comercio internacional implicó que los productores mexicanos enfrentaran los precios mundiales, al inducirlos a producir bienes o servicios para los que cuentan con ventajas comparativas y con excepcional capacidad de ser exitosos. A su vez, si producen artículos de mala calidad nadie los comprará porque la competencia constituye una opción real y efectiva.¹³

Suprimir las barreras al comercio exterior para los bienes entre México, Estados Unidos y Canadá implicará para la economía mexicana eliminar en gran medida las distorsiones que introdujo la protección del sector industrial, entre las que destacan, el sesgo a favor de la utilización intensiva de capital y el sesgo antiexportador.

En primer lugar, al desenvolverse la economía bajo un esquema de libre comercio con Estados Unidos, se eliminará la tendencia que aún existe en contra de la producción de bienes y a favor de la producción de bienes sustitutivos de importaciones. Dado que bajo un esquema de libre comercio todas las ramas de producción enfrentarán los precios internacionales la protección efectiva será igual para todos los sectores, por lo que cualquier sesgo exógenamente inducido desaparecerá.

¹³ Luis Rubio, ¿Cómo afectó el Tratado de Libre Comercio a México? FCE, 1997

En segundo lugar, eliminar las barreras al comercio exterior que aún persisten hará que el sesgo que existe hacia la utilización intensiva de capital en los procesos productivos desaparezca y se empleen por lo tanto tecnologías que reflejen la abundancia relativa de los factores de la producción. Este efecto se dará por el hecho de que, al enfrentar los productores domésticos los precios internacionales, las utilidades extraordinarias resultantes de la protección, que representan el principal incentivo para el uso intensivo de capital, ya no existirán.

Un tercer sesgo que se redujo con la apertura comercial, y se eliminará con el Tratado, es el incentivo que tienen los productores nacionales para ubicarse en o cerca de los principales centros de consumo. Este incentivo otorgado por la protección se tradujo en un alto grado de concentración regional de la producción. Esta concentración implicó, un desequilibrio en el desarrollo económico regional. Además, también se tradujo en un aliciente para emigrar de las regiones relativamente castigadas hacia los centros urbanos y la frontera norte, en los cuales se ha concentrado la producción y las oportunidades de trabajo.¹⁴

La eliminación de la protección que aún recibe el sector industrial se traducirá, pues, en un impulso adicional al comercio exterior debido al aumento de eficiencia en la asignación de recursos. Con el grado de apertura hasta ahora alcanzado en la economía mexicana existen sectores que han estado experimentando una significativa expansión en sus niveles de producción, de empleo y de exportaciones. Sin embargo, también existen ramas de actividad económica que pueden ser consideradas como marginales y para las cuales la eliminación de las barreras al comercio exterior que aún persisten pueden significar el incentivo necesario para expandirse.

Cabe señalar, sin embargo, que dentro del grupo de ramas de actividad económica que son marginales dado el grado de apertura vigente, también existen algunas que enfrentarse a una situación de libre comercio, y perder con ello la protección que aún tienen, dejarán de ser rentables y en consecuencia se contraerán. Lo que la apertura y ahora el Tratado hacen es obligar a los empresarios a invertir en aquellos sectores y actividades que pueden ser rentables y productivos. El reto es enorme, pero hay que considerar que se trata de un proceso descentralizado, donde cada empresa decide por sí misma.

¹⁴ *idem.* pag 73

Además de los beneficios pecuniarios que para la economía mexicana representará el impulso adicional al comercio derivado del Tratado, un importante dividendo que se obtendrá es el de incrementar el empleo de mano de obra, sobre todo la no calificada, tanto en los sectores primarios como la industria y el sector de servicios. Siendo México un país con abundancia relativa de mano de obra comparado con Estados Unidos, que cuenta con abundancia relativa de capital, el Tratado inducirá a los dos países a producir aquellos bienes en los cuales gozan de ventaja comparativa, utilizando para ello tecnologías de producción que aprovechen intensamente el factor relativamente abundante.

Más específicamente, para el caso de México uno de los efectos de la política de sustitución de importaciones fue que se indujo a los productores del sector industrial a utilizar técnicas de producción intensivas en el uso del capital, a pesar de que el factor relativamente abundante en México fuera la mano de obra .

El haber optado por una política de comercio exterior, con niveles relativamente bajos de protección, está teniendo el efecto de inducir a la planta industrial a modernizar sus técnicas de producción y utilizar más intensivamente la mano de obra. Además, al no estar restringido el crecimiento de la producción doméstica al crecimiento del mercado nacional, sino por el contrario, al poder expandirse con base en las exportaciones, el aumento de la producción que aprovechan las economías de escala conlleva un incremento en el empleo en el sector industrial.

En el futuro, como respuesta a la apertura comercial y la consecuente expansión industrial, es de esperarse que parte del personal empleado en los sectores agrícolas y de servicios se movilice hacia la industria.

Los beneficios tangibles e intangibles del Tratado van a transformar gradualmente la estructura de la economía y le van a imprimir una nueva dinámica a la sociedad. Habrá la posibilidad de generar más empleos y mejor remunerados y se gestarán presiones para consolidar la reforma en la estructura y la organización educativa del país un proceso de desarrollo firme y permanente. Pero además de estos cambios van importantes existe otro conjunto de beneficios que van a surgir directamente del Tratado y que tienen implicaciones trascendentales para la sociedad mexicana.

Con el tratado México está saliendo de su encrucijada. Los problemas nacionales son enormes, pero hoy en día existe un aclara dirección en el camino hacia el desarrollo.

La única opción con que cuenta el país es la del camino que ha adoptado: la participación activa en la economía mundial. Hasta hora los pasos que se han dado han permitido elevar los niveles de eficiencia y competitividad de la industria mexicana, aunque el camino por recorrer es aún largo. Con todo, la apertura ya lograda ha permitido evidenciar que existen perspectivas sumamente favorables por esta nueva senda. Con la negociación del Tratado se ha salvado el principal y mayor obstáculo para materializar estas perspectivas favorables, que era la garantía de acceso a algunos mercados y, en particular, al más importante para nosotros en la actualidad, estadounidense.

Los demás obstáculos que se enfrentan son de carácter interno. A pesar de los enormes avances que se han dado en materia de reforma económica aún persisten muchos otros. Hay todavía un sinnúmero de legislaciones y regulaciones perjudiciales al desarrollo económico y hay una enorme cantidad de monopolios y, sobre todo, de prácticas monopólicas que gozan del beneplácito, si no es que de la protección, e incluso de subsidios, por parte de las diversas oficinas y secretarías del gobierno. Cada una de éstas tendrá que ser atendida para que el país logre salir adelante.

Preservar en la política de sustitución de importaciones sólo podía ser atractivo para los burócratas deseosos de mantener sus prebendas o para los empresarios temerosos de la competencia; todos los demás mexicanos llevamos décadas de sufrir las consecuencias y los vicios de esa política de desarrollo. Negociar tratados de libre comercio con los distintos países de América Latina no es realmente una opción, sino una estrategia complementaria que ya está avanzando; además, casi todos los demás países de América Latina quieren ser los segundos, después de México, en negociar con Estados Unidos.

El tratado entraña un cambio profundo para México y no sólo para la economía. Las críticas al Tratado, por válidas que muchas de ellas pudiesen ser, tienen el común denominador de ver para atrás: imaginan lo que se podría perder en lugar de lo mucho que se podría ganar; enaltecen la pobreza que caracteriza a muchos mexicanos, en lugar de preocuparse por extinguirla. El Tratado no es la panacea pero sí implica una nueva manera de ver al mundo, una forma, por cierto que es la que caracteriza a todos los países exitosos del orbe.

Para los mexicanos el problema en realidad apenas empieza: tenemos frente a nosotros una década de construcción de la plataforma que habrá de darle al país las oportunidades de desarrollo que la reforma económica y el Tratado prometen.

Este proceso va a ser mucho más exitoso, rápido y benéfico si logramos crear los mecanismos institucionales y políticos que aseguren la participación de toda la población en el proceso y hagan exigible la responsabilidad de las autoridades en éste. La reforma económica ha abierto la puerta a la competencia no sólo en el ámbito de la economía, sino en la sociedad en su conjunto. El tratado la va a consolidar.

3.5 PROPUESTAS Y CONTROVERSIAS EN TORNO AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

La apertura económica con relación al establecimiento de un bloque comercial en América del Norte, no parece emanar de una misma estrategia, toda vez que la corriente mundial de pensamiento respecto a un renovado liberalismo, se contrapone más allá del discurso con una realidad de creciente proteccionismo y desconfianza entre las naciones de mayor desarrollo que precisamente buscan establecer alianzas y “atrincheramientos” económicos.

La determinación de una apertura comercial unilateral se ha enfrentado en muy corto tiempo a una panorámica incierta por la cercanía de una posible guerra comercial contraria a los intereses de México en cuanto a lograr una diversificación de clientes y de compra-venta de mercancías. Por lo anterior, aún con las desventajas que impone la desigualdad en la capacidad productiva entre México y Estados Unidos; el gobierno de la República y los más importantes hombres de negocios consideraron oportuno incorporarse a una alianza comercial con sus vecinos del norte.

Marcado por los antecedentes históricos en muchas ocasiones lamentables, el establecimiento de un TLC entre México, EUA y Canadá, ha motivado al interior de la sociedad mexicana posturas divergentes que se iniciaron en lo económico y han trascendido a lo político y lo social, al grado de hacer necesaria, una reiteración del Sistema Político Mexicano y de su propio mandato a los postulados de libertad, justicia y desarrollo que ha puesto al país desde el inicio de su vida independiente. Dicho planteamiento, lo constituye el concepto de “Liberalismo Social”.

Empieza el debate en México tal vez con mayor insistencia que en los otros dos países, resaltando en ello la posición de los detractores que se ubican mayoritariamente en segmentos de intelectuales y analistas económicos no gubernamentales así como entre líderes obreros y partidos de oposición.

La Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) comentó que la excesiva apertura comercial agudizará la quiebra de las empresas pequeñas y medianas ya que no están preparadas para ser competitivas, entre las que destacó la vinicultura, la de lácteos, carnes frías, maquinaria y equipo y las beneficiadoras de granos y cereales.¹⁵

El Centro de Análisis e Investigación Económica del ITAM los mayores riesgos que se corre con el Tratado de Libre Comercio es la agudización de las desigualdades sociales, lo que incrementa la amenaza de conflictos sociales y políticos del país. Aseguran también que los beneficios directos del Tratado serán, a corto plazo, únicamente para los sectores modernos y para parte del factor capital.

Para el **Centro de Estudios Económicos del Sector Privado** el balance de los resultados generales del TLC de América del Norte, a tres años de su puesta en marcha, es claramente positivo y en muchos sentidos más favorable para nuestro país. Los objetivos se están materializando, a pesar de las limitaciones que impuso la crisis de 1995. Destacan el incremento de la eficiencia y competitividad del aparato productivo mexicano; el fortalecimiento y la ampliación del sector exportador; el acceso relativamente libre a mercados de gran tamaño y la recepción de montos crecientes de inversiones directas.¹⁶

La operación del TLC no ejerció alguna influencia negativa en la gestación de la crisis económica de 1995. En cambio, el ajuste externo que tuvimos que efectuar se realizó de manera más fácil y menos gravosa para el aparato productivo, gracias a la apertura de mercados para nuestras exportaciones que abrió el TLC. El paquete de ayuda financiera otorgado a México fue consecuencia en buena medida de nuestro carácter de socios del TLC. Las perspectivas de esta integración comercial son esperanzadoras para los tres socios pues, como se ha demostrado en estos tres primeros años, el potencial de complementariedad de los tres países es enorme. Para México, en particular, es posible que las ventajas que se puedan obtener sean, pese a lo que se estimó originalmente, muchos mayores que las correspondientes a los otros dos países.

¹⁵ La Jornada, 26 de noviembre de 1990.

¹⁶ Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. "Evaluación del TLC" sep 1997

Cuahutémoc Cárdenas Solórzano, reconocido líder opositor del Sistema Político Mexicano, señala en torno al actual proceso de reforma económica:

"Sabemos, que hay quienes consideran que cualquier acuerdo es mejor a que no haya acuerdo; que para México, cualquier acceso al mercado americano es base suficiente para aceptar indiscriminadamente las demandas americanas, ya que ese acceso es condición tanto necesaria como suficiente para el desarrollo de México, Rechazamos esa posición. El comercio, insistimos, debe ser un instrumento de desarrollo, no un fin en si mismo".¹⁷

Curiosamente, contra lo que pudiera pensarse, la postura del líder del PRD no es de un total rechazo a la concertación del TLC, si no que sugiere un, marco de negociación más apegado a lo que considera la promoción permanente del desarrollo social.

Otros aspectos también abordados por los opositores del TLC han sido la preocupación por la pérdida de soberanía-, la pérdida de la herencia cultural frente a la mística del consumo y la consolidación en México de un capitalismo que no dejará de ser dependiente sino que simplemente pasará a una nueva fase, determinada por las directrices del capitalismo corporativo internacional.

El **Dr. Luis Pazos**, conocido defensor de la tesis neoliberal y que a su vez se autodenomina "discípulo" del Profesor Milton Friedman -teórico norteamericano reconocido como uno de los principales autores dentro de dicha corriente- afirma. "Una de las tesis de este estudio es que un tratado de libre comercio es en beneficio de los consumidores y trabajadores de ambos países y también de los empresarios, aunque algunos de ellos no lo vean así a corto plazo, pues los obligará a una mayor productividad y calidad. El tratado implica cambios. Presionará al Gobierno de México a modificar, entre otras, la leyes laborales, fiscales y de inversión. Son necesarios cambios legislativos que permitan una mayor flexibilidad en la contratación de mano de obra, impuestos competitivos a nivel internacional y que faciliten la afluencia de capitales. Y al gobierno de EUA lo obligará a revalorar las relaciones bilaterales con México y a tratarlo como un socio comercial".¹⁸

¹⁷ Cárdenas Solórzano, Cuahutémoc, "TLC; una propuesta Alternativa", en revista NEXOS, No. 162, México, junio de 1991, pp. 51-55

¹⁸ Pazos, Luis "Libre Comercio: México – EUA Mitos y Hechos" Editorial Diana, Primera Edición Bilingüe, Mexico, Junio de 1990.

El libre comercio con EUA no significa la pérdida de la identidad política de ninguno de los países involucrados en el tratado, ni limitaciones para mantener relaciones comerciales en cualquier forma con otros países o firmar convenios parecidos.

La diferencia de desarrollo entre los países firmantes del tratado, no implica que el de mayor capacidad económica explote o se aproveche del de menor capacidad. Ambos países se beneficiaron de las ventajas comparativas que ofrece cada uno, por ejemplo, mano de obra barata por un lado y la alta tecnología y capitalización por el otro”.

Como se puede observar, el contraste entre la posición de Pazos y Cárdenas es por demás evidente y da testimonio de las diferencias ideológicas más representativas en el contexto contemporáneo de la política y la economía en México.

Siguiendo con esta escuela, es importante detenerse a analizar la ideología del mexicano común, pues por más intensos y profundos que sean los cambios en la correlación de fuerzas sociales que promueva el Estado, el perfil histórico de la concepción ciudadana se encuentra muy lejos de aceptar de manera inmediata que la modernización se encuentre inevitablemente ligada a un acercamiento con Norteamérica.

El nacionalismo mexicano si bien no se caracteriza por un "impulso constructivo" que autopromueva el trabajo en conjunto para lograr un desarrollo armónico, rechaza de otra parte todo lo relacionado con la implantación de un esquema productivo basado en la copia de los métodos existentes en Estados Unidos. En tal virtud, aunque el mexicano no deja de reconocer las ventajas de la tecnificación, tiende a la prudencia frente a las voces que le llaman a adoptar con decisión un tratado de libre comercio.

El Gobierno mexicano ha trastocado indiscutiblemente diversos principios de funcionamiento del sistema económico y político del país a fin de alcanzar un estatus mínimamente aceptable por sus contra partes en dicha negociación.

La controversia interna, cumple una importante labor en el conocimiento de las diversas interpretaciones que existen en el país, respecto a la posibilidad de establecer un tratado de libre comercio. Evidentemente, mientras más se alejan los sectores sociales de una posición cercana a la toma de decisión, menor es el eco de sus inconformidades.

Enrique Dussel catedrático del posgrado de la UNAM elaboró para la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) un estudio denominado “El TLC y el desempeño de la economía en México”, dijo que en el caso de México uno de los sectores perdedores fue el de la producción de maíz, que vio descender drásticamente los precios de su producto por el ingreso masivo de importaciones.

Así mismo, menciona algunos de las ramas que han sido beneficiadas por la entrada de inversión extranjera como la electrónica, de computación, y la de frutas y hortalizas.

Criticó que el TLCAN no ha ampliado las posibilidades para que las pequeñas empresas se integren al modelo exportador.

Ya que las exportaciones mexicanas se encuentran altamente concentradas, argumentó que un pequeño grupo de unas 264 a 312 empresas durante 1993 y 1998 concentraron en promedio 51.8% de las exportaciones del país. Si se agregan las exportaciones de maquila por parte de tres mil 130 establecimientos, que representan 41.9% de las exportaciones totales, resulta que el resto de la economía del país participa con apenas 6.65% en promedio de las exportaciones de México.

Por su parte las empresas extranjeras vieron incrementar su participación de 54% a 78% de 1993 a 1998 mientras que las empresas exportadoras de México tuvieron una disminución del 35.7% a 24.3%.¹⁹

Herminio Blanco remarcó que el flujo comercial entre México y Estados Unidos es enorme, y el hecho de que se hayan tenido tan pocas controversias indica que institucionalmente el TLC ha estado funcionando bien en estos dos años de vigencia.

Además puntualizó que el Tratado de Libre Comercio ha jugado un papel relevante en el incremento de las exportaciones en México, ya que más de 70 por ciento de los productos que comercializa nuestro país van a Estados Unidos.

Preciso que gracias a ese mecanismo comercial México cuenta ya con un instrumento efectivo para defender los intereses de los exportadores nacionales, lo que antes no se tenía. Al hablar específicamente de las exportaciones, manifestó que en 1995 fueron el motor de crecimiento que permitió mitigar el impacto de la crisis por la que atraviesa nuestro país.

¹⁹ El financiero, 14 de julio de 2000.

Hizo hincapié, en que por lo menos 300 mil empleos directos fueron respaldados por las exportaciones el año pasado. En 1995 las exportaciones totales crecieron aproximadamente 31 %.²⁰

Sin embargo hay quienes opinan lo contrario, a cinco años de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC), la balanza de resultados entre los tres países firmantes, arroja solamente un factor común para México: fracaso.²¹

Lo que el primero de enero de 1994 parecía ser la entrada de México al primer mundo, es hoy una realidad muy distinta, ya que en materia de resultados, los procesos de desgravación arancelaria no han sido del todo satisfactorios para los mexicanos y por el contrario se ha comprobado que ese convenio internacional fue trazado de manera totalmente unilateral, ya que las barreras comerciales solamente han sido abiertas del norte hacia el sur.

Uno de los propósitos primordiales al implementarse el TLC el primer día de 1994, era fomentar y alcanzar el crecimiento sostenido del país, situación que nunca se logro y que de hecho reflejó su primer fracaso precisamente en 1994.

Desde entonces los diferentes índices macroeconómicos utilizados para medir los efectos del TLC entre Canadá, Estados Unidos y México, han demostrado que este último se ha mantenido siempre atrás en la generación del Producto Interno Bruto, tipo de cambio monetario, salarios, bolsa de valores, sector alimenticio, comercial e industrial, además de estar muy por debajo en la composición de los capitales o valores del mercado.

También se refleja que los únicos rubros donde México está por encima de estos países es en la inflación, en las exportaciones de maquila y la inversión extranjera.

En los últimos dos casos es evidente la influencia de los Estados Unidos en la economía mexicana ya que la gran mayoría de las inversiones son americanas se han dado en la industria manufacturera.

²⁰ El financiero 23 de enero de 1996

²¹ Revista "TLC cinco años de fracasos" Empresa Núm 35 diciembre 1998

De acuerdo con lo estipulado en el TLC desde el primero de enero de 1994 se han estado desincorporando de los tabuladores aduanales mexicanos los gravámenes de cientos de productos de todas clases situación que en términos comerciales ha beneficiado de inmediato a las zonas fronterizas y zonas libres del norte del país.

A principio del TLC este panorama era considerado como halagador por un buen sector de la comunidad empresarial, especialmente en el ámbito netamente comercial ya que pese a la devaluación de dólar metódicamente se habían estado incorporando centenas de nuevos productos de origen estadounidense que desde entonces entran al país con bajos aranceles y en muchos casos exentos.

Así como se aplicó en 1994 esta solución de carácter unilateral que invadió de productos el país, el poderoso sistema económico norteamericano ha hecho mella entre los productores y exportadores mexicanos que han visto minadas sus expectativas de crecimiento y desarrollo, ya que cuando no se restringe por completo la entrada de artículos mexicanos, simplemente se les impone elevados aranceles.

Otros de los efectos negativos del TLC está reflejado en el mercado bursátil, ya que en los últimos años se ha sentido una reducción importante en el número de cuentas que manejaban las casas de bolsa, según datos de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

Bajo este contexto, una de las estrategias para incrementar el comercio exterior mexicano ante el fracaso del TLC es a través del fomento de las exportaciones.

Los especialistas que siguen el caso del TLC tanto en México como en Estados Unidos coinciden en señalar que no se ve manera rápida de que países como México sean capaces de competir en un mundo económicamente globalizado, en el que uno de los retos más difíciles para el próximo siglo será superar un rezago educativo de varios años, así como un atrasado sistema comercial e industrial no estaba aún preparado para entrar al primer mundo.

Un cuestionamiento más que se observa durante el tiempo de la negociación, fue realizado por algunos sectores empresariales -medianos y pequeños- respecto a la falta de información que se generó sobre las gestiones oficiales y en particular, la insuficiente consulta que, afirman se llevó a cabo con los sectores fabriles y comerciales para conocer sus verdaderas necesidades y limitantes ante un compromiso tan serio como el TLC.

Las propuestas de los grupos opositores son variadas, aunque no en todos los casos se niegan a un estrechamiento de las relaciones económicas de México con Estados Unidos, principalmente. Sin embargo, todas coinciden en que es necesaria la consolidación interna de las medidas adoptadas para modernizar la estructura económica y un real fortalecimiento de la industria. Esta postura, podría catalogarse como la preferencia por reactivar y fortalecer una segunda etapa del proceso de sustitución de importaciones.

Retomando el marco teórico, podría también decirse que las reflexiones anteriores se apegan a la corriente de pensamiento llamada neoestructuralista, que revisa los postulados del estructuralismo de los sesenta para proyectar la recuperación económica regional con una nueva visión de la rectoría del Estado.

En el otro extremo de las posturas contrarias a la liberalización comercial y el TLC, se ubican las consideraciones a favor e inclusive, simpatizantes de la integración rápida y absoluta de un gran mercado norteamericano.

Para infortunio de México la realidad es que la negociación del TLC sólo pudo atenuar, aunque fuera parcialmente, la asimetría en grados de desarrollo, lo que se manifestó en un programa de desgravación arancelaria razonable. Lo que no se ha podido atenuar es la persistencia de la asimetría en el poder de negociación que da la diferencia tan grande entre los tamaños de las economías de Estados Unidos y México. A fin de cuentas, para nosotros es más importante exportar a Estados Unidos.

CONCLUSIONES



Por varias décadas la economía mexicana ha tenido periodos de crisis prolongadas, caracterizadas por devaluaciones, déficit fiscales y comerciales. Lo que no le ha permitido a México alcanzar un crecimiento económico estable que le permita modernizar su planta productiva por lo que aun se dejan sentir rezagos importantes. A pesar de esto, la economía mexicana se ha tenido que ir adaptado a las exigencias del mercado internacional, así mismo, la política económica que ha prevalecido en nuestro país ha determinado las condiciones bajo las cuales se ha desenvuelto la industria nacional. Por mucho tiempo se caracterizó por el excesivo proteccionismo comercial, trayendo como consecuencia que esta no fuera lo suficientemente fuerte para competir con el exterior por la falta de una política industrial adecuada.

Es evidente que la economía mexicana no estaba preparada para la apertura comercial por lo que se generó una polarización de la economía. Por una parte se dio promoción al sector exportador integrado por las empresas transnacionales, las maquiladoras y las grandes empresas nacionales. La otra parte del sector productivo quedó rezagado por la falta de modernización al interior del mismo integrado básicamente por las micro y medianas empresas, las cuales no contaban con la infraestructura adecuada para hacer frente a la competencia de productos externos.

Con la apertura comercial el gobierno mexicano se ha enfocado a la promoción de las exportaciones colocando a México entre los 15 países exportadores del mundo de esta manera las exportaciones pasaron de representar 16.6% del PIB en 1988 a 27.4% en 1997, en tanto que las importaciones incrementaron su participación de 15.2% en 1988.

Así mismo, las exportaciones manufactureras en el periodo 1994-1998 fue favorable por su ritmo de crecimiento, que ha resultado superior al del PIB. Esto fue consecuencia de la apertura comercial, y el Tratado de Libre Comercio e incluso de la crisis de 1995 que apoyaron el avance de las exportaciones manufactureras, sin embargo, éstas se encuentran concentradas en un número limitado de ramas que han logrado fortalecer su presencia en los mercados internacionales, entre las cuales podemos mencionar las siguientes ramas: textiles, art. de vestir e industria del cuero, productos plásticos y de caucho y productos metálicos maquinaria y equipo, las cuales tuvieron una tasa de crecimiento del 41.20%, 33.45% y 37.48% respectivamente sin embargo, la mayoría de las ramas que integran al sector continuaron con el déficit que venían presentando desde 1990, como son la de alimentos, bebida y tabaco, papel, imprenta e editorial, química y productos de plástico y de caucho, las cuales registraron una tasa de crecimiento anual de 1990-1998 del 8.72%, 18.11%, 17.87% y 24.28% respectivamente.

Bajo estas condiciones, el aumento de las exportaciones no se ha traducido en la generación de más empleo, en la industria manufacturera, el empleo ha permanecido prácticamente estancado. Los salarios reales no han recuperado su poder adquisitivo, lo que se ha traducido en una baja de los niveles de vida de la población y en un incremento de la pobreza. Es importante destacar que en 1998 el sector preferido de los inversionista fue el sector manufacturero al cual se le destino 66.9% de inversión.

Es evidente que la falta de una política económica de largo plazo, ha traído como resultado el rezago del aparato productivo del país. Es fundamental que para la inserción exitosa de México en la actual economía global, se deben diseñar una política de acuerdo a las propias necesidades del país, es decir, la política económica a seguir debe considerar las condiciones internacionales actuales, pero sin olvidar los problemas particulares que aquejan a nuestra economía. La participación de todos los sectores es de vital importancia para lograr un desarrollo más estable.

Es claro que el Gobierno mexicano debe implementar políticas que vayan orientadas al crecimiento del sector industrial como las que se mencionan a continuación.

- * Impulsar el desarrollo tecnológico. Es decir, diseñar proyectos de investigación tecnológica con la participación de las empresas.
- * Brindar el apoyo necesario a los sectores de la economía y no sólo a los estratégicos con el financiamiento adecuado y accesible, así como brindar la información oportuna de los mercados, ect.
- * Promover la inversión productiva privada y pública que permita la creación de empleos.
- * Impulsar el crecimiento del mercado interno.
- * Promover la integración de cadenas productivas que incluyan a más empresas mexicanas, ya sea directa o indirectamente, en el comercio exterior.

La apertura comercial en sí no fue el problema principal que enfrentó la industria mexicana, sino las condiciones de competitividad en que se encontraba. La apertura comercial se efectuó de una manera muy rápida, por lo que no hubo oportunidad de llevar a cabo una reconversión industrial que permitiera a la mayoría de las empresas adecuarse a las nuevas reglas de la política aperturista. Era necesario que se realizara una liberalización más gradual de manera que las empresas pudieran adaptarse. Además se necesitaba de un plan industrial más eficaz que promoviera la modernización de la planta productiva en su totalidad.

El reto de la industria mexicana es superar la polarización en que ha caído y encontrar caminos que permitan un desarrollo más equilibrado. Para ello es necesario replantear algunos aspectos de la política industrial con acciones orientados a promover la modernización y la eficiencia de todos los sectores de manera que se pueda enfrentar cada vez más fuerte competencia por los mercados. El problema permanente que se ha desplegado por las políticas económicas, sociales y políticas implementadas a lo largo de varias décadas no ha permitido a la economía en su conjunto un crecimiento sostenible, estas políticas han sido encaminadas a sectores que el Gobierno contempla como estratégicos, sin embargo, debemos recordar que la economía esta constituida como un todo y no por algunos sectores. Un claro ejemplo es el sector Agrícola que no ha sido el más beneficiado con la inclusión al TLC. Aún existe una marcada dependencia con el exterior.

A pesar de esto, la apertura comercial ha traído a la economía mexicana beneficios importantes:

- 1) Disminución de la estructura arancelaria especialmente la del sector manufacturero para el periodo 1994-1998 han tenido una disminución significativa, entre las más beneficiadas son las de alimentos, bebidas y tabaco, textiles, artículos de vestir e industria del cuero, química y productos minerales no metálicos.
- 2) Se ha creado un ambiente de intensa competencia, que exige a las empresas nacionales un esfuerzo continuo de modernización y eficiencia.
- 3) Tanto los trabajadores como los empresarios nacionales, saben que para competir hay que hacerlo bajo los más estrictos estándares de calidad.

BIBLIOGRAFIA



1. Arroyo Alberto/ Artis Raymundo/ Gonzalez y Otros, "Espejismo y Realidad: El TLC Tres Años después"; Editado Red Mexicana de Acción Frente al Tratado al Libre Comercio México 1997
2. Caballero U. Emilio "El Tratado de Libre Comercio: México-E.U.-Canadá Editado UNAM México 1991.
3. Cárdenas Solórzano, Cuauhtémoc "TLC una propuesta alternativa", nexos No. 162 México junio 1991.
4. Casar José, "La Competitividad de la Industria Manufacturera en México 1980-1990", en el Trimestre Económico, enero-marzo, Fondo de Cultura Económica México, 1993.
5. Cordero María Elena, "Qué ganamos y que perdimos con el TLC, Ed. Siglo XXI 1996.
6. Emmerich Gustavo "El Tratado de Libre Comercio, Texto y Contexto" UAM/CSH/Depto. de Sociología 1994.
7. Huerta Arturo "Liberalización y Estabilidad Económica" Edit. Diana México 1990.

8. Huerta, Arturo., “El sector externo y las políticas comercial y cambiaria; 1987-1991” en: Investigación Económica Num. 200
9. Pasos Luis “Libre Comercio: México-EUA- Mitos y Hechos” Edit. Diana, primera edición México junio 1990
10. Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994.
11. Primer Informe de Gobierno 1989.
12. Programa de Política Industrial y Comercio Exterior. Poder Ejecutivo Federal 1995-2000
13. Tercer Informe de Gobierno. México 1997.
14. Quinto Informe de Gobierno 1999.
15. Rubio Luis, “¿Cómo va afectar a México el TLC ? Fondo de Cultura Económica México 1992
16. Serra Puche Jaime “Conclusiones de la negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos”. Secofi. 1991.
17. Secofi, “El ABC del TLC”, México 1991.
18. Secofi “El Cambio estructural de la industria y el comercio exterior 1982-1988,” México 1988
19. Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y E.U.” mensaje presidencial, resumen oficial agosto 1992.
20. Telllo, Carlos (Coordinador). “México: Informe sobre la Crisis (1982-1986)”. Editado por Centro de Estudios Interdisciplinarios en Humanidades de la UNAM. México 1989.
21. Vega Canovas Gustavo, “México ante el Libre Comercio con América del Norte” Editado por el Colegio de México, primera edición marzo 1991.

Hemerografía

1. Diario Oficial de la Federación. 24 de abril de 1985.
2. Diario Oficial de la Federación. 9 de mayo de 1985.
3. Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. "Evaluación del TLC" sep 1997
4. Excelsior. Sección Financiera 20 de febrero de 1999.
5. Excelsior Jaime Arias Hernández."Supera la Devaluación al TLC como Motor de Exportaciones", Sección Financiera, Febrero 1999.
6. Examen de la situación económica de México "Productividad y ajuste: el caso de las manufacturas" Abril México 1997
7. Examen de la situación económica de México "Las estadísticas y la Dinámica de la productividad manufacturera 1981-1997" marzo 2000 .
8. Examen de la situación económica de México "Especialización de las exportaciones manufactureras mexicanas en el mercado norteamericano" abril 2000.
9. El Financiero 22 de noviembre de 1991
- 10.El Financiero 26 de noviembre de 1990.
- 11.El Financiero 23 de enero de 1996
- 12.El financiero, 14 de julio de 2000.
- 13.Mercado de Valores "Aranceles", Méx. Vol.52. No.1 ene 1992.
- 14.Informe Anual del Banco de México, varios años.
- 15.Revista de Comercio Exterior "La evolución de la economía Mexicana en 1996" Vol.46 No.5 Mayo 1997.

16. Revista de Comercio Exterior, “Evolución de las exportaciones en el periodo 1973-1995”, Vol. 46 No.11 Noviembre 1996.
17. Revista de Comercio Exterior “El capitalismo contemporáneo”. Vol. 41. Núm. 7. julio de 1991
18. Revista de Comercio Exterior “Evolución reciente del sector externo mexicano” Num. 2 Vol. 46 Febrero 1996
19. Revista Comercio Exterior, “Inversión extranjera directa en México en los noventa”, Vol. 48 No. 10 Octubre 1998.
20. Revista Momento Económico, “Indicadores Económicos México: Relaciones Comerciales con el Exterior” No.44 Mar-Abril 1989.
21. Revista “Informe Económico”, Bancomer Mayo 1999
22. Revista Empresa “TLC cinco años de fracasos” Núm 35 Dic 1998.
23. Suplemento GEA Económico, Grupo de Economistas y Asociados, noviembre 1991.