

87
Zeja



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE INGENIERIA

ANALISIS Y ALTERNATIVAS PARA LAS INDUSTRIAS
DE MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA
ANTE EL TLC.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
INGENIERO MECANICO ELECTRICISTA
AREA INDUSTRIAL
P R E S E N T A N :
LUCIA LOPEZ SANTILLAN
ALEJANDRO BECERRIL RIVERA
ALEJANDRO CHIPRES AGUILAR

DIRECTOR: ING. MANUEL VIEJO ZUBICARAY

MEXICO, D. F.

1992



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE.

INTRODUCCION.	1
I. INDUSTRIA PETROQUIMICA.	
I.1. MEXICO.	
I.1.1. Análisis.	7
I.1.1. Propuestas.	13
I.1.3. Información.	14
I.2. ESTADOS UNIDOS.	
I.2.1. Análisis.	27
I.2.2. Propuestas.	29
I.2.3. Información.	30
I.3. CANADA.	
I.3.1. Análisis.	39
I.3.2. Propuestas.	42
I.3.3. Información.	43
II. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.	
II.1. MEXICO.	
II.1.1. Análisis.	50
II.1.2. Propuestas.	54
II.1.3. Información.	56
II.2. ESTADOS UNIDOS.	
II.2.1. Análisis.	75
II.2.2. Propuestas.	79
II.2.3. Información.	81
II.3. CANADA.	
II.3.1. Análisis.	101
II.3.2. Propuestas.	104
II.3.3. Información.	105
III. INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS.	
III.1. MEXICO.	
III.1.1. Análisis.	121
III.1.2. Propuestas.	125
III.1.3. Información.	127
III.2. ESTADOS UNIDOS.	
III.2.1. Análisis.	142
III.2.2. Propuestas.	144
III.2.3. Información.	145
III.3. CANADA.	
III.3.1. Análisis.	159
III.3.2. Propuestas.	160
III.3.3. Información.	161

IV. INDUSTRIA DE MANUFACTURAS ELECTRICAS.

IV.1. MEXICO.

IV.1.1. Análisis.	167
IV.1.2. Propuestas.	176
IV.1.3. Información.	178

IV.2. ESTADOS UNIDOS.

IV.2.1. Análisis.	190
IV.2.2. Propuestas.	193
IV.2.3. Información.	194

IV.3. CANADA.

IV.3.1. Análisis.	217
IV.3.2. Propuestas.	219
IV.3.3. Información.	220

V. INDUSTRIA CEMENTERA.

V.1. MEXICO.

V.1.1. Análisis.	231
V.1.2. Propuestas.	234
V.1.3. Información.	235

V.2. ESTADOS UNIDOS.

V.2.1. Análisis.	252
V.2.2. Propuestas.	255
V.2.3. Información.	256

V.3. CANADA.

V.3.1. Análisis.	263
V.3.2. Propuestas.	265
V.3.3. Información.	266

VI. INDUSTRIA MAQUILADORA.

VI.1. MEXICO.

VI.1.1. Análisis.	274
VI.1.2. Propuestas.	278
VI.1.3. Información.	280

VII. ECOLOGIA.

VII.1. MEXICO.

VII.1.1. Análisis.	300
VII.1.2. Propuestas.	306
VII.1.3. Información.	308

VIII. CONCLUSIONES.

VIII.1. México.	328
VIII.2. Estados Unidos.	333
VIII.3. Canadá.	337

Bibliografía.

340

INTRODUCCION.

En la actual tendencia a la globalización comercial, caracterizada principalmente por la complementariedad a través del surgimiento de bloques comerciales y, la modernización productiva resultado de la creciente competencia en los mercados, tanto de exportación como de recursos de inversión, está requiriendo por parte de los nuevos participantes, una respuesta ágil y oportuna en el escenario mundial.

México se encuentra en la etapa de transición para incursionar en tales escenarios. Las expresiones más claras se encuentran en la política de apertura, en la perspectiva de la integración comercial con EE.UU. y Canadá mediante el TLC; así como por su participación en organismos regionales y multilaterales a fin de liberalizar los flujos comerciales a nivel regional y global.

Por su parte EE.UU. apoya esta integración económica para poder revitalizar su economía y mejorar su competitividad. Son pocos los sectores en que EE.UU. aún posee el liderazgo tecnológico, y la penetración de la competencia extranjera a dicho país ha aumentado considerablemente. Los bajos niveles de inversión han dado como resultado su estancamiento productivo y falta de modernización, por lo que sea visto disminuida su competitividad; y en lo cual los sindicatos han influido mucho. Para proteger su industria y dar respuesta a los organismos laborales, EE.UU. ha recurrido al proteccionismo, sobre todo no arancelario. Entonces, para EE.UU. el TLC significa reducir sus

costos de producción e incrementar su competitividad; y al mismo tiempo un mayor flujo de sus exportaciones, que le dará el efecto multiplicador en su economía.

Canadá respondió al entorno de la globalización firmando un acuerdo de libre comercio con EE.UU., sin embargo, éste no le ha dado los beneficios esperados, y su industria ha dejado también mucho que desear. Canadá ha revelado muchas inconformidades con cláusulas especiales que lo han dejado supeditado a las decisiones de EE.UU.; así como por las políticas proteccionistas que EE.UU. les ha impuesto. Por otro lado, la industria canadiense presenta una falta de competitividad y tecnologías obsoletas, lo que les impide producir productos con alto valor agregado, excepto las empresas trasnacionales, las cuales gozan del apoyo financiero y tecnológico de sus filiales. Así, el TLC representa para Canadá la oportunidad de renegociar su tratado con EE.UU., además de poder aumentar sus exportaciones hacia México y atraer mayor inversión, lo cual le dará un mayor nivel de competitividad.

A través de los cuatro principios fundamentales de su estrategia económica: estabilización de precios, desregulación financiera, liberalización comercial y reprivatización de empresas públicas, el gobierno mexicano ha procurado retomar la senda del crecimiento y sobre todo dar al país programas y medidas eficaces acorde a los requerimientos actuales.

Frente a éste panorama, surge la necesidad de saber en qué situación se encuentra la industria mexicana dentro de ésta fase del desarrollo económico del país. El atraso tecnológico, la baja calidad de los productos, resultado de la política proteccionista en las últimas dos décadas, así como la crisis de los 80's han puesto en situación difícil a nuestra industria.

Por sus características, la industria mexicana será la que más cambios experimentará en el proceso de transición hacia el TLC, de tal suerte que algunos sectores se comprimirán, mientras que otros, los más dinámicos y modernos en los que se tienen más ventajas, tenderán a expandirse.

El entorno mundial impone ahora un trato renovado entre los protagonistas de los procesos económicos en el que la cooperación internacional, la subcontratación de procesos individuales, la transferencia de tecnología, la capacidad de negociación más sólida para obtener nuevas fórmulas de inversión, alianzas, coinversiones, etc.; el intercambio de servicios, los esquemas de capacitación, la calidad total y la productividad desempeñan un papel importante en el propósito modernizador.

El alcance de éste trabajo se limita a hacer un análisis general a nivel sector industrial, considerando sólo 6 de ellos y en base a las siguientes consideraciones: a) ser los sectores más conflictivos en las negociaciones del TLC y ser los que tienen mayor relación con la

ingeniería (automotriz:vehículos ligeros; y petroquímica); b) dos sectores en los que creímos tener desventajas (alimentos y manufacturas eléctricas) y; c) dos con ventajas (cemento y maquila).Dentro de la industria maquiladora sólo se considero a México, pues en EE.UU. no hay y en Canadá no es significativa. Además de estos seis sectores se analizó el aspecto de la ecología en México relacionado a la actividad industrial, por ser un punto importante en las negociaciones, motivo de barreras proteccionistas y además, de vital importancia a considerar por toda la sociedad.

Así como México se divide geográficamente en tres zonas económicas, norte y centro desarrolladas, sur con demasiada pobreza, los diferentes sectores industriales son tan heterogéneos en aspectos clave como calidad, productividad, nivel tecnológico, capacidad financiera, etc. al compararse con la competencia extranjera, es decir, hay sectores con amplias ventajas sobre la competencia extranjera, y sectores en total desventaja. En base a esto, la tesis consistió en demostrar que la integración de un bloque comercial México- Canadá-EE.UU. generará beneficios para los tres países, pero en general, para la industria nacional, el TLC representa una desventaja, sin embargo, en cada sector existen ventajas y opciones para volverse competitivo.

Al acudir a las sesiones de análisis y discusión nos concentramos en hacer un análisis de la situación y generar opciones para afrontar la problemática en cada sector. Para ello recopilamos información de lo más actual en los medios impresos de organismos públicos, empresariales

y de circulación masiva, periódicos y revistas comerciales. El objetivo de incluir los artículos dentro de éste trabajo es tener una base para nuestros argumentos y propuestas, ya que la situación cambia rápidamente y al presentar nuestro trabajo tal vez los argumentos y propuestas no tengan ya validez.

Ciertamente, algunas de las propuestas hechas a lo largo del seminario, ya se han cumplido, pero la mayoría son a largo plazo y por lo tanto difícil evaluar sus logros. Sin embargo, haciendo un balance entre las fuerzas y debilidades de cada sector, concluimos que realmente la industria nacional está en desventaja frente a la extranjera, pero no de tal forma que vaya a desaparecer como algunos pesimistas lo creen. Aunque para evitar que esto último sucediese, se deberán tomar las consideraciones pertinentes en el Capítulo de Salvaguardas del TLC. Además de tener en cuenta durante toda la negociación la experiencia de Canadá.

En un esquema de libre comercio, el mercado determina las potencialidades de los sectores en cada economía, lo que definirá los sectores que en se especializará cada país. Por lo tanto, la complementariedad de las economías en una sola unidad bajo el marco del TLC coadyuvará a que la región afronte los nuevos retos económicos. Por la magnitud de los cambios el panorama es difícil. Asistimos a una intensa pugna por la calidad , el precio y la oportunidad, en tal sentido, la dificultad es traducir aspiraciones y propuestas en fórmulas concretas y realistas a los tiempos que vivimos.

I. INDUSTRIA PETROQUIMICA.

I.1. MEXICO.

I.1.1. Análisis.

Hablar de la industria petroquímica nacional es referirse casi exclusivamente a Pemex, pues de la iniciativa privada sólo un pequeño grupo de empresas sobresalen. Esto debido a las restricciones constitucionales a la inversión privada en el sector. El petróleo es un recurso estratégico para el desarrollo del país, por lo que Pemex ha jugado un papel importante en el mismo y lo seguirá haciendo, sólo que es necesario ver hasta que punto limita éste desarrollo.

De acuerdo a la Constitución, el Art. 27 indica claramente que a la nación corresponde el dominio directo, inalienable e imprescriptible del petróleo. En ningún caso se otorgarán concesiones ni contratos, sólo la nación puede llevar a cabo la exploración, explotación, refinación de petroquímicos básicos y petrolíferos (gasolinas, combustóleos, diesel); y realizar el transporte, almacenamiento, distribución y ventas de primera mano de los mismos; así como el gas y los productos que se obtengan de la refinación. Lo anterior sólo a través de Pemex, e implica la importación y exportación de los productos mencionados.

Además de la limitante anterior a la inversión privada, la Ley de Inversiones Extranjeras restringe, en el sector petroquímico no

exclusivo de Pemex, a 40% máximo de capital extranjero en las empresas. Por ello los grupos privados nacionales no han podido crecer, ya que se necesita de grandes inversiones que no pueden solventar y, los grupos extranjeros no desean financiar en virtud de esta limitante.

De acuerdo a las tendencias mundiales, el petróleo esta tomando un comportamiento de estabilidad, y a largo plazo a una baja en los precios del mismo. Cada vez menos los acontecimientos mundiales afectan los precios del petróleo, principalmente porque hay una enorme capacidad mundial instalada y sobreproducción de petróleo, lo que ha provocado mayor competencia entre los productores y bajos precios; así como también por las políticas mundiales de ahorro de energía y protección al ambiente.

Al contrario, los que se ven afectados cada vez más son los derivados del petróleo, de los cuales se prevé una demanda insatisfecha a nivel mundial, y por lo tanto precios altos de los mismos.

México ha logrado un incremento significativo en la producción de petróleo crudo, no así en la de productos petrolíferos y de petroquímicos. Estos últimos en 1991 aumentaron 2.9% respecto a secundarios y 30.5% otros productos. Pero la gran demanda de petrolíferos y petroquímicos ha hecho seguir haciendo grandes importaciones.

Pemex es incapaz de producir los petroquímicos que requiere el país, en

primera porque no cuenta con los recursos financieros para expandir su planta productiva; por su alta ineficiencia en sus procesos, de su personal de trabajo que el mismo sindicato protegió por muchos años; y por la corrupción en todos los niveles de la organización.

Así, mientras se alientan inversiones en otros sectores que requieren de insumos del sector petroquímico, Pemex no proyecta a corto plazo la construcción de plantas petroquímicas, a pesar de la actual demanda insatisfecha. La mayoría de los recursos crediticios que capta Pemex son para sus programas de exploración y extracción de petróleo. Muchas de las grandes inversiones de Pemex han sido para petroquímicos sin mercado, pues de las 135 plantas que posee, 25% no son viables, y según la Asociación Nacional de la Industria Química, la utilización promedio de la capacidad instalada de las plantas productoras de petroquímicos básicos fue superior a 80%, habiendo casos que van desde 40% (butadieno) hasta más del 100% de la capacidad nominal (metanol y ortoxtileno).

Esta ineficacia justificó varias reclasificaciones de los petroquímicos básicos. En 1986, La SEMIP (Sra. de Energía, Minas e Ind. Paraestatal) redujo los petroquímicos básicos de 70 a 36; en 1989 a 20, y en 1991 a 19. Sin embargo, la capacidad de producción de los petroquímicos liberados no se ha incrementado considerablemente, principalmente por las limitantes a la inversión extranjera y la imposibilidad de la iniciativa privada para solventar grandes inversiones.

El papel de Pemex en el desarrollo del país ha sido muy importante. A partir de ella crecieron muchas industrias, pero el punto a evaluar es que crecieron sin competitividad internacional, por ello en parte son ineficientes los procesos de Pemex. Nunca se creó una industria petroquímica altamente competitiva (actualmente ocupamos el lugar 20 en competitividad mundial, y quien ocupa el primer lugar es 10 veces más que nosotros) tanto porque Pemex se veía obligada a comprar equipos nacionales para activar otros sectores industriales, como los fabricantes nacionales no tenían los recursos financieros y tecnológicos para ofrecer productos de alta calidad.

Por otro lado, de las 300 empresas registradas en la Comisión Petroquímica Mexicana (incluyendo Pemex y Fertimex), 61 no cuentan con capacidad instalada en alguno de los productos que manejan e importan el 100% del mismo; 17 registran capacidad productiva que va de 1 a 50 ton/año; y 4 concentran el 75% de los petroquímicos secundarios. Además, entre 1988 y 1990 únicamente 37 empresas invirtieron en alguna parte de su cadena productiva. Esto da una idea clara de la poca trascendencia de la petroquímica privada en el contexto nacional.

En general, a excepción del pequeño grupo que domina el mercado de petroquímicos secundarios, las demás empresas se caracterizan por ser ineficientes, con atraso tecnológico, sin competitividad y sin recursos, por lo cual, para ellos el TLC les da pocas posibilidades de sobrevivir. En términos comparativos se dice que EE.UU. es 20 veces mayor que nosotros y que nuestro atraso tecnológico respecto de EE.UU.

y Canadá es de 20 años.

Es claro que recaerá en Pemex la carga mayor de proveer los petroquímicos básicos al país, sin embargo es algo muy difícil de lograr porque en primer lugar implica una reestructuración total de la empresa y en segundo, una cantidad enorme de recursos financieros. Actualmente Pemex negocia créditos con títulos de deuda a largo plazo, respaldados en los ingresos futuros de las exportaciones, esto es, se da en garantía las ventas futuras de hidrocarburos, cosa que se cuestiona mucho sobre su legalidad.

Surge entonces la opción de apoyar la inversión en el sector en primera instancia con una reclasificación de petroquímicos básicos, con lo cual posiblemente quedarían 6. Esto cumple con el principal requisito de no modificar la Constitución y se tiene el antecedente de otras reclasificaciones. Sin embargo, si se llega a hacer esto, es necesario también modificar la Ley de Inversiones Extranjeras pues ha sido factor importante para inhibir las mismas.

La industria petroquímica es pilar en el desarrollo de un país, y si ésta no es competitiva, la industria en general lo será también. Para tener integración vertical en los petroquímicos, es necesario tener también una congruencia en la industria petroquímica básica y secundaria, no se puede alentar a la segunda sin hacerlo con la primera. EE.UU. y Canadá buscan esta integración vertical pero desde el inicio de la cadena productiva (exploración, extracción, refinación)

cosa que resulta imposible. Hemos visto que Pemex y la iniciativa privada nacional no están en condiciones de cubrir la demanda y, dejárselo sólo a ellos limitaría nuestro crecimiento. Entonces, es necesaria la inversión extranjera, pero hasta el punto en que no esté en juego la soberanía nacional.

I.1.2. Propuestas.

1. Reclasificación de los petroquímicos básicos para atraer la inversión extranjera.
 - a) Excluyendo aquellos en los que PEMEX no satisface la demanda ó bien,
 - b) En aquellos que se cuente con un nivel bajo respecto a la competitividad internacional.
2. Promover la inversión en infraestructura por parte del sector privado internacional en un sistema de renta de la misma y que posteriormente permita la incorporación de éstos a los activos de PEMEX en un lapso de tiempo determinado.
3. Obtención de créditos para financiar al sector petroquímico básico (las que puedan tener nivel competitivo), ya que la situación financiera de PEMEX lo hace factible. Se podrían negociar títulos de deuda a largo plazo respaldados únicamente con la venta de petroquímicos.
4. Modificar la Ley de Inversiones Extranjeras para hacer más atractiva la inversión.
5. Permitir el surtido de combustibles (gas y gasolinas) en la zona norte de México por parte de compañías estadounidenses y canadienses, pero teniendo como intermediario a PEMEX.

El petróleo en el futuro de México

Luis Rubio

Todos los mexicanos sabemos que el petróleo es un recurso estratégico. Algunos pueden replicar con precisión geográfica en qué se consume, sus características, mientras que otros simplemente lo sitúan. De lo que no hay duda alguna es que el petróleo es un factor clave en la economía de los mexicanos, tanto de las negociaciones en el comercio del Tratado de Libre Comercio o de las ofertas sobre el precio de la gasolina. No importa si se trata del debate sobre Petros como entidad nueva en el desarrollo de una industria de fuentes de capital en México o a través de su capacidad como proveedor de energía y materias primas, o de la discusión sobre a qué venderle el petróleo y a quién. No. A ningún mexicano le queda duda de que el petróleo es transcendental.

En la importancia del petróleo en un tratado de libre comercio, más allá de lo conocido debe utilizarse el término para que se concientice en los instrumentos fundamentales de la transformación de México. Se trata de un país donde el petróleo debe ser considerado un factor clave y no un recurso. Desde los que defienden por la exportación del crudo al extranjero (económico) al debate sobre el petróleo como un recurso estratégico. Basta las exportaciones la primera opción y la segunda opción. El petróleo es un recurso estratégico.

El petróleo y el petróleo representa una herramienta que, bien utilizada, puede convertirse al desarrollo, en caso que mal usada puede destruirlo. Pero no importa. No todo depende de cómo se explore y qué se produzca. No es lo mismo vender crudo que vender productos petrolíferos con alto valor agregado, por una parte, o ser un simple proveedor cuando que producir petróleo. El petróleo es un recurso estratégico que se debe utilizar en forma estratégica. Eso mismo es lo que ha ocurrido en muchos casos, la pregunta, por ello, es qué hacer en el futuro.

La complejidad se eleva cuando uno analiza las opciones más viables que se derivan de la existencia de una empresa de la naturaleza e importancia de Petros, que es mejor. Se actualiza una industria nacional de productores de crudo por bienes a cualquier precio o comprar el mejor producto nacional. El petróleo que destruye la economía y la industria de las naciones primeras. Ha la industria ha cobrado importancia estratégica de fuentes de capital en el país, pero no implica que esos productos sean de calidad internacional. El suministro no

es relevante en el contexto de la apertura comercial y del TLC, una enorme masa de empresas crecieron al impulso de las compras y contratos de Petros aunque no cumplen con los estándares internacionales de calidad que aseguran una operación segura y eficiente en la empresa productora. Qué debe ser, en ese contexto, el papel de Petros en el desarrollo del país? Tal vez más importante, ¿cómo trabajar el petróleo al interior en desarrollo equilibrado y sostenido para el país y con ingresos suficientes y sostenidos para los mexicanos? Mientras la economía sigue creciendo, cada cinco minutos se trabaja en un campo de desarrollo de la sociedad en su conjunto, pero que es crucial a largo plazo, una decisión, en forma casi imperceptible. En el contexto de una economía abierta, sin embargo, cómo vamos a manejar el país, y con un consumo alto.

Petros. Las estructuras que hoy existen en las empresas Petros. Para algunas Petros representa el estándar más actualizado de la industria, pero lo que debe proporcionar es una estructura que permita que el país sea un país que se desarrolle y que se integre, pero que sea un país que se desarrolle y que se integre, pero que sea un país que se desarrolle y que se integre.



Foto: Federico León

venta a otros países, a costa de todos los demás. Es decir, el petróleo se convierte en una mala inversión. Para otros más, Petros es la encarnación misma de la administración de López Velarde, por lo que preferían no por ver el fin de Petros. Si uno observa las estructuras sobre Petros publicadas en el momento de muerte de López Velarde, los mexicanos experimentaron un conjunto de transformaciones estructurales que se plasmaron en las tres categorías antes expuestas. Lo interesante es que hoy pocas estructuras de Petros con el petróleo. Apenas han estado usando por décadas y, sin embargo, los mexicanos se adaptan entre uno y el otro con gran facilidad. Los mexicanos no necesariamente ven una necesidad clara y concreta entre la empresa y el recurso.

El petróleo. El petróleo tiene petróleo le cuesta a México porque el petróleo es un recurso estratégico. El petróleo es un recurso estratégico. El petróleo es un recurso estratégico.

El petróleo es un recurso estratégico. El petróleo es un recurso estratégico. El petróleo es un recurso estratégico.

oportunidad, no hay manera en que la empresa mexicana pueda competir.

El ejemplo de la hoy defunta Unión Soviética es instructivo. La firma mexicana a México, la URSS contaba con amplia reserva petrolífera, además que energía y exportaba gran cantidad de petróleo, pero que nunca logró convertirse en un proveedor de productos básicos competitivos tanto por las enormes dificultades que le imponía la potencia soviética como por el costo que tenía. El petróleo es un recurso estratégico. El petróleo es un recurso estratégico. El petróleo es un recurso estratégico.

El petróleo es un recurso estratégico. El petróleo es un recurso estratégico. El petróleo es un recurso estratégico.

El petróleo es un recurso estratégico. El petróleo es un recurso estratégico. El petróleo es un recurso estratégico.

El petróleo es un recurso estratégico. El petróleo es un recurso estratégico. El petróleo es un recurso estratégico.

El petróleo es un recurso estratégico. El petróleo es un recurso estratégico. El petróleo es un recurso estratégico.

El petróleo es un recurso estratégico. El petróleo es un recurso estratégico. El petróleo es un recurso estratégico.

La guerra del Golfo Pérsico provocó entusiasmo en el año pasado, respecto a la posibilidad de crear un mercado para una variedad de precios petroleros al alza en un mercado internacional de petróleo e hidrocarburos, en un momento en el que, al tiempo las ventas ocasionales la aguda se esperaba que desde siempre había experimentado a favor de los hidrocarburos, en el momento de cesar a los altos de precios altos, y en consecuencia de las importaciones de petróleo aumentó dramáticamente al cierre del siglo actual.

Las expectativas se parecen enormemente hasta un mercado petrolero con dos muy viable y con mayor capacidad de respuesta a los sobrecostos petroleros. Esto, en función de una fuerte competencia internacional, producción, tanto al interior de la OPEP como en producciones independientes, y de una creciente demanda y creciente nivel de consumo de los países desarrollados, como resultado de sus programas de ahorro, diversificación y eficiencia energética, como así mismo, reforzados en el mundo plantó por un menor crecimiento económico de los países desarrollados y el estancamiento económico de prácticamente toda Europa del Este.

Así como el consumo de petróleo existe, e incluso a la baja, cada porcentaje sobre las características que debería existir, es una política petrolera, y de la misma forma, sobre la estabilidad de los precios, actividad de mayor procesamiento para nuestra crudo no refinado, todo vez que las tendencias mundiales, así como las tendencias de mayor y menor consumo, los desarrollos de nuevas áreas crude y productos derivados se analizan, se debe tener en cuenta los desarrollos en el futuro.

El mundo petrolero
El mundo petrolero al inicio del siglo de los ochenta, tenía un espíritu de alcanzar un equilibrio en el futuro por medio de un acuerdo OPEP/OCDE que estableciera los precios del crudo hasta los ochenta dólares, es tanto que en julio, ante las elecciones nacionales del Líbano Olaye y un período de una reducción de la oferta de los países de la OPEP, los precios mundiales del petróleo comenzaron a subir, alcanzando en octubre niveles de 33 dólares por barril.

El alza en el mercado reflejó la reducción inicial de la oferta a que dio lugar la inversión de los expectativas de unos 4.5 millones de barriles diarios de Irak y Kuwait, pero, además, agregó el temor de que destruyeran las instalaciones de producción de petróleo de Misuri Occidental en la confrontación armada. La tensión se agudizó ante la incertidumbre sobre la posibilidad que aumentara los países árabes en el conflicto, que iba desde una eventual suspensión hasta la posibilidad de que pudieran eleva el su producción y reducir la falta de las capacidades de Irak y Kuwait.

Después de un año, sin embargo, las expectativas y el alza en los precios del crudo no resultó tan dramática como se esperaba, una vez iniciado el conflicto. Después de alcanzar su nivel máximo de 38 dólares por barril en la última semana de septiembre de 1990, el precio del crudo se reversionó su tendencia, y un día después de que estalló la guerra, se estabilizó en una caída hasta de 10 dólares.

La reversión de la tendencia al alza en el mercado petrolero respondió, primero, a que los países productores se permitieron no involucrarse directamente en el conflicto - Arabia Saudita y otros miembros de la OPEP - comenzaron a seguir la falta de exportaciones de Irak y Kuwait, a segunda, a que los participantes del mercado llegaron a la conclusión de que las instalaciones petroleras fuera de Irak y Kuwait no sufrirían daños significativos, y tercero, a que la Organización Interna-

El camino del mercado petrolero

Luís Angeles*

cional de Energía anunció la venta de activos petroleros de su propiedad, además de que el consumo se contrajo, presentando un excedente de petróleo. Analizada en su conjunto la evolución del mercado petrolero en las últimas dos décadas, puede observarse el conflicto bélico de Medio Oriente, se puede observar que la oferta se interrumpió en momentos de utilización relativamente alta de la capacidad productiva de la industria petrolera mundial y de incrementos de almacenamiento fluyente, lo que provocó un aumento de las reservas de crudo de acumulación de almacenamiento. Sólo de la capacidad fluyente, el mundo del petróleo produjo un excedente de petróleo de 10 millones de barriles por día, para ser almacenado por más tiempo en el mundo.

El mundo petrolero al inicio del siglo de los ochenta, tenía un espíritu de alcanzar un equilibrio en el futuro por medio de un acuerdo OPEP/OCDE que estableciera los precios del crudo hasta los ochenta dólares, es tanto que en julio, ante las elecciones nacionales del Líbano Olaye y un período de una reducción de la oferta de los países de la OPEP, los precios mundiales del petróleo comenzaron a subir, alcanzando en octubre niveles de 33 dólares por barril.

Después de un año, sin embargo, las expectativas y el alza en los precios del crudo no resultó tan dramática como se esperaba, una vez iniciado el conflicto. Después de alcanzar su nivel máximo de 38 dólares por barril en la última semana de septiembre de 1990, el precio del crudo se reversionó su tendencia, y un día después de que estalló la guerra, se estabilizó en una caída hasta de 10 dólares.

La reversión de la tendencia al alza en el mercado petrolero respondió, primero, a que los países productores se permitieron no involucrarse directamente en el conflicto - Arabia Saudita y otros miembros de la OPEP - comenzaron a seguir la falta de exportaciones de Irak y Kuwait, a segunda, a que los participantes del mercado llegaron a la conclusión de que las instalaciones petroleras fuera de Irak y Kuwait no sufrirían daños significativos, y tercero, a que la Organización Interna-

cional de Energía anunció la venta de activos petroleros de su propiedad, además de que el consumo se contrajo, presentando un excedente de petróleo.

Analizada en su conjunto la evolución del mercado petrolero en las últimas dos décadas, puede observarse el conflicto bélico de Medio Oriente, se puede observar que la oferta se interrumpió en momentos de utilización relativamente alta de la capacidad productiva de la industria petrolera mundial y de incrementos de almacenamiento fluyente, lo que provocó un aumento de las reservas de crudo de acumulación de almacenamiento. Sólo de la capacidad fluyente, el mundo del petróleo produjo un excedente de petróleo de 10 millones de barriles por día, para ser almacenado por más tiempo en el mundo.

El mundo petrolero al inicio del siglo de los ochenta, tenía un espíritu de alcanzar un equilibrio en el futuro por medio de un acuerdo OPEP/OCDE que estableciera los precios del crudo hasta los ochenta dólares, es tanto que en julio, ante las elecciones nacionales del Líbano Olaye y un período de una reducción de la oferta de los países de la OPEP, los precios mundiales del petróleo comenzaron a subir, alcanzando en octubre niveles de 33 dólares por barril.

Después de un año, sin embargo, las expectativas y el alza en los precios del crudo no resultó tan dramática como se esperaba, una vez iniciado el conflicto. Después de alcanzar su nivel máximo de 38 dólares por barril en la última semana de septiembre de 1990, el precio del crudo se reversionó su tendencia, y un día después de que estalló la guerra, se estabilizó en una caída hasta de 10 dólares.

La reversión de la tendencia al alza en el mercado petrolero respondió, primero, a que los países productores se permitieron no involucrarse directamente en el conflicto - Arabia Saudita y otros miembros de la OPEP - comenzaron a seguir la falta de exportaciones de Irak y Kuwait, a segunda, a que los participantes del mercado llegaron a la conclusión de que las instalaciones petroleras fuera de Irak y Kuwait no sufrirían daños significativos, y tercero, a que la Organización Interna-

cional de Energía anunció la venta de activos petroleros de su propiedad, además de que el consumo se contrajo, presentando un excedente de petróleo.

Analizada en su conjunto la evolución del mercado petrolero en las últimas dos décadas, puede observarse el conflicto bélico de Medio Oriente, se puede observar que la oferta se interrumpió en momentos de utilización relativamente alta de la capacidad productiva de la industria petrolera mundial y de incrementos de almacenamiento fluyente, lo que provocó un aumento de las reservas de crudo de acumulación de almacenamiento. Sólo de la capacidad fluyente, el mundo del petróleo produjo un excedente de petróleo de 10 millones de barriles por día, para ser almacenado por más tiempo en el mundo.

El mundo petrolero al inicio del siglo de los ochenta, tenía un espíritu de alcanzar un equilibrio en el futuro por medio de un acuerdo OPEP/OCDE que estableciera los precios del crudo hasta los ochenta dólares, es tanto que en julio, ante las elecciones nacionales del Líbano Olaye y un período de una reducción de la oferta de los países de la OPEP, los precios mundiales del petróleo comenzaron a subir, alcanzando en octubre niveles de 33 dólares por barril.

Después de un año, sin embargo, las expectativas y el alza en los precios del crudo no resultó tan dramática como se esperaba, una vez iniciado el conflicto. Después de alcanzar su nivel máximo de 38 dólares por barril en la última semana de septiembre de 1990, el precio del crudo se reversionó su tendencia, y un día después de que estalló la guerra, se estabilizó en una caída hasta de 10 dólares.

La reversión de la tendencia al alza en el mercado petrolero respondió, primero, a que los países productores se permitieron no involucrarse directamente en el conflicto - Arabia Saudita y otros miembros de la OPEP - comenzaron a seguir la falta de exportaciones de Irak y Kuwait, a segunda, a que los participantes del mercado llegaron a la conclusión de que las instalaciones petroleras fuera de Irak y Kuwait no sufrirían daños significativos, y tercero, a que la Organización Interna-

cional de Energía anunció la venta de activos petroleros de su propiedad, además de que el consumo se contrajo, presentando un excedente de petróleo.

Analizada en su conjunto la evolución del mercado petrolero en las últimas dos décadas, puede observarse el conflicto bélico de Medio Oriente, se puede observar que la oferta se interrumpió en momentos de utilización relativamente alta de la capacidad productiva de la industria petrolera mundial y de incrementos de almacenamiento fluyente, lo que provocó un aumento de las reservas de crudo de acumulación de almacenamiento. Sólo de la capacidad fluyente, el mundo del petróleo produjo un excedente de petróleo de 10 millones de barriles por día, para ser almacenado por más tiempo en el mundo.



Foto: Archivo de La Jirafa

Petróleo y TLC: las pretensiones de los socios

Patricia Mónica Ríos

Elaboración de grandes cantidades de hidrocarburos de carácter no doméstico. Los socios socios, por lo que se ha convertido en una "puerta de escape" en los momentos de crisis económica de los países. Esto se viene a corroborar en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, ya que uno de los puntos fundamentales de conflicto es precisamente el tema de la energía y más concretamente el del petróleo.

Este tema, junto con el de agricultura y el subsector, son los que han ocasionado la forma del TLC a través del cual se pretende un crecimiento previsto para fines del presente mes, a menos que se cuente por una decisión presidencial al respecto, sin ninguna política, mercado muy global, en otros, las condiciones técnicas específicas, o una subsección "definitiva".

El día de mañana se que iniciaron la política industrial para establecer un TLC — que posteriormente se proyecta en México y Estados Unidos —, el tema del petróleo está en la línea. Sin embargo, los representantes mexicanos sostienen que el intercambio de energía que "está siendo un tema crucial de negociación".

Por Juan José de la Cruz — un artículo divulgado por el *Asociación de Industrias Petroleras de México*, *El Petróleo y el TLC* —, el día de mañana se que iniciaron la política industrial para establecer un TLC — que posteriormente se proyecta en México y Estados Unidos —, el tema del petróleo está en la línea. Sin embargo, los representantes mexicanos sostienen que el intercambio de energía que "está siendo un tema crucial de negociación".

Agente de la compañía energética que compra el petróleo y de que la Comisión garantiza la producción para los sectores de que se negocia en su el TLC, radica en el enorme peso que tienen en la economía las subsecciones cárteras de los hidrocarburos.

En la última encuesta realizada y hasta 1982, las exportaciones de petróleo mexicana representaron casi 70 y 75 por ciento de los ingresos por ventas externas de los hidrocarburos.

En la segunda encuesta ministerial del TLC que se celebró en Acapulco el mes de febrero de 1991, la representación comercial de la Casa Blanca, Carlo Hill, y el ministro de Industria y Comercio Interamericano Juan Crosbie, dejaron claro de acuerdo con lo que respectan las condiciones comerciales de México en la materia. Los socios de los hidrocarburos de esas fechas (22 de enero de 1991) representaron que Estados Unidos y Canadá exportaron y importa-

rían los hidrocarburos consumados en su país.

La Comisión "argu, incluso de México" declaró desde México desde el momento de la firma de su país, lo cual fue criticado como parte de la estrategia de desahucio, pero "más tarde". No obstante, meses después, continuaron de acuerdo con la intención de Estados Unidos en la "reforma" del petróleo para el comercio y los hidrocarburos de México.

Los negociadores entre los que pertenece el equipo de Carlo Hill en el rubro de energía dentro del TLC, los dos Timothy Bower, responsable del cálculo para el sector privado mexicano. El representante mexicano que "las decisiones" específicas de Estados Unidos en torno al petróleo son de los negociadores son básicamente:

1. El tema del Tratado de Libre Comercio y el tema del petróleo. 2. El tema del petróleo y el tema del Tratado de Libre Comercio. 3. El tema del Tratado de Libre Comercio y el tema del Tratado de Libre Comercio.

El tema del Tratado de Libre Comercio y el tema del petróleo. El tema del petróleo y el tema del Tratado de Libre Comercio. El tema del Tratado de Libre Comercio y el tema del Tratado de Libre Comercio.

La importancia del tema en las negociaciones se evidencia. Se le dio el día de mañana se que iniciaron la política industrial para establecer un TLC — que posteriormente se proyecta en México y Estados Unidos —, el tema del petróleo está en la línea. Sin embargo, los representantes mexicanos sostienen que el intercambio de energía que "está siendo un tema crucial de negociación".

Los negociadores en las negociaciones se evidencia. Se le dio el día de mañana se que iniciaron la política industrial para establecer un TLC — que posteriormente se proyecta en México y Estados Unidos —, el tema del petróleo está en la línea. Sin embargo, los representantes mexicanos sostienen que el intercambio de energía que "está siendo un tema crucial de negociación".



Foto: Prensa Latina

ción del petróleo, así como el pago de los impuestos y el transporte de los hidrocarburos. Carlo Hill declaró en su país que "la energía es un punto muy importante para la economía estadounidense, por lo que dicho tema se ha pasado a ser un tema de negociación en el TLC".

Por su parte, el titular de la Secretaría de Energía, afirmó que es el capítulo de energía del TLC su aspecto más importante y que se debe negociar de manera que permita el desarrollo del petróleo y sus derivados.

A través del día de mañana se que iniciaron la política industrial para establecer un TLC — que posteriormente se proyecta en México y Estados Unidos —, el tema del petróleo está en la línea. Sin embargo, los representantes mexicanos sostienen que el intercambio de energía que "está siendo un tema crucial de negociación".

El tema del Tratado de Libre Comercio y el tema del petróleo. El tema del petróleo y el tema del Tratado de Libre Comercio. El tema del Tratado de Libre Comercio y el tema del Tratado de Libre Comercio.

La importancia del tema en las negociaciones se evidencia. Se le dio el día de mañana se que iniciaron la política industrial para establecer un TLC — que posteriormente se proyecta en México y Estados Unidos —, el tema del petróleo está en la línea. Sin embargo, los representantes mexicanos sostienen que el intercambio de energía que "está siendo un tema crucial de negociación".

Los negociadores en las negociaciones se evidencia. Se le dio el día de mañana se que iniciaron la política industrial para establecer un TLC — que posteriormente se proyecta en México y Estados Unidos —, el tema del petróleo está en la línea. Sin embargo, los representantes mexicanos sostienen que el intercambio de energía que "está siendo un tema crucial de negociación".

representación las negociaciones particulares de Estados Unidos en este rubro, que más que se puede afirmar que "no pasa nada".

Según estudios realizados por la Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio, uno de los sectores claves de desarrollo petroquímico mexicano. No obstante, esta asociación pide a su vez que se incluya al subsector de petroquímicos básicos cuya producción y exportación está en manos del Estado.

La Comisión Nacional de la Industria de la Transformación (Conaindustria) declaró a mediados de febrero de este año, que hay una clara intención de volver a analizar la redefinición de los parámetros básicos, para darle el carácter de alto nivel de desarrollo que se debe dar a los hidrocarburos.

El tema del Tratado de Libre Comercio y el tema del petróleo. El tema del petróleo y el tema del Tratado de Libre Comercio. El tema del Tratado de Libre Comercio y el tema del Tratado de Libre Comercio.

La importancia del tema en las negociaciones se evidencia. Se le dio el día de mañana se que iniciaron la política industrial para establecer un TLC — que posteriormente se proyecta en México y Estados Unidos —, el tema del petróleo está en la línea. Sin embargo, los representantes mexicanos sostienen que el intercambio de energía que "está siendo un tema crucial de negociación".

Los negociadores en las negociaciones se evidencia. Se le dio el día de mañana se que iniciaron la política industrial para establecer un TLC — que posteriormente se proyecta en México y Estados Unidos —, el tema del petróleo está en la línea. Sin embargo, los representantes mexicanos sostienen que el intercambio de energía que "está siendo un tema crucial de negociación".

En la Secretaría de Energía se han estado haciendo del avance tecnológico en la materia, ya que como se muestra en el desarrollo del programa de la industria mexicana petroquímica, es el aspecto de alta tecnología que se debe dar a los hidrocarburos.

El tema del Tratado de Libre Comercio y el tema del petróleo. El tema del petróleo y el tema del Tratado de Libre Comercio. El tema del Tratado de Libre Comercio y el tema del Tratado de Libre Comercio.

La importancia del tema en las negociaciones se evidencia. Se le dio el día de mañana se que iniciaron la política industrial para establecer un TLC — que posteriormente se proyecta en México y Estados Unidos —, el tema del petróleo está en la línea. Sin embargo, los representantes mexicanos sostienen que el intercambio de energía que "está siendo un tema crucial de negociación".

Los negociadores en las negociaciones se evidencia. Se le dio el día de mañana se que iniciaron la política industrial para establecer un TLC — que posteriormente se proyecta en México y Estados Unidos —, el tema del petróleo está en la línea. Sin embargo, los representantes mexicanos sostienen que el intercambio de energía que "está siendo un tema crucial de negociación".

ha disminuido la capacidad de salida por exportación de trigo. Mientras que en 1982 se produjeron ventas externas de hidrocarburos por 45 millones de dólares, en 1983 se produjeron por valor de 14 millones de dólares, lo que constituye un descenso del 69 por ciento. Para 1984 se proyecta una producción de 374 mil toneladas de trigo, para 1985 se proyectan 9 mil 100 toneladas de trigo, con un potencial teórico de exportación de 14 millones de dólares, en el período de 1983 a 1984 se produjeron por valor de 387 mil toneladas de trigo. Es decir, los ingresos por exportación de trigo, a los precios de 1983, fueron de 1714 millones de dólares en este mes.

En 1991, Petróleos Mexicanos colocó sus clientes de América, Europa y el Lejano Oriente un volumen promedio diario de un millón 368 mil 820 barriles de petróleo crudo en sus cuatro cadenas (Luz, Petróleo Ligero con densidad 31.6 grados API y 1.3 por ciento de azufre en peso, México, petróleo pesado como densidad de 22 grados API y 3.3 por ciento de azufre en peso, y Oblete, petróleo extra-ligero con densidad de 30.3 grados API y 0.4 por ciento de azufre en peso). Este volumen general equivale por un lado de 7 mil 276 millones de dólares, lo que representa un deterioramiento de 2 mil 644 millones de dólares con el 1980. Por otro lado, se registra un año más. En relación a lo señalado en 1982, el año del déficit de capacidad de refinación de 1984, el volumen de producción de petróleo crudo alcanzado en 1991 llegó a 29 millones 678 mil barriles por día, lo que se concuerda con el nivel de los años anteriores en el mes de febrero de este año, cuando se produjeron 29 millones 678 mil barriles por día. Este volumen de producción de petróleo crudo en febrero de 1991, es el más alto del mes de febrero de los últimos 10 años.

Las plantas de producción de petróleo crudo alcanzadas en 1991 llegaron a 29 millones 678 mil barriles por día, lo que se concuerda con el nivel de los años anteriores en el mes de febrero de este año, cuando se produjeron 29 millones 678 mil barriles por día. Este volumen de producción de petróleo crudo en febrero de 1991, es el más alto del mes de febrero de los últimos 10 años.

El volumen total de producción de petróleo crudo en el primer trimestre de este año, hasta el mes de febrero, es de 29 millones 678 mil barriles por día. Este volumen de producción de petróleo crudo en febrero de 1991, es el más alto del mes de febrero de los últimos 10 años.

Por lo que se refiere al comercio exterior de crudo empujado (comercio directo), el año pasado la producción vendida a un cliente del hemisferio occidental fue un promedio diario de 162 mil 800 barriles, que según Cuba una captación de divisas por un total de mil 193 millones de dólares. Cabe señalar que aunque en menor la producción de este tipo de crudo que respecto al ligero y pesado, la mayor parte se comercializó que los otros tipos de crudo que se comercializan con el cliente del hemisferio occidental. Este tipo de comercio exterior de crudo empujado se realizó a través de las exportaciones de crudo empujado a los clientes de América, Europa y el Lejano Oriente. En el primer trimestre de este año, hasta el mes de febrero, se produjeron 29 millones 678 mil barriles por día. Este volumen de producción de petróleo crudo en febrero de 1991, es el más alto del mes de febrero de los últimos 10 años.

disminución programada desde 1982. De 1980 a 1990 la extracción de hidrocarburos en el país se ha abocado de la siguiente manera: 1 mil 765 millones de toneladas en 1982, 2 mil 312 y mil 746.2, 2 mil 642.2, 2 mil 826.2, 2 mil 830.2, mil 427.2, 2 mil 540.2, 2 mil 358.2, 2 mil 313 y 18 mil 580 millones de toneladas de crudo. En 1991 este porcentaje se reducirá a 2 mil 676 millones de toneladas.

Por su parte, las exportaciones de crudo hidrocarburo de nueva conformación se sigue reduciendo, bajó de los cerca de 182 millones toneladas una clara tendencia hacia la baja. El comportamiento de los envíos de crudo mexicano hacia el exterior de 1980 a 1990, es el siguiente: 821 mil barriles diarios, un millón 1979 mil 297 y un millón 491 mil, un millón 337 mil, un millón 524 mil, un millón 439 mil, un millón 289 mil, un millón 343 mil, un millón 206 mil, un millón 277 mil y un millón 222 mil barriles por día. En 1991 estos datos se elevó hasta un millón 368 mil barriles diarios.

Por razones geográficas, los ocho Estados Unidos fueron los más últimos años ha sido la principal fuente de los 70 por ciento del total de las exportaciones de crudo mexicano. Los envíos durante el 1991, fueron de 182 millones toneladas de crudo por valor de 105 mil millones de dólares. Este volumen de producción de petróleo crudo en febrero de 1991, es el más alto del mes de febrero de los últimos 10 años.

Este volumen de producción de petróleo crudo en febrero de 1991, es el más alto del mes de febrero de los últimos 10 años.

Petróleo, extracción, procesamiento y producción

El volumen de producción de petróleo crudo en febrero de 1991, es el más alto del mes de febrero de los últimos 10 años.

Este volumen de producción de petróleo crudo en febrero de 1991, es el más alto del mes de febrero de los últimos 10 años.

Este volumen de producción de petróleo crudo en febrero de 1991, es el más alto del mes de febrero de los últimos 10 años.

con el cierre de la refinería 18 de Marzo. La extracción de los mismos, es que durante los últimos meses de la producción en un momento de 11 mil 760 y 101 mil 416. El primer trimestre de este año se produjo un total de 903 y 70 mil 216. El volumen de extracción de hidrocarburos en el país se ha abocado de la siguiente manera: 1 mil 765 millones de toneladas en 1982, 2 mil 312 y mil 746.2, 2 mil 642.2, 2 mil 826.2, 2 mil 830.2, mil 427.2, 2 mil 540.2, 2 mil 358.2, 2 mil 313 y 18 mil 580 millones de toneladas de crudo.

Por su parte, las exportaciones de crudo hidrocarburo de nueva conformación se sigue reduciendo, bajó de los cerca de 182 millones toneladas una clara tendencia hacia la baja.

El comportamiento de los envíos de crudo mexicano hacia el exterior de 1980 a 1990, es el siguiente: 821 mil barriles diarios, un millón 1979 mil 297 y un millón 491 mil, un millón 337 mil, un millón 524 mil, un millón 439 mil, un millón 289 mil, un millón 343 mil, un millón 206 mil, un millón 277 mil y un millón 222 mil barriles por día. En 1991 estos datos se elevó hasta un millón 368 mil barriles diarios.

Por razones geográficas, los ocho Estados Unidos fueron los más últimos años ha sido la principal fuente de los 70 por ciento del total de las exportaciones de crudo mexicano. Los envíos durante el 1991, fueron de 182 millones toneladas de crudo por valor de 105 mil millones de dólares.

Petróleo, extracción, procesamiento y producción

Este volumen de producción de petróleo crudo en febrero de 1991, es el más alto del mes de febrero de los últimos 10 años.

Este volumen de producción de petróleo crudo en febrero de 1991, es el más alto del mes de febrero de los últimos 10 años.

Este volumen de producción de petróleo crudo en febrero de 1991, es el más alto del mes de febrero de los últimos 10 años.

31.9 por ciento por México, 11.4 por ciento por Ecuador y 30.5 por ciento por otros países.

En los últimos meses de producción en los primeros seis meses del año se produjeron 4.5 por ciento, respecto del mismo período de los seis meses. Los incrementos en los primeros, dos meses del primer trimestre del año por el cliente 70.7 por ciento, incrementando 300 millones, para atender la demanda proveniente de los clientes de producción petrolífera, diez que se ha tratado que seguir produciendo a las instalaciones. Además del cierre de las plantas de refinación de hidrocarburos mil 492 millones de toneladas en cinco, cifra 4.4 por ciento en el volumen comercializado en 1992.

El primer trimestre de este año, hasta el mes de febrero, se produjeron 29 millones 678 mil barriles por día. Este volumen de producción de petróleo crudo en febrero de 1991, es el más alto del mes de febrero de los últimos 10 años.

Este volumen de producción de petróleo crudo en febrero de 1991, es el más alto del mes de febrero de los últimos 10 años.

Este volumen de producción de petróleo crudo en febrero de 1991, es el más alto del mes de febrero de los últimos 10 años.

Este volumen de producción de petróleo crudo en febrero de 1991, es el más alto del mes de febrero de los últimos 10 años.

Este volumen de producción de petróleo crudo en febrero de 1991, es el más alto del mes de febrero de los últimos 10 años.

Este volumen de producción de petróleo crudo en febrero de 1991, es el más alto del mes de febrero de los últimos 10 años.

ECONOMÍA

■ Reducirá SEMIP su participación en 25 por ciento en este campo

El gobierno mantendrá el control en materias primas de petroquímicos

■ Se busca atraer inversión extranjera sin "violentar la Constitución", revelan análisis del sector

Emilio Lomax □ **Análisis del sector energético oficial que solicitaron no ser identificados, apuntan que la Secretaría de Energía y Minas e Industria Petrolera (SEMIP) estudia reducir su participación, hasta en 25 por ciento, en los 19 petroquímicos básicos, "sin perder el control de las principales materias primas de la industria petrolera".**

Las fuentes consultadas, indican que ante las dificultades financieras que enfrenta Petróleos Mexicanos para desarrollar sus programas de ampliación petroleroquímica, se están estudiando los mecanismos para atraer mayor inversión extranjera "sin violentar la letra y el espíritu de la Constitución".

Sabemos que sin una nueva reclasificación difícilmente fluirán recursos frescos del exterior para desarrollar la industria.

En su opinión, para que desde hace más de una década, Pemex tiene proyectado construir 21 plantas petroleroquímicas, pero los capitales extranjeros interesados, en su mayoría, agrupados en 30 grandes multinacionales petroleras, están en espera permanentemente de una nueva reclasificación.

Según información oficial, el sector requiere en conjunto inversiones de dólares por los 10 mil millones de dólares.

■ Balance de 1991

Pemex aportó al fisco casi 32 billones de pesos

A 31 billones 394 mil millones de pesos ascendió la contribución fisco de Petróleos Mexicanos hasta el mes de septiembre de 1991, informó la dependencia. La suma es superior en 8 mil 640 mil millones de pesos a la aportada en igual lapso durante 1990.

Al cierre del periodo enero-septiembre del año pasado, Pemex pagó a Hacienda 23 billones 503 mil millones de pesos, por concepto de derechos sobre explotación de hidrocarburos, impuestos aduanales por la exportación y las contribuciones en materia de la importación de mercancías.

Por el pago al Impuesto Especial sobre Producción y Servicios, la dependencia pagó durante los primeros nueve meses del año, 4 billones 995 mil millones de pesos. Este impuesto se aplica a la venta de productos petroleros que se distribuyen a expendios autorizados, se aplica a servicios de las transacciones de las alíneas y a la actividad final de los hidrocarburos y gases.

Pemex también pagó durante ese lapso 3 billones 393 mil millones de pesos por concepto del Impuesto al Valor Agregado.

■ Recuperaron su valor los papeles de la deuda venezolana, 28

■ Redujo ligeramente su producción la OIEP, en enero, 19

para lo que restó del escenario, para poder atender adecuadamente sus programas de expansión petroleroquímica.

Con el propósito de atraer más capitales privados a este sector, la Secretaría de Energía ha recurrido a la reclasificación técnica de los productos controlados. Así, de 30 productos petroleroquímicos básicos que había en 1986, redujo su control a solo 30, y en 1989 a 20.

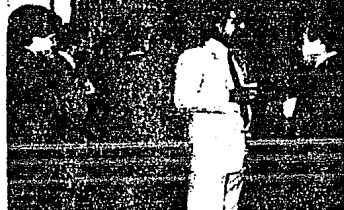
En abril del año pasado, esa secretaria llevó a cabo una nueva reclasificación en la estructura petroleroquímica, reduciendo de 16 a 6 su cantidad y el nivel controlado.

etc.

Según el más reciente análisis del sector realizado por el grupo Expartido, en su semanario *Tendencias*, *Economías* y *Instituciones*, la inversión privada en el ramo no se ha desenvuelto de acuerdo con las expectativas que se tenían y, a pesar de las reclasificaciones de productos que se han realizado a partir de 1987, la capacidad de producción no será incrementada en la medida esperada.

De acuerdo con indicadores de la

GRUPO DE COMERCIO EN EL SALVADOR



Ayer se efectuó una reunión privada a la primera junta ministerial México-Centroamérica del Grupo de Comercio, en la sede del Hotel El Florido.

■ Debe reorientarse la política petrolera, plantea Cancintra

Invertir en refinación antes que en perforación, sugiere la IP

Lourdes Garduza □ Si la industria petrolera desea crecer a tasas de 6 por ciento anual, debe reorientar sus políticas, enfatiza la Cancintra en sus procesos de transformación y refinación de la crude, antes que en la perforación y explotación de los yacimientos.

Según la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Cancintra), el organismo subvina la investigación tecnológica y el desarrollo de los recursos humanos de la industria. En su opinión, el país no ha invertido lo suficiente en la industria petrolera, lo que ha ocasionado que se pierda el control de la explotación de los yacimientos.

El organismo sugiere que se reorienten los recursos humanos de la industria petrolera, lo que se puede lograr a través de la capacitación y el desarrollo de los recursos humanos de la industria petrolera. El organismo sugiere que se reorienten los recursos humanos de la industria petrolera, lo que se puede lograr a través de la capacitación y el desarrollo de los recursos humanos de la industria petrolera.

El grupo de comercio en el salvador sugiere que se reorienten los recursos humanos de la industria petrolera, lo que se puede lograr a través de la capacitación y el desarrollo de los recursos humanos de la industria petrolera.

El grupo de comercio en el salvador sugiere que se reorienten los recursos humanos de la industria petrolera, lo que se puede lograr a través de la capacitación y el desarrollo de los recursos humanos de la industria petrolera.

El grupo de comercio en el salvador sugiere que se reorienten los recursos humanos de la industria petrolera, lo que se puede lograr a través de la capacitación y el desarrollo de los recursos humanos de la industria petrolera.

Bolsa Mexicana de Valores, durante el primer semestre de 1991, la utilidad y productividad de la industria petroleroquímica afortunadamente se registró en términos similares al 1990.

Este grupo editorial menciona incluso que "en las operaciones de los industriales de Estados Unidos y Canadá interesados en lograr mayores facilidades para invertir en la cadena petroleroquímica mexicana".

México es deficitario en la producción de varios petroquímicos. Tan sólo durante 1990 Pemex gastó más de 90 millones de dólares en la importación de petroquímicos básicos, fundamentalmente desde México, por el petróleo éter, según la *Memoria de labores* de ese año de la propia parastatal.

Expansión menciona que continúan estancados diversos proyectos de financiamiento provenientes por Pemex a instituciones internacionales.

"La parastatal opta recursos para sus programas de explotación y explotación petrolera, pero no para su industria petroleroquímica".

El Centro de Análisis e Investigación Económica del IAM ha mencionado por su parte que en petroquímica básica y productos intermedios se necesita una reestructuración adicional, a fin de sustanzar las deficiencias tecnológicas y de escala.

En ese sentido, menciona hacia finales del año pasado que "cambios en la regulación vigente y en la legislación sobre inversión extranjera son deseables para propiciar una mayor integración vertical en algunos segmentos y realizar inversiones necesarias en otros".

Argumenta que "la división arbitraria de la industria en básica y secundaria ha impedido la integración vertical de las empresas, que es una característica fundamental de los productores líderes de petroquímicos a nivel mundial".

Esto implicaría considerar además los conceptos de integración horizontal e implicaría que regularmente no se muevan en las actividades de los productores y que, fundamentalmente, en la competitividad del combustible.

La Cancintra señala que es imprescindible fomentar las industrias productoras de equipo e insumos, para proveer eficiente de mantenimiento y partes de las propias unidades primarias. La mayor cantidad de las instalaciones que se necesitan se fabrican para ampliar la frontera de la explotación del país.

El grupo también considera que en el futuro debe haber un mayor control de la explotación petroleroquímica y petroleroquímica, y promover el uso adecuado de los recursos humanos disponibles, así como el uso de tecnologías más modernas, así como el uso de tecnologías más modernas, así como el uso de tecnologías más modernas.

Eliminará el TLC petroquímicas ineficientes

De 300 empresas registradas, sólo 17 dominan el mercado; la IP es "el cuello de botella"

Por N. S. C. GARCÍA
Reportero de El Economista

LAS EMPRESAS PETROQUÍMICAS mexicanas que se han registrado para participar en el libre comercio con el Tratado de Libre Comercio en el sector petroquímico, sólo 17 dominan el mercado; la IP es "el cuello de botella" para el resto.

De las 300 empresas registradas en la lista de la Secretaría de Economía, sólo 17 dominan el mercado. El resto de las 283 empresas que se han registrado para participar en el libre comercio con el Tratado de Libre Comercio en el sector petroquímico, sólo 17 dominan el mercado.

Además, entre 1986 y 1987, sólo se abrieron 17 empresas nuevas en este sector, lo que indica que el mercado está saturado.

Información de la SEMAR de la Comisión Petrolera Mexicana de Pemex, revela que en la industria petrolera se han registrado 300 empresas, pero sólo 17 dominan el mercado.

La mayoría de las empresas que se han registrado para participar en el libre comercio con el Tratado de Libre Comercio en el sector petroquímico, sólo 17 dominan el mercado.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Ver información en la pag. 23

Las empresas petrolquímicas mexicanas que se han registrado para participar en el libre comercio con el Tratado de Libre Comercio en el sector petroquímico, sólo 17 dominan el mercado.

Además, entre 1986 y 1987, sólo se abrieron 17 empresas nuevas en este sector, lo que indica que el mercado está saturado.

Información de la SEMAR de la Comisión Petrolera Mexicana de Pemex, revela que en la industria petrolera se han registrado 300 empresas, pero sólo 17 dominan el mercado.

La mayoría de las empresas que se han registrado para participar en el libre comercio con el Tratado de Libre Comercio en el sector petroquímico, sólo 17 dominan el mercado.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Las empresas petrolquímicas mexicanas que se han registrado para participar en el libre comercio con el Tratado de Libre Comercio en el sector petroquímico, sólo 17 dominan el mercado.

Además, entre 1986 y 1987, sólo se abrieron 17 empresas nuevas en este sector, lo que indica que el mercado está saturado.

Información de la SEMAR de la Comisión Petrolera Mexicana de Pemex, revela que en la industria petrolera se han registrado 300 empresas, pero sólo 17 dominan el mercado.

La mayoría de las empresas que se han registrado para participar en el libre comercio con el Tratado de Libre Comercio en el sector petroquímico, sólo 17 dominan el mercado.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

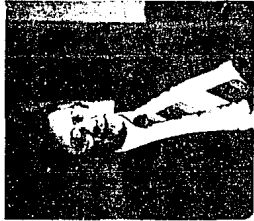
Esto indica que el mercado está saturado y que sólo 17 empresas dominan el sector.

Exporta CYDSA a más de 50 países el 25% de su producción: Cesáreo Frías

* Emplea a cerca de 9,000 personas y contempla invertir este año US134 millones en expansión * La más importante del sector petroquímico *

Por PÚBICA MIREGÓN SÁNCHEZ
EN SANCTI SPIRITUS

MONTERRREY, N.L., 3 de marzo. - CYDSA, creada hace 11 años, se ha convertido en una de las empresas más importantes



Cesáreo Frías, director del Área de Finanzas de CYDSA. - F. L. DOMÍNGUEZ

del sector petroquímico mexicano. Actualmente exporta a más de 50 países el 25% de su producción, emplea aproximadamente a 9,000 personas, y contempla invertir en este año 134 millones de

dólares para la expansión y modernización de su planta productiva y continuar con el liderazgo en la fabricación de sus productos.

Nacida en 1945, CYDSA destaca básicamente en los sectores de fibras e hilos acrílicos, productos petroquímicos, químicos y especialidades, plásticos, películas y empaques flexibles, informática y comercio internacional.

Cesáreo Frías, director del Área de Finanzas, indicó que la empresa espera concluir en este año el paquete de inversión por 340 millones de dólares, los cuales empezará a ejercer hace 18 meses. Contempla entre otras inversiones, la construcción de una nueva planta de suéteres de acrílico, enfocada principalmente a la exportación.

Entrevistado en las oficinas corporativas de este grupo industrial, dijo a conocer que la exportación es muy significativa, ya que representa una cuarta parte de su producción y envía productos a más de 50 países en el mundo.

Entre los principales productos que exporta se hayan las fibras e hilos acrílicos, resina de PVC, películas de celofán y polipropileno, además de algunas especialidades químicas. El 60% de estas exportaciones tienen como destino final

los mercados del continente americano (incluyendo EU). El resto se distribuye en Europa y Asia.

Las ventas netas de la empresa en 1991 totalizaron 2 billones 450 millones de pesos, lo que significó una reducción del 3% en relación con el año anterior.

"Una parte de esta disminución se debe a la venta de dos empresas que aportaron en 1991 el 4% de las ventas totales de CYDSA", señaló Cesáreo Frías.

CYDSA puntualizó que la disminución en las utilidades fue provocada por la caída en los precios reales de varios productos ante la apertura económica y cambiaria. "Sin embargo, se espera que la situación mejore en este año", dijo.

No obstante, indicó un resquebrajamiento en las ventas y utilidades con la expansión de los mercados tanto nacionales como extranjeros, así como el inicio de las inversiones realizadas en los últimos meses.

La capacidad de producción de las diferentes industrias que conforman CYDSA se ha incrementado, "por ejemplo, en el área de telas no tejidas se duplicó la capacidad de producción, además del arranque de una planta para producir perfiles de PVC para ventanas"

subrayó. Del mismo modo, la empresa lleva a cabo diferentes conversiones o alianzas tecnológicas con empresas como Bayer de Alemania, en la producción de petroquímicos; Royal Plastics de Canadá, para plásticos; Mitsubishi de Japón para producir fibra acrílica; Alltex-Signal de Estados Unidos en especialidades químicas; y Malcom Pimer, también de EU, para investigar y construcción de plantas para el tratamiento de aguas residuales.

Los planes de inversión para este año alcanzan los 136 millones de dólares. "Considero dicho que es muy importante el fomento a los flujos de inversiones extranjeras para incrementar la capacidad tecnológica y la generación de empleos".

Al referirse a los programas de capacitación para aumentar los niveles de productividad en la empresa, Cesáreo Frías opinó que es de vital importancia motivar al trabajador para que realice mejor sus labores. "Buscamos elevar los índices de productividad y con ello haber tenido mayor impacto, mediante la implementación de nuestros programas de calidad".

Concentran cuatro empresas 75% de la petroquímica secundaria, afirman

● Celanese, Alfa, Cydsa y el Grupo Desc controlan la producción en este rubro de actividad, afirman analistas de ABSA ● Urge impulsar, tras una década de estancamiento, nuevas inversiones en el sector ●

Por PATRICIA PAREDES

Reportera de EL UNIVERSAL

Celanese, Cydsa, Alfa y Desc concentran más del 75% de la producción de petroquímicos secundarios, señaló Acciones Bursátiles, e indicó que la reestructuración de Pemex y el posible aumento de la inversión privada nacional y extranjera incidirán de manera favorable en el desarrollo de la industria petroquímica ya que ésta, no obstante el repliegue que presenta, sigue manteniendo buenas perspectivas en virtud de que el país cuenta con un mercado interno fuerte y expansión para el consumo de petroquímicos y sus derivados.

La casa de bolsa apuntó que si se con-

sidera la proximidad del mercado estadounidense, el Tratado de Libre Comercio también significa un factor positivo en la evolución de la petroquímica nacional, ya que implica mayores oportunidades para agilizar su desarrollo.

Mencionó que el petroquímico es potencialmente uno de los sectores que puede ser el más beneficiado con el TLC, en virtud de que se considera que el abatimiento de las barreras y restricciones arancelarias al comercio regional tendrá un impacto favorable, al propiciar un aumento de los flujos comerciales y de in-

(CONTINUA EN LA PAGINA 4)

Concentrarán

(CONTINUA DE LA PAGINA 1)

versión que demanda el elevado dinamismo y la constante modernización de la planta productiva de este sector.

De acuerdo con un estudio que realizó Absa en la industria petroquímica nacional, Petróleos Mexicanos tiene actualmente en operación 109 plantas petroquímicas, incluidas las nueve unidades del Complejo Morelos, además de 39 complementarias, que totalizan 148 plantas industriales a cargo de la subdirección de Petroquímica y Gas.

Por lo que respecta a la petroquímica secundaria, indicó que ésta es generada principalmente por cuatro grupos industriales que concentran más del 75% de la producción nacional. Celanese participa con el 28.0%, Cydsa con 17.0%, Alfa con 16.6%, y Desc con 15.0%.

No obstante que en los dos últimos años se registró un repunte importante en la inversión, en Petróleos Mexicanos todavía se requiere de un esfuerzo sos-

tenido, pues por cerca de una década esta industria no registró un incremento significativo.

Baste considerar, agregó, que de 1981 a 1989, la inversión física anual de Pemex registró una caída importante que en términos reales fue del 83%, y aunque en años recientes dicho gasto se ha venido recuperando, la inversión de esta empresa paraestatal para 1992 apenas representa una cuarta parte de la ejercida once años atrás.

El intermediario bursátil indicó que la industria petroquímica es uno de los primeros sectores que se abrió al mercado internacional, ya que desde hace tres años no hay esquema de permiso previo y los aranceles son muy bajos siendo su nivel más alto el 5%, lo que crea la alternativa de importar.

Además, señaló, de acuerdo con las leyes en vigor, el gobierno puede otorgar licencias para la manufactura de petroquímicos secundarios a empresas privadas cuyo capital sea propiedad de mexicanos en por lo menos 60%.

Decisión de México, Reclasificar Petroquímicos; Busca EU Acceso al Crudo y Materias Primas: Lenz

D. Estévez / J. Rodríguez

Los negociadores mexicanos han rechazado "una y otra vez" la pretensión estadounidense de incluir la reclasificación de petroquímicos básicos en el tratado de libre comercio, aunque no se descarta que ésta se realice una vez firmado el acuerdo, informó Víctor Manuel Terrones López, integrante del equipo empresarial que asesora a la Unidad Negociadora de la Secretaría de Comercio.

México ha eliminado en qué condiciones, con qué limitaciones y cuáles petroquímicos básicos son susceptibles de ser producidos por inversionistas privados, nacionales y extranjeros, dijo Terrones, quien además comentó que uno de los puntos en conflicto más relevantes en las conversaciones es el relativo a las reglas de origen, pues

previamente se acordó que el contenido nacional se establecería en 50 por ciento, pero en los últimos días Estados Unidos cambió su posición y pide que se fije en 70 por ciento.

Por su parte, en Washington, Allen Lenz, dirigente de la influyente Asociación de Manufacturas Químicas, manifestó que las principales dificultades que los negociadores estadounidenses enfrentan son los términos mexicanos de ser ajustados por la alta tecnología estadounidense, las limitaciones constitucionales que impiden una mayor fiscalización del sector energético y las exigencias que esto ocasiona en México. Por las fuertes y complejas relaciones que existen en México, la inversión extranjera se ha vuelto un problema serio en las negociaciones. Sin embargo, para los mexicanos las cosas cambiarán si la importancia del tratado es que el comercio sea más libre y si a los mexicanos les permite hacer negocios con el mundo.

Por otra parte, Paul Leno, presidente de la empresa estadounidense Export Development Corporation, sugirió que debería haber un mayor acceso a los recursos de petróleo mexicanos que permitan más rápido ser lo que al TLC, ser energía, pero se no se firma "no será el fin del mundo".

Méritos	M. A. Grez y José Guzmán	23
Indicador Político	García Ramírez	25
Obreros Contra el TLC	José Ángel Cornejo	24
PRI vs. PRI	Alejandro Ramos	25

El Financiero 12 de julio de 1994

Petroquímica y Reglas de Origen, Rengiones aún por Definir en los Acuerdos Alcanzados

Aunque ya se cuenta con un texto en el que se fijaron los contenidos alcanzados, en las negociaciones del tratado de libre comercio en materia petroquímica aún persisten discrepancias importantes en varios puntos clave, informó Víctor Manuel Terrones López, miembro del equipo del sector privado que asesora las negociaciones.

Asimismo, señaló que la petroquímica ha recibido una y otra vez "la pretensión de Estados Unidos de incluir la reclasificación de los petroquímicos básicos en el acuerdo, pero ya se ha descartado la posibilidad de que esta medida se tome una vez firmado el tratado final del TLC y que México de repente se quee con condiciones, con que limitaciones y que los costos pueden ser sustancialmente superiores a los que se previeron en los acuerdos, nacionales y extranjeros.

El punto de este desacuerdo está en que se ha planteado que se incluyan reglas relevantes que se aplican al interior de los países en materia, es el relativo a las reglas de origen.

"En los plébeos previos finalmente quedamos de acuerdo en que se establecerá un porcentaje de 50 por ciento de contenido nacional, pero en los últimos días los representantes de Estados Unidos cambiaron su posición y están pidiendo que se fije en 70 por ciento", agregó en entrevista con EL FINANCIERO.

Esta propuesta es "inaceptable", en este caso ha declarado. Si en su caso de acuerdo con el Canadá se estableciera una regla de origen de 70 por ciento, ya hay razones para pensar que sería la solución. Esos son los términos en los que se está en que las negociaciones de libre comercio con Estados Unidos. La Comisión Nacional de Industrias

- México ha rechazado la reclasificación, informó Terrones López.
- Estados Unidos ahora demanda un 50% de contenido nacional.

Ignacio Rodríguez Reyna

metálica, pues se requiere un análisis cuidadoso de sus efectos en la industria nacional.

La aprobación del tratado en el Congreso de allá no tiene que darse a cambio de cualquier cosa. Si a cambio de la aprobación se tiene que ceder algo muy importante, como es la reclasificación de los petroquímicos, entonces hay que replantear qué tan esencial es el TLC para el país, agregó Terrones López.

No se Descarta la Reclasificación

Sin embargo, no descartó que una vez firmado el texto final del acuerdo comercial se podría analizar la conveniencia de hacer las reclasificaciones, pero "no en este momento, porque la propia dinámica del

TLC nos ha impedido entrar a analizar las repercusiones de una decisión de este tipo".

Podría estudiarse entonces qué petroquímicos básicos, en qué condiciones y con qué limitaciones podría abrirse la producción a inversionistas nacionales, de preferencia, y a los extranjeros, argumentó Terrones López.

Nosotros hemos insistido ante las autoridades estadounidenses de que hacer las reclasificaciones que el sector privado nos pide que el sector público nos permita como en su transformación directa, debe hacerse como está hasta ahora.

"Más tarde, con calma y después de hacer análisis profundos podemos saber si estamos en posibilidad de reclasificar petroquímicos, pero ahora no", concluyó el representante de los industriales.

Temen los Mexicanos ser Aplastados por la Tecnología de EU: Allen Lenz

Dolita Echeverría / corresponsal

WASHINGTON, 27 de enero — Allen Lenz, director de la sección comercial de la Asociación de Industriales Químicos, reveló que los principales obstáculos que las negociaciones estadounidenses están enfrentando son los "sectores tecnológicos" de los "aplastados" por la alta tecnología estadounidense.

Indicó que para los inversionistas estadounidenses, la importancia del proyecto de acuerdo es que se necesite a los recursos petroleros y a las materias primas de México, "al mismo tiempo de tener la opción de pagar al gobierno y al sector privado".

Los representantes del sector privado

FINANCIERO

Esa pretensión es "inaceptable; en este caso no cedemos". Si en su acuerdo comercial con Canadá se estableciera una regla de origen de 50 por ciento, no hay razón para que ahora quieran modificarla. Ese es uno de los aspectos concretos en que las pláticas están trabadas, dijo el también subsecretario de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra).

En materia de desgravación arancelaria también subsisten las diferencias entre las tres partes involucradas. México está pidiendo que en 70 por ciento de las aproximadamente 3 mil fracciones la eliminación de aranceles se realice a largo plazo, dadas las enormes asimetrías que existen entre las industrias.

22 Vezes Mayor a la Mexicana, la Petroquímica de EU

"En general, la industria química y petroquímica estadounidense es 22 veces mayor que la nuestra; eso no lo quieren reconocer".

Además, por el hecho de ser la nación líder en materia tecnológica, las industrias química y petroquímica de esa nación dejarían sin posibilidades de competir a las empresas nacionales en caso de que se cediera a las pretensiones de eliminar lo más pronto posible los impuestos a la importación de los productos.

De acuerdo con el funcionario de la Canacintra, en las reuniones que se han tenido con las contrapartes los representantes de Estados Unidos no han dejado de insistir en que como parte del tratado de libre comercio el país estadounidense se debe a reestructurar varios productos primarios.

Esa presión ha sido rechazada en todas las ocasiones que se ha tratado el tema, según la versión que los negociadores mexicanos han proporcionado a los representantes del sector privado.

El sector privado de México, y en ella ha estado de acuerdo la Unión Negociadora de la Secretaría de Comercio, que no es conveniente que esta medida entre como parte de los acuerdos de la iniciativa eco-

Dolía Estóvez / corresponsal

WASHINGTON, 27 de enero.— Allen Lenz, director de la sección comercial de la Asociación de Manufacturas Químicas, reveló que las principales dificultades que los negociadores estadounidenses están enfrentando son los "temores mexicanos" de ser "aplastados" por la alta tecnología estadounidense, las limitaciones constitucionales que impiden una mayor liberalización del sector energético y las "emociones" que esto provoca en México.

Al referirse exclusivamente al ramo petroquímico, uno de los "grandes enchetes" del texto consolidado del tratado de libre comercio (TLC), Lenz dijo que mientras que a México le va a ir muy bien en industrias que demandan uso intensivo de mano de obra, como textiles, "los negociadores mexicanos temen la competencia estadounidense en la producción de alta tecnología, por lo que los períodos de transición en la desgravación de las tarifas de este rubro son un problema en las negociaciones".

Lenz manifestó que la "inversión extranjera" es un tema central en el TLC y que se pretende alcanzar "en la medida que se permita la Constitución Mexicana la libertad de establecimiento para el capital foráneo, la eliminación o reducción significativa de las restricciones que limitan o prohíben la propiedad mayoritaria y un tratamiento igual a los inversionistas extranjeros, pero que, dadas las provisiones constitucionales, "el asunto se ha vuelto un obstáculo serio" en las negociaciones. "El petróleo de México es considerado parte del patrimonio nacional", es una cuestión emocional que hace extremadamente difícil, en términos políticos, modificar la Constitución.

"Bovencios la eliminación o liberalización de las restricciones a la inversión foránea en la industria de productos básicos y secundarios", insistió Lenz, cuya organización está representada en los comités del sector privado que asesoran a la negociadora Coca Cola y que, a su vez, reciben informes frecuentes sobre el avance del TLC.

Indicó que para los inversionistas estadounidenses, la importancia del proyecto de acuerdo es que dé acceso a los recursos petroleros y a las materias primas de México, "a los mismos precios de mercado que pagan el gobierno y el sector privado".

Las declaraciones del representante de la influyente organización ilustran el esfuerzo concertado del gobierno y del sector privado estadounidense para presionar a México a hacer concesiones importantes en lo referente al sector energético en las negociaciones del TLC.

Pre tenden Eliminar las Cuotas Mexicanas a la Importación

Asimismo, Lenz apuntó que también se pretende la eliminación del régimen mexicano de cuotas de importación y de tarifas preferenciales para productos y materiales químicos que "ponen en desventaja a los productores extranjeros".

Lenz señaló que su asociación ha jugado un "activo papel" en formular la posición estadounidense en las negociaciones. Para tales efectos, a partir de mayo de 1990 se iniciaron reuniones con representantes de la Asociación Nacional de la Industria Química Mexicana tendientes a estudiar los efectos que tendría el TLC sobre el sector, añadió.

Para Lenz, las negociaciones trilateral, en términos "conceptuales", significan la exposición del acuerdo con Canadá, toda vez que éste representa el "punto de arranque" sobre el que el TLC debe concertarse y desarrollarse. "No haya retroceso o debilitamiento, en los legatos alcanzados con Canadá", aseveró.

Al ser que el estado de la industria química estadounidense y su potencial de crecimiento en el marco del TLC, Lenz ofreció los siguientes datos:

"Estados Unidos domina la producción de productos químicos; en 1988, sus reservas fueron de 286 mil millones de dólares, en contraste con 19 mil millones de Canadá y 14 mil millones de México."

I.2. ESTADOS UNIDOS.

I.2.1. Análisis.

La industria petroquímica de EE.UU. es líder mundial en tecnología y venta de petroquímicos. Su dominio del mercado puede aumentar, gracias a las oportunidades de inversión que diversos países ofrecen. La competencia entre estos por atraer el capital es muy fuerte, pues para desarrollar esta industria se necesita de grandes capitales.

La mayor parte de las empresas químicas de EE.UU. se dedican a la producción de petroquímicos; y en su conjunto constituyen la industria química, la cual es la más grande del mundo, captando 30% del mercado mundial. Esta industria, es el pilar del desarrollo de un país y siendo tan fuerte, es considerada como un indicador de la actividad económica.

Dentro de EE.UU., la industria química tuvo un estancamiento en su crecimiento, por primera vez desde la segunda guerra mundial. Esto confirma la actual crisis económica de EE.UU. Sin embargo, se han enfocado al mercado externo y aumentaron sus exportaciones en 12%.

Los cambios en las políticas económicas de varios países como México y el ex-bloque socialista amplían las oportunidades de inversión para las empresas estadounidenses. Para desarrollar la industria petroquímica de un país, se necesita de grandes inversiones con períodos de

recuperación amplios, y para efectuarlas es indispensable contar con los mayores avances tecnológicos. La combinación de estos factores puede mantener competitiva a una empresa por largos periodos de tiempo y lograr así la rentabilidad.

La industria petroquímica estadounidense esta en condiciones de efectuar tales inversiones y aportar la tecnología. Sin embargo, necesita ciertas condiciones para invertir en dichos países, como son: mayor apertura a la inversión extranjera y seguridad de propiedad a la misma; protección a patentes y derechos de propiedad intelectual; infraestructura de transporte y comunicación; normas no tan estrictas de protección al medio ambiente y; estabilidad fiscal y tasas impositivas mínimas.

Sin duda, las políticas mundiales de protección al medio ambiente son la principal meta a vencer por la industria petroquímica, EE.UU. se ha mantenido en el liderazgo, ya que destinan grandes recursos a la investigación y desarrollo, lo que le han permitido afrontar los cambios requeridos.

EE.UU. tiene los recursos financieros y tecnológicos para competir en cualquier región del mundo. El TLC le da muchas ventajas, por la cercanía y por ser México específicamente un mercado sin competencia y en pleno desarrollo. Pero también, EE.UU. esta a la expectativa de quien ofrece las mejores condiciones y además ejerce presión en diversas formas para conseguirlo.

I.2.2. Propuestas.

- 1. Presionar en las negociaciones del TLC la reclasificación de petroquímicos, y así lograr los objetivos de expansión y obtención de nuevos mercados para sus productos e inversión.**
- 2. Financiar a PEMEX ante la necesidad de obtener recursos externos a corto plazo, pidiendo en garantía los recursos naturales.**
- 3. Búsqueda de convenios con PEMEX para satisfacer la demanda en los petroquímicos que PEMEX no logra surtir completamente.**
- 4. Buscar la instalación de plantas petroquímicas en territorio mexicano, por las ventajas de abastecimientos de insumos, así como la disminución de los costos.**

I.2.3. Información.

Dentro de los productos químicos se incluyen orgánicos e inorgánicos, gases industriales, resinas plásticas, productos plásticos, caucho sintético, pinturas, adhesivos, fertilizantes, pesticidas, aditivos alimenticios, drogas farmacéuticas, cosméticos, jabones y detergentes. Más de 50 mil productos químicos, componentes, compuestos y derivados son producidos por esta industria.

Los petroquímicos son productos derivados de la refinación del petróleo y gas natural. Más del 90% de los químicos inorgánicos son petroquímicos, los cuales constituyen la mayor parte de la industria química de EE.UU.

La industria química estadounidense es la más grande del mundo, captando cerca del 30% del mercado mundial. El desempeño de la misma dentro de EE.UU. puede ser visto como un indicador del estado de la economía, debido a su gran participación en el PIB, el empleo generado, y las ventas.

En 1991, la industria química creció sólo 0.6%, el más bajo desde 1950. La utilización de la capacidad instalada bajó de 78% a 77% de 1990 a 91. El consumo aparente interno (producción nacional más importaciones menos exportaciones) decreció 0.1% en 1991, reflejando un estancamiento en la actividad económica y una disminución en los inventarios de la industria química.

Trends and Forecasts: Chemicals and Allied Products (SIC 28)
(in millions of dollars except as noted)

Item	Percent Change										
	1987	1988	1989	1990 ¹	1991 ²	1992 ³	1987-88	1988-89	1989-90	1990-91	1991-92
Industry Data											
Value of shipments ⁴	229,546	259,699	278,085	288,930	292,253	-	13.1	7.1	3.9	1.2	-
Value of shipments (1987\$)	229,546	239,502	242,714	249,465	251,076	254,590	4.3	1.3	2.8	0.6	1.4
Total employment (000)	814	830	848	858	858	-	2.0	2.2	1.2	0.0	-
Production workers (000)	463	475	484	488	489	-	2.6	1.9	0.8	0.2	-
Average hourly earnings (\$)	13.04	13.21	13.81	14.28	14.63	-	1.3	4.5	3.4	2.5	-
Capital expenditures	8,711	10,858	13,480	-	-	-	24.6	24.1	-	-	-
Product Data											
Value of shipments ⁵	214,618	244,558	260,496	-	-	-	14.0	6.5	-	-	-
Value of shipments (1987\$)	214,618	225,443	227,879	-	-	-	5.0	1.1	-	-	-
Trade Data											
Value of imports	-	-	20,122	21,616	22,500	23,500	-	-	7.4	4.1	4.4
Value of exports	-	-	35,838	37,822	42,360	44,480	-	-	5.5	12.0	5.0

¹ Estimated, except exports and imports.

² Estimate.

³ Forecast.

⁴ Value of all products and services sold by establishments in the chemicals and allied products industry.

⁵ Value of products classified in the chemicals and allied products industry produced by all industries.

SOURCE: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, International Trade Administration (ITA). Estimates and forecasts by ITA.

Las exportaciones, enviadas a más de 185 países, se incrementaron 12% en 1991, llegando a 42.4 mmdd, y las importaciones descendieron 4.1% situándose en 22.5 mmdd, dando entonces un superávit de 19.9 mmdd. Así, las exportaciones constituyen el 13.1% de las ventas totales de la industria.

Casi todos los países producen petroquímicos pero su manufactura y volúmenes de producción difieren de acuerdo a sus recursos naturales, estándares de vida, impuestos y aranceles, y políticas internas. Los países en desarrollo saben y entienden la necesidad de desarrollar la industria química porque es indispensable para el resto de los sectores industriales.

Los países que están haciendo cambios en sus políticas de inversión en productos químicos incluyen a México y otras naciones latinoamericanas,

U.S. Trade Patterns in 1990
Chemicals and Allied Products
SIC 28

(in millions of dollars, percent)

Exports		Imports			
	Value	Share			
Canada & Mexico	7,751	20.5	Canada & Mexico	4,672	21.6
European Community	10,194	27.0	European Community	8,982	41.8
Japan	4,282	11.3	Japan	2,059	9.9
East Asia nCs	6,517	17.2	East Asia nCs	1,179	5.5
South America	3,034	8.0	South America	616	2.9
Other	6,043	16.0	Other	4,108	19.0
World Total	37,822	100.0	World Total	21,616	100.0

Top Five Countries

	Value	Share		Value	Share
Canada	5,613	14.8	Canada	4,040	18.7
Japan	4,282	11.3	Germany, West	2,807	13.0
Belgium	2,362	6.2	Japan	2,059	9.5
Mexico	2,138	5.7	United Kingdom	1,989	9.2
Netherlands	2,033	5.4	France	1,389	6.4

See "How to Get the Most Out of This Book" for definitions of the country groupings.
 SOURCE: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, International Trade Administration.

la Comunidad de Estados Independientes (CEI), países de Europa Oriental, China y Corea del Sur.

Los aspectos a que deben enfocarse dichos países son: derechos de propiedad intelectual, patentes, inversión extranjera, impuestos, daño al ecosistema, y transporte. Otro

factor es considerar los acuerdos multilaterales de comercio que pueda negociar cada país.

Los cambios están ocurriendo rápidamente, y nuevas corporaciones, grupos y acuerdos comerciales se están dando por todo el mundo. Pero lo más importante será reconocer que el sector privado es la mayor esperanza, si los países intentan triunfar con una economía de mercado.

Más productos con alto valor agregado serán producidos con énfasis en sus especificaciones y mejor desempeño de los mismos. La industria se concentrará en productos de precio alto y de grandes volúmenes de producción. Los gastos de capital y, de investigación y desarrollo crecerán grandemente, pudiendo llegar a 25 y 15 mdd respectivamente.

La producción de petroquímicos requiere de grandes inversiones y de

contar con la tecnología de punta. Los costos de combustible y almacenaje son en promedio 50% de los costos totales en la industria, y más del 90% para petroquímicos básicos. El total del empleo en los petroquímicos es cerca del 30% del total de la fuerza laboral en la industria química.

En 1991, las exportaciones totales de petroquímicos se incrementó 13.2% y las importaciones 5.5% respecto a 1990. Las exportaciones de petroquímicos primarios y secundarios crecieron más del 23% en el mismo período. Las exportaciones de petroquímicos fueron el 56% del total de productos químicos y derivados exportados, y las ventas 19% del total de la industria química en 1991.

Trends and Forecasts: Petrochemicals (SIC 2821, 2822, 2824, 2843, 2865, 2869, 2873, 2895)
(In millions of dollars except as noted)

Item	1987	1988	1989	1990 ¹	1991 ²	1992 ³	Percent Change				
							1987-88	1988-89	1989-90	1990-91	1991-92
Industry Data											
Value of shipments ⁴	96,222	113,216	120,851	124,135	125,005	-	17.7	6.7	2.7	0.7	-
Total employment (1987) ⁵	96,222	100,514	102,149	103,885	104,301	105,240	4.6	1.5	1.7	0.4	0.9
Production workers (000)	254	254	260	265	262	-	0.0	2.4	1.9	-1.1	-
Average hourly earnings (\$) ..	14.95	15.39	15.89	16.18	16.48	-	0.6	3.1	1.8	-1.2	-
Capital expenditures	4,421	5,926	7,294	-	-	-	2.9	3.2	1.8	1.9	-
Product Data											
Value of shipments ⁴	92,959	111,244	117,634	-	-	-	19.7	5.7	-	-	-
Value of shipments (1987) ⁵	92,959	99,046	100,160	-	-	-	6.5	1.1	-	-	-
Trade Data											
Value of imports	-	-	8,911	9,652	10,183	10,692	-	-	8.3	5.5	5.0
Value of exports	-	-	20,589	21,094	23,878	24,833	-	-	2.5	13.2	4.0

¹Estimated, except exports and imports.

²Estimate.

³Forecast.

⁴Value of all products and services sold by establishments in the petrochemicals industry.

⁵Value of products classified in the petrochemicals industry produced by all industries
SOURCE: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, International Trade Administration (ITA). Estimates and forecasts by ITA.

La industria es muy competitiva; y muchas nuevas plantas se están construyendo por todo el mundo. La industria petroquímica tiene un largo período de recuperación de la inversión, y por ello esta muy

fuerte la competencia entre países para atraer a la misma.

Las políticas de protección ambiental y de ahorro de energía harán que por un tiempo haya sobreproducción de petroquímicos básicos y secundarios, para después volver a tener una gran demanda insatisfecha. Los inversionistas tendrán que escoger los países que ofrezcan las mayores ventajas y donde la demanda no sufra grandes variaciones a la baja. Se calcula que harán falta 40 mmd para construir las plantas proyectadas en todo el mundo, modernizar otras y, afrontar las cada vez más estrictas normas de protección ambiental.

Tomado de: U.S. Industrial Outlook 1992, Petrochemicals.

Advertencia de Senadores Estadounidenses

Entre Menos Ceda México en Petróleo, Mayores Dificultades Para que el TLC se Apruebe en 92

Dolores Estévez / correspondiente

WASHINGTON, 17 de marzo. - En carta dirigida a la representación comercial de México, un grupo de senadores hace presión por la aceleración de la firma de un programa de libre comercio con el TLC, y advierte que entre menos sean las concesiones que México otorgue en su referirse a la apertura de ese sector estratégico, "mayores serán las dificultades para que el Congreso apruebe el acuerdo".

La advertencia a la administración Bush, la más fuerte a la fecha, coincide con una nueva ronda de negociaciones del grupo de energía del TLC el fin de semana pasado, donde el tema central fue la baja de precios de "argón" para resolver las leyes mexicanas. Reunidos en Canadá, los sena-

dadores estadounidenses Bill Ramsey (Departamento de Estado) y Paul Giverty (Departamento de Energía), y los mexicanos Jesús Flores (Secretaría de Comercio) y José Luis Alberto (Problemas Mexicanos), concluyeron diferentes puntos de "interposición" y "liberalización técnica", con los que entrará la Constitución Mexicana, de tal manera que puede "acercarse la vuelta a la ley" sus reglas no afecten y permitan así que las restricciones constitucionales no constituyan en la principal barrera política para concluir las negociaciones, conclusiones que ya han informadas en esa ciudad.

Dichas prácticas, conocidas como legal *shopping* en la jerga jurídica estadounidense, es el medio más usado por los exper-

tos para presionar a los países a satisfacer demandas que, de otra forma, violarían "paralelamente" los otros períodos de esos acuerdos.

Myr Sewell, las Excepciones Mexicanas en el TLC

En su carta a la representación, los senadores, encabezados por Peter Dinkowitz, representante de Nueva Jersey, afirman que las barreras comerciales mexicanas han sido "paralelamente" servidas en la industria petrolera, y que mientras Estados Unidos y Canadá han reconocido la "amenaza mexicana" de que los consumidores no se beneficien, "es esencial que el TLC se apruebe el significado del tema energético, al tiempo que reduzcan las restricciones regulatorias gubernamentales a niveles que faciliten el comercio libre y abierto".

Los senadores, cinco republicanos y dos demócratas, detallaron que el TLC incluye "excepciones" que en su opinión, es la "algarabía 'principista'".

«El problema regulatorio clave es que tome de base el acuerdo bilateral Estados Unidos-Canadá, y que garantice que los consumidores de energía de los mercados "no serán la medida para abrir los procesos regulatorios horizontales... no disminuirán a través los mercados (entre ellos, construcción de centrales, licencias, normas, transacciones de ductos, y la apertura de una estructura paralela a las tarifas del transporte de Estados Unidos que creará un sistema de libre comercio entre productores y consumidores». Participación directa en la explotación de petróleo y gas, asuntos que concierne a todos los productores, así como a las propuestas independientes, acceso a los sistemas computarizados con base en "reglas transparentes" y no a instancia de servicio.

«Elaboración y reducción de los "indicadores de apropiación" para el petróleo y el gas natural».

«Deje que las "fuerzas del mercado" rijan las precios del petróleo y gas».

«Conceda los derechos para mejorar el comercio electrónico en toda la tripulación, con particular énfasis en el uso de tecnologías no convencionales».

«Conceda acuerdos especiales que permitan desarrollar las reservas petroleras que existen entre productores estadounidenses».

«Elimine las restricciones a la propiedad de la industria petrolera y de explotación de petróleo, y a la venta directa al consumidor de productos refinados».

«Elimine las restricciones a la venta refinada de energía eléctrica y a la propiedad de centrales eléctricas».

Dado la conservación futura me tática en la industria energética, los senadores piden de ninguna manera negociaciones más "agresivas" "sustentada", y respaldan que entre otros sean los consumidores referidos que figuran en el TLC, entre sí la posibilidad de que el comercio el objetivo de promover el comercio libre y abierto, recíproco y, por lo tanto, más abierto se beneficien en el Congreso. Elabora los "derechos negociados" de Estados Unidos a "realizar" "derechos" que, "no son inconsistentes con los objetivos de México", "cumplan con los objetivos de México".

Además de Dinkowitz, figuran los senadores demócratas Jeff Bingaman (Nuevo México) y David Bonior (Oklahoma) y los republicanos Phil Gramm (Texas) y Mark Warner (Virginia), en su mayoría representantes de estados que son productores

Análisis de García Pérez

Existe la Tendencia a Perder la Exclusividad en Materia Petrolera

Javier Rodríguez Gómez

El TLC abre oportunidades y riesgos para la industria petrolera nacional, que si la misma la abra en las puertas de la explotación petrolera, que el riesgo es el riesgo del declive y de ser menos en materia del capital tecnológico, cuando el suministro es energético, declinó en volumen y número de sectores del llamado del Petróleo de Gran Escala, Reservas Gracia Pérez.

Si bien no parece haber dudas en cuanto a que en las negociaciones del tratado se mantendrá la soberanía en los aspectos fundamentales de producción, explotación y explotación de hidrocarburos, hay importantes preocupaciones que apuntan a una eventual pérdida de esa exclusividad.

Esas preocupaciones surgen en dos sectores, como el investigador de la Dirección de Estudios de Programa de la Facultad de Ingeniería de la UNAM.

En primer lugar, la privatización parcial de que ha ocurrido la privatización de la empresa no se mantiene en sus sectores petroleros nacionalistas en su esfera administrativa, y que esto conduce a entregar en manos privadas áreas fundamentales sobre explotación al Estado.

Tal como sería posible si se hiciera fallar en la idea de la Petrolera como una empresa a la que debe sacarle la máxima rentabilidad posible, pues por sí mismo a ser controlado por el Estado, industria desmantelando la estructura política y sus ideológicas, en la vida nacional.

Además que de igual manera hacen alusión de la facultad de las fuerzas a las que los gustará ver en Petrolera, y no al que ahora tenemos, producto de una alta tecnología y a la que se hace la alta, cuando fue nacionalista.

Una manera de superar la perspectiva de acabar cediendo Petróleo a las intereses estadounidenses, dice el autor de la columna política es programas de "modernización", así como que se venían y comienza para atraer los dólares de apoyo y de desarrollo financiero, porque se tiene la idea de... no es una empresa pública que es de nuestra industria. El tiempo, el cual no tiene límites

numerosos proyectos alternativos para la privatización, entre ellos, la posibilidad de abrir el problema financiero sin recurrir al mercado exterior, y asegurar niveles de competitividad en un mercado internacional abierto.

De hecho, la dependencia ya existe a mercados financieros para su abastecimiento de recursos, por lo que después de colapsar buena en el país, incluso utilizar recursos tecnológicos.

Por lo que la debilidad de recursos, el investigador sobre las reservas reevaluaciones en la petrolera nacional, a fin de trasladar cualquier porción de esta a la IP.

Además atravesó la reevaluación de productividad a una fuente de concesión al capital privado, a cambio de los cuales los, en el marco de las negociaciones del tratado administrativo.

La privatización parcial requiere de fuertes arribos económicos para respaldar lo que dejó de ser en 1982, y no abandonó otra línea de desarrollo de la reevaluación, para está programado el riesgo de que el crecimiento de la demanda de derivados, principalmente gasolinas y diesel, se satisfaga con explotaciones extranjeras, y es el costo para las explotaciones en explotación de crudo e importación de refinao.

Sus embargos caso perspectiva la ve en el comercio, más hecho es posible salvar la situación. Entre tanto, la liberación comercial, producto de las explotaciones transnacionales, asegura canales (retornos y seguros de comercio exterior, determinación de un mundo caracterizado por la crisis de los mercados.

Debido la empresa, se refirió de igual manera al cierre o cambio de materia que controla el desarrollo industrial.

En ese campo, se abre perspectiva a salvaguardar las cuotas ya de explotación nacional en la República, apoyadas en el traslado de libre comercio, para tener una buena idea de las alternativas de explotación de campo de una facción como Petrolera.

El Mercado Mexicano de Gas, Esperanza Para la Industria de EU

- Pemex, incapaz de atender la demanda interna: T. Grundy
- Grandes reservas gaseras en el norte del país, dice EU
- Las importaciones naturales de gas, de 42.5 a 300 mpcd

Miguel Angel Sánchez / Enviado

HOUSTON, Texas, 16 de marzo. En la actualidad México consume unos 300 millones de pies cúbicos diarios de gas natural, volumen que podría duplicarse antes de que termine este año, según el informe del Banco de México. Tras Oxy, el secretario adjunto para Asuntos Internacionales del Departamento de Energía estadounidense.

El proceso de industrialización del norte mexicano, específicamente la construcción de las industrias metalúrgicas en la zona de Coahuila, y las perspectivas de desarrollo que ha despertado la gran minería comercial entre los dos países, son los factores que impulsan fuertemente el mercado mexicano del gas natural, según el también secretario estadounidense en la mesa de negociación del estado de libre comercio (TLC) que discuten Canadá, México y los Estados Unidos.

En cualquier caso, la inversión limitadísima presupuestaria que premia sobre la empresa Petróleos Mexicanos (Pemex), resalta en el mundo verdaderamente incapaz para "abastecer el gas que requiere la industria del acero" del país.

Por su parte, México no ya es un simple importador sino un productor de gas natural de gran clase. Frente a ello es que "en la actualidad hay 24 cuencas potenciales para el gas en México en el norte país, después de una autorización en el Departamento de Energía", destacó Oxy en su participación en el foro *Setting Gas in Mexico: How Much? How Long?*, que se desarrolló en la ciudad de Houston el pasado fin de semana.

Aunque los expertos del Departamento de Energía estadounidense indican que México cuenta con grandes reservas de gas en la zona desértica que va de Mérida-

rey a Tlaxcala, las autoridades mexicanas no están en posibilidad de explotarlas "cuando menos, hasta el final de la década", señaló Oxy, y se recordó que el granmo de las inversiones en la industria se concentró en el desarrollo de campos productores de petróleo en el sur del país.

Según las últimas cifras oficiales, en 1990 Pemex importó un promedio diario de 42.5 millones de pies cúbicos. Para abril de 1991, sin embargo, la proyección importa ya 116 millones de pies cúbicos por día. Según declaraciones de Raúl Roldán Segura, jefe para gas de Pemex, se han abierto al menos 10 cuencas potenciales en el norte de México, y de acuerdo con los datos de Oxy, 6 cuencas desérticas de México cubren en Texas, Louisiana y California un promedio de 300 millones de pies cúbicos al día.

Dado tales perspectivas, "los productores estadounidenses y canadienses, que se han visto afectados por una amplia oferta de gas y precios bajos, están mirando al sur con esperanza", señaló el responsable estadounidense.

"Las crecientes importaciones de Pemex y del gobierno mexicano son respaldadas por medidas como una forma de cobonar parte de los accidentes de transporte masivo de producción en el noroeste", destacó Oxy.

En la actualidad, el mayor gasero que se usa para exportar hacia México está situado en la frontera con California, en Texas, y tiene una capacidad para transportar 373 millones de pies cúbicos de gas natural.

Valero Transportation, por su parte, filial de Valero Energy Corporation que se dedica a otros negocios en México y propietario del gasoducto de McAllen, tiene un contrato con la FERC para construir una "sección (de su red de gasoductos) hacia México", que le daría una capacidad exportadora de 400 millones de pies cúbicos de gas.

El proyecto de Valero consiste en tender una intersección de 13 millas que vincula la red de gasoductos del este de Texas, en McAllen, con la infraestructura que Pemex tiene en Reynosa, Tamaulipas.

De acuerdo con Ted Chynow, representante de Valero Energy Corporation en el foro de Houston, las pautas en las que Valero introduce actualmente gas son: No gas. Puro y Repuro, aunque se considere un proyecto se atenderá también Pemex Eagle Pass, con lo que se generaría ganancias vertiginosamente crecientes a la infraestructura mexicana.

Por otra parte, "al 1 de octubre de 1990 EDCO, compañía estatal, completó la verificación de la FERC de la construcción del 'Gasoducto Laredo'. Este proyecto consiste en la construcción de una línea conexión

de 250 pies que vincula a la red intersección de gasoductos de Texas con otra línea que se construyó en México por Pemex".

Dejo estas perspectivas, Pemex señaló que opera un gasoducto de 30 pulgadas de diámetro y de unos 250 millas de largo para llevar gas estadounidense al área de Monterrey, que actualmente consume cerca de 100 millones de pies cúbicos al día. El gasoducto de Monterrey, que actualmente consume cerca de 100 millones de pies cúbicos al día, fue construido en 1971.

Por último, desde mediados de 1991 Houston Gas Systems (HGS) tiene negociaciones con la FERC para reactivar las líneas de gasoductos que se abastecían virtualmente desde 1965, destacan los representantes canadienses de la FERC. HGS tiene contratos con PEMEX para introducir a México poco más de 100 millones de pies cúbicos de gas.

Por la parte del Pacífico, México se integra a la red estadounidense de gasoductos con uno de los proyectos más ambiciosos, el llamado Proyecto Energetico Internacional, en el cual se encuentran involucradas las empresas canadienses Nova Corporation, los estadounidenses Conservey Energy Alternatives Incorporated e Intercon Gas Incorporated, así como dos grupos empresariales mexicanos son los interesados (aunque se han mencionado nombres como Therma y la propia Pemex).

De acuerdo con fuentes cercanas al Proyecto, para el proyecto "se ha pasado en dos gasoductos transformadores de estado. Una sección del gasoducto vinculará los sistemas de distribución de El Paso con los ductos que van de El Paso hacia, Arizona, hacia la planta de Rosari, en el estado de Tlaxcala, y la planta de Toluca, en el estado de México".

El otro gasoducto preparatorio permitía vincular los sistemas de distribución de El Paso con los de Waha, en el estado de Texas, y a partir de allí el gasoducto se dirigía hacia la planta de San Antonio, en el estado de Coahuila.

A pesar de 1991, el costo de la inversión en las dos secciones del gasoducto preparatorio ascendió a unos 250 millones de dólares, que podrían ser cubiertos con parte de las ganancias de crudo que por 500 millones de dólares obtuvo el Pemex el gobierno canadiense en 1991. Las reglas, por tanto, no son tan estrictas como las de México, donde el gobierno mexicano consideraría "canceladas" las inversiones al reanudar el flujo de ganancias de Pemex. El gobierno de México tiene ya vinculadas las negociaciones con las autoridades canadienses e intersección de gasoductos para lograr un convenio que asegure "a los abastecedores estadounidenses un flujo constante de gas que se considerablemente sea utilizado como insumo de las plantas que en la actualidad funcionan con combustibles fósiles", lo que durará varios días a su proyecto.

Cae la Demanda Foránea por el Crudo Maya; Japón Reduce sus Compras en un Tercio

Miguel Angel Sánchez

Por segundo año consecutivo, las compañías japonesas de estado se reducen que agrupa la empresa Mexican Petroleum Importing Company (MIPC) decidieron suspender sus compras de crudo pesado tipo Maya a partir de marzo. Fecha desde la que los contratos de suministro de largo plazo se redujeron hasta un promedio anualizado de tan sólo 100 mil barriles diarios, 30 mil menos que en 1991, confirmó el pasado fin de semana María Avila, vocera de la Comisión de Relaciones Públicas de Petróleos Mexicanos (Pemex).

Pemex y la MIPC tienen un convenio de abastecimiento por cinco años que se renovó automáticamente, vigentes desde marzo de 1986, cuando ambas partes acordaron un volumen un promedio diario de 150 mil barriles de combustible natural.

Aunque la vinculación se acordó por ambas partes, y por la disminución de las exportaciones mexicanas a la zona se redujeron los ingresos de la partera por la empresa "importar que volumen o cuota cierta", lo cierto es que el crudo tipo Maya se experimentó el déficit de colocar en los mercados, según explicó Pedro H. Ruiz, director de Petróleos Mexicanos Internacionales en la EE. UU. MIPCO es una filial del estado.

A fin más, en la experiencia de agosto, el financiamiento recibió aumento que "el hecho de que las exportaciones mexicanas de petróleo crudo se compongan de dos tercios de crudo pesado del tipo Maya, plantea serios problemas técnicos para comercializarlos en los mercados físicos o 'spot', por lo que se hizo probable que el crudo pesado que compañías japonesas se destinan a los mercados físicos.

El problema específico el responsable del comercio y el flujo de los hidrocarburos mexicanos, es que el crudo Maya "debe ser buscado caro", al contrario de lo que sucede con los ligeros mexicanos, que pueden ser comercializados verdaderamente por cualquier refinería.

Por otra parte, los problemas de comercialización del crudo Maya (como del 65 por ciento de las exportaciones petrolíferas del país) no parece limitarse a los clientes orientados a Pemex.

En efecto, a finales de 1991 José Miguel de la Cueva, presidente de Petrobras, uno de las principales refinerías mexicanas que consume crudo mexicano, que alguna vez fuera propiedad mayoritaria de Pemex, anunció en su "revista de prensa que a "Pemex lo que se consume más", "aprovechando de mayo, pero las refinerías del gra-

do Refinad no son capaces de abastecer más crudo Maya".

Por lo demás, el problema de la comercialización de los crudos mexicanos en el lejano Oriente no es nuevo. Hasta el final de 1989 los contratos entre Pemex y la MIPC tenían una vigencia de 10 años, que también se renovó automáticamente, y amparaban un volumen de 180 mil barriles diarios en promedio.

Al iniciarse los nuevos negociaciones, sin embargo, las diferencias entre las partes se materializaron al grado de que la MIPC compró específicamente para el comercio de combustibles mexicanos como a punto de ser dicho, debido a que las compañías orientales exigían los crudos pesados, que los volúmenes contra los volúmenes de crudos ligeros como el latino y el Omeque, y en segundo lugar, que los precios de los combustibles ligeros a las importaciones fueran determinados en función de los movimientos del mercado y no de forma retroactiva, como se establecieron hasta la fecha.

El resultado de esas negociaciones fue la reducción de 10 a cinco años en la vigencia de los contratos, cuyo volumen, además, se redujo de 180 a 150 mil barriles por día.

Negociaremos "Agresivamente" Para Lograr la Apertura en Materia de Energía: Don Newquist

La industria energética estadounidense tiene una evidente ventaja competitiva en tecnología y servicios en los sectores de petróleo y gas, y por ello "debemos buscar por todos los medios la liberalización de ese sector de la economía mexicana", declaró en Houston el pasado día de agosto Don E. Newquist, presidente de la Comisión de Comercio Internacional del gobierno estadounidense.

En su discurso de clausura del foro *Selling Gas to Mexico: How About? (New Quest?)* auspiciado por la revista *Gas Daily*, el también jefe de los negociadores estadounidenses en energía en el tratado de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, señaló que "las dimensiones de los recursos energéticos de México son impresionantes... y nada debe impedirnos negociar agresivamente para lograr que México abra su industria energética" a la inversión extranjera.

"Para Newquist, el impulso que ha logrado en la economía mexicana el tratado de Libre Comercio de Norteamérica plantea nuevos y difíciles desafíos a la industria petrolera nacional.

De hecho, "la reactivación económica de la empresa eléctrica aduanal a la capa-

- Es evidente la ventaja competitiva de EE.UU. dijo el funcionario
- Impresionante, el tamaño de los recursos energéticos mexicanos
- No aceptar inversión extranjera ha limitado el desarrollo de Pemex

Miguel Ángel Sánchez

dad de Pemex (Petróleos Mexicanos) para satisfacer la creciente demanda de petróleo y gas. Hasta el tercer trimestre de 1991 las importaciones de gas procedentes de Estados Unidos alcanzaron cerca de 130 millones de pies cúbicos, tres veces su nivel de 1990, en tanto que el consumo interno de combustible subió de 42 a casi 50 por ciento de la producción total, lo que convirtió a México en un importador neto de combustibles".

Las instalaciones de Pemex para satisfacer su mercado interno desde su doble origen, opuso Newquist. Por su parte, las restricciones legales que marginan del interior a los capitalistas extranjeros han hecho que "Pemex no sea capaz de producir los suficientes volúmenes de petróleo, gas natural exportables, para satisfacer la demanda externa".

Por la otra, aunque "algunos especialistas sostienen que, con un mayor desarrollo (de sus recursos), México podría conver-

tir en uno de los mayores productores mundiales de petróleo y gas, debido a lo imponente de sus reservas, lo más probable es que los recursos mexicanos de petróleo y gas se desarrollen a un ritmo extraordinariamente lento", según él.

En Crisolamiento, la Demanda Mexicana de Gas Natural

"Si observamos el fenómeno en su conjunto, creo que estamos ante el desarrollo de una interesante paradoja por una parte, el crecimiento de la economía mexicana se va a la par de una creciente demanda de gas natural, pero, por la otra, la continua escasez de capital para invertir en la producción de gas ha abierto las puertas a un volumen importante de exportaciones de gas estadounidense a México.

"En pocas palabras, como es un tratado de libre comercio, el crecimiento de la economía mexicana ha creado un nuevo e importante mercado para el gas natural tanto de Canadá como de Estados Unidos", afirmó el funcionario norteamericano.

Más aun, si se logra concretar e implementar la firma del tratado bilateral de libre comercio, "ello nos llevará a lo que considero debe ser la prioridad en el sector energético de las negociaciones del tratado de libre comercio: la inversión".

De acuerdo con Newquist, la firma del tratado bilateral "recomienda las presiones sobre el gobierno mexicano en materia de protección ambiental", y ello estimulará el empleo de combustibles "más limpios".

La Interpretación Estricta de la Constitución, el Límite Argumento

"El mes pasado, por ejemplo, las autoridades de la ciudad de México sometieron a la consideración del presidente Salinas un plan para convertir, en un período de cuatro años, 143 mil habitantes de carga y pasajeros que usan gasolina en taxis a gas natural. Por supuesto, la aplicación del programa requeriría considerables inversiones tanto para convertir a los vehículos como para expandir las infraestructuras redes de abasto, transporte y distribución que usará Pemex", señaló el negociador estadounidense.

Sin embargo, advierte, "en México está prohibida la propiedad extranjera de los recursos energéticos por mandato constitucional, y la interpretación estricta de la Constitución de 1917 se ha vuelto el último argumento de aquellos interesados en la hostilidad mexicana a la inversión extranjera en las negociaciones del TLC".

Por ello, "Estados Unidos debe evitar la trampa de la repetición de la sentencia nacional mediante la búsqueda de cambios perfectos errores que no promuevan, o preceptos razonables. Con su finalidad, una posición de negociador más allá puede consistir en la forma de asegurarse a las negociaciones constitucionales "revisadas al tiempo que asegure resultados "gracias libres", concluyó Newquist.

ANÁLISIS ECONÓMICO

Contrarias a los Intereses de EU, las Restricciones en la Industria Energética Mexicana: IPAA

- *Cede Pemex el mercado norteamericano a gaseras estadounidenses*
- *Inversión foránea en gasoductos, el siguiente paso*
- *Cuestiona la embajada de EU reservas gaseras del país*

Miguel Ángel Sánchez

La Casa Blanca debe asegurar acceso igualitario no discriminatorio a los recursos y mercados energéticos en Canadá, México y Estados Unidos en las negociaciones del tratado de libre comercio, pues de lo contrario "el acuerdo tendría serios defectos que serían contrarios a nuestros intereses energéticos", advierte la Independent Petroleum Association of America (IPAA), en carta dirigida a la representante comercial estadounidense, Carla Hill.

"Ello significa que cada país debe permitir la inversión en sus recursos petrolíferos y gaseosos, en infraestructura para la distribución y en los mercados (financiero), así como establecer políticas similares que regulen el abuso de gas mediante ductos, a fin de promover un mercado internacionalmente de gas natural verdaderamente competitivo", dice la carta fechada el pasado 10 de marzo.

En caso de que los negociadores aceptaran acuerdos que no cumplieran estas expectativas, "el acuerdo (resultaría) tener serios defectos que serían contrarios a nuestros intereses energéticos", señala la IPAA, organismo que representa los intereses de 43 estados de la Unión Americana.

Por otra parte, en similar comunicado, representantes de los comités Pro-nuclear, Desarrollo y de Energía y Recursos Naturales del Senado estadounidense destacan la importancia de los asuntos energéticos en el comercio internacional y urge a los negociadores estadounidenses a adoptar una rigida postura, a fin de "impedir la integración energética y reducir las regulaciones gubernamentales hasta el punto indispensable para facilitar un comercio libre y abierto".

En su carta en apoyo a la postura de la IPAA, los senadores estadounidenses Peter V. Domenici, Jeff Bingaman, David L. Boren, Trent Lott, Malcolm Wallop, Don Nickles y Phil Gramm reconocen a través de la apertura de los mercados petrolíferos y de comunicación de servicios para la explotación, el acceso a los negociadores estadounidenses a buscar la total apertura de la industria energética nacional.

Según la misma de los senadores, ocho son los países que buscan lograr los negociadores estadounidenses de la parte

norteamericana, y cuando menos cuatro de ellos son objeto de una gran polémica en México.

En primer término, destacan los senadores en su carta a Hill, los estadounidenses estadounidenses deben tener acceso libre a la participación directa en las actividades de explotación. "México solo permitiera contratos por dinero y no admitir la compensación con porcentajes de producción (de los pozos explotados). Los productores estadounidenses buscan integrarse al desarrollo de los proyectos mineros en un sistema competitivo en el que los productores estadounidenses obtienen una parte de los ganancias en el caso de que resulten exitosos".

En segundo lugar, las empresas estadounidenses deben operar con "acceso directo e indiscriminado a los mercados mexicanos", destacan los senadores, para ser la actualidad, por proyecto comercial nacional Prolema Mexicana (Pema) tiene el derecho exclusivo para tender gasoductos, "así como de que tiene el monopolio absoluto sobre la producción y venta de crudo y gas".

En el tercer, los productores estadounidenses reivindican lo que consideran su "derecho a comprar directamente con los consumidores finales en México y obtener el beneficio del transporte común en los gasoductos mexicanos", destacan los senadores estadounidenses.

Adicionalmente, aunque las exportaciones a México se han incrementado en los últimos años, "Pema ha descubierto muy lentamente su red de distribución. Por ello, se debe permitir a las compañías norteamericanas participar en la construcción de nuevos gasoductos".

Por otra parte, afirma de "eliminar las tarifas a las importaciones de petróleo y gas natural", los precios de los combustibles deberán ser fijados de acuerdo con el libre mercado, pues "debe establecerse una zona de libre comercio en energía entre Canadá, Estados Unidos y México", señala la parte estadounidense.

A este respecto, aunque los senadores urgen a los negociadores estadounidenses a establecer "mecanismos de consulta energética", señalan a fin de que se incluya en el tratado de libre comercio entre Ca-

nda y Estados Unidos, advierten que estos "no deben utilizarse como 'salida de emergencia' para subvertir el proceso normal de los procedimientos regulatorios".

Finalmente, senadores y empresarios estadounidenses advierten a sus negociadores que México debe permitir el libre acceso a los datos sobre las reservas de hidrocarburos del país.

"Espero más se ajuste el tratado comercial de los objetivos de un comercio libre, abierto y reciproco, sera más difícil promover entre los miembros del Congreso y la ciudadanía estadounidenses, destacan los senadores en su carta a Carla Hill.

Aunque las negociaciones del tratado de libre comercio son estas en el aire y la parte mexicana ha se paró a enfriarse a las normas constitucionales vigentes, lo cierto es que las nuevas políticas de Pemex parecen salir al paso de algunas de las reclamos de los negociadores estadounidenses.

A nivel respecto habra que recordar que a mediados de 1991 el ingeniero Raúl Robles Segura, titular de la Subdirección de Petróleo y Gas de la petrolera mexicana, y al mismo tiempo, gerente con la empresa estadounidense los estadios necesarios para su participación", concluye el funcionario estadounidense.

De este modo, Pemex emanaría a su papel de abastecedor en todas las actividades del norte del país, el segmento más prometedor del mercado que usual, el cual quisiera bajo la responsabilidad de los abastecedores foráneos, como lo solicita la parte estadounidense.

En este sentido, cabe destacar que, según funcionarios allegados al Comité de Desincorporación de Empresas Parastatales de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que seleccionan el mecanismo, informaron a EL FINANCIERO que en breve Pemex y el gobierno federal pondrán en venta su participación en las gaseras mexicanas, Dagupan y Dagupan, en las que la petrolera tiene participaciones mayoritarias.

En lo que se refiere a las restricciones legales que impiden la participación foránea en el sector, el responsable estadounidense de las negociaciones del sector energético en el tratado de libre comercio, Don Newport, destacó en Houston la semana pasada que "Estados Unidos debe enviar la trampa de la hipoteca de la industria nacional mediante la búsqueda de cambios regulatorios que nos ayudaran los propios constitucionales. Con seguridad... una posición más godadora flexible podrá encontrar la forma de acomodarse a las preocupaciones constitucionales mexicanas al tiempo que asegure resultados significativos".

La cuestión de buscar mecanismos para envolver la Constitución Mexicana no es un tema de los negociadores estadounidenses. Ya en 1990, la licenciada Marcela Berríos, entonces directora de Política Energética de la Secretaría de Energía, Maza e Industria Petrolera (SEMPH), de la cual es asesora actual, explicó a empresarios de Arizona reunidos en la ciudad de México la necesidad de los funcionarios mexicanos de "ser altamente creativos para encontrar mecanismos que permitan dar la vuelta a la Constitución".

Por lo demás, de acuerdo con el jefe de los negociadores estadounidenses en energía, "el caso de Texas en el grito de Campeche... podría ser el primer paso hacia el desarrollo de nuevos acuerdos contractuales con México, que cumplirían con los requisitos de la Constitución mexicana y, al mismo tiempo, garantizarían a las empresas estadounidenses los estadios necesarios para su participación", concluye el funcionario estadounidense.

Finalmente, aunque el acceso a los datos sobre las reservas mexicanas de hidrocarburos es aparentemente público y así restricciones, las empresas norteamericanas insisten en obtener información geológica confiable, debido a la incertidumbre respecto de la veracidad de los datos públicos.

A este respecto, Steve O'Neill, ex jefe de la embajada estadounidense en México para asuntos energéticos, señala que "los datos de Pemex sobre las reservas de gas natural están inflados, debido a que Pemex divide por 3 mil para convertir los pies cúbicos de gas natural a barriles de petróleo. Los expertos opinan que un factor de 6 mil seria más exacto porque los 3 mil se aplican generalmente solo cuando el gas natural contiene líquidos del petróleo. En el caso de la estadística de Pemex, las cifras correspondientes a los líquidos del petróleo aparecen aparte", señala, además, "el funcionario más apurado ante el Foro Striking Gas to Mexico Now? How Long?".

I.3. CANADA.

I.3.1. Análisis.

La industria petroquímica canadiense se encuentra en un proceso de reestructuración, pues después de pasar por una recesión, se recuperó y nuevamente ha decaído. Canadá cuenta con los recursos naturales y tecnológicos, pero se ha estancado y ha tenido muchas dificultades para entrar al contexto globalizador.

Las empresas más importantes de la industria petroquímica canadiense son trasnacionales, principalmente de EE.UU. Canadá ha fincado su desarrollo en la iniciativa privada, pues todas las empresas del ramo son independientes, a excepción de las ubicadas en Quebec, donde el gobierno local tiene participación en las empresas.

A fines de los 70's, las empresas se ubican cerca de la materia prima. Al principio, la energía fue regulada y subsidiada; las empresas tenían cierta ventaja en costos. Una gran demanda insatisfecha eleva los precios de los petroquímicos. A finales de los 80's, los precios disminuyen, y durante 5 años la industria petroquímica pierde más de 1.7 mdd. Nuevamente suben los precios en 1986, crece la industria y vuelve a decaer en 1988 a la baja de los mismos, además se elimina el subsidio a la energía.

Entonces, el problema consiste en que no se ha creado una industria competitiva. Los costos de capital y de almacenamiento son muy grandes; hay instalaciones muy pequeñas que no compiten a escala internacional.

Sin embargo, bajo el FTA la industria empieza su proceso de reestructuración, se ha invertido en nuevas instalaciones de alta tecnología y con escala internacional. Con la reducción de las tarifas arancelarias acordadas en el FTA, la industria petroquímica competirá con mínimas desventajas frente a la estadounidense. Dichas desventajas pueden ser eliminadas por una mejora en la productividad.

El acceso a la tecnología no es ningún problema, ya que se tienen acuerdos para intercambiarla con los EE.UU. a bajo costo. Sin embargo, la diferencia permanece en los altos costos del capital, mano de obra, almacenaje y distribución.

Pero, el factor más importante que puede limitar el crecimiento de la industria petroquímica canadiense, son las normas de protección ecológica, tanto locales como extranjeras, y es el objetivo más importante a vencer. Para ello, Canadá ha dado importancia a la ciencia y tecnología mediante la creación del Instituto for Chemical Science and Technology, además destina 1.4% de las ventas a la investigación y desarrollo.

Canadá ha reconocido, que en la CEE no tiene oportunidad de competir pues es un mercado virtualmente cerrado. Por lo tanto, sus dos opciones

más viables son el mercado de América y la Cuenca del Pacífico.

Sin embargo, con las expectativas del TLC Canadá pierde interés para los inversionistas extranjeros, tomando mayor relevancia México.

Canadá posee los recursos naturales, la tecnología y los medios para competir internacionalmente, pero reconoce sus debilidades y comienza su reestructuración, en la cual lo más importante es encontrar la combinación adecuada de los mismos para obtener competitividad internacional.

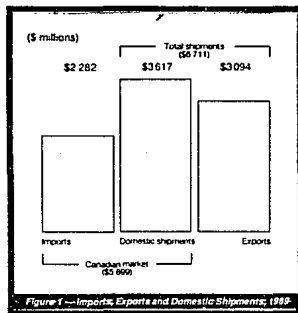
I.3.2. Propuestas.

- 1. Apoyar la reclasificación de petroquímicos mexicanos, promovida por los EE.UU., para tener mayor acceso al mercado mexicano.**
- 2. Aprovechar el marco del TLC para renegociar su acuerdo con EE.UU., pues en este sector está muy supeditado a las decisiones del mismo.**
- 3. Coinvertir con empresas de EE.UU. en territorio mexicano, con el fin de no quedarse fuera por falta de recursos.**

1.3.3. Información.

Los petroquímicos tanto básicos como secundarios están en manos de la iniciativa privada, y constituyen la materia prima para un amplio rango de sectores industriales.

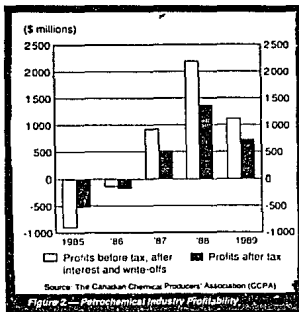
La industria petroquímica tuvo ventas de 6.7 mmd en 1989. EE.UU. es el socio más importante con 55.1% de las exportaciones y 74.3% de las importaciones canadienses. La Comunidad Económica Europea (CEE) provee 15.6% de las importaciones canadienses y absorbe 12.6% de las exportaciones. El empleo directo en la industria fue de 14 mil personas en 1989.



Las compañías petroquímicas más importantes son trasnacionales, la mayoría controladas desde el extranjero. La inversión en tales empresas es resultado principalmente del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-EE.UU. (FTA). La participación del sector público está limitada sólo en la provincia de Quebec donde el gobierno participa como socio hasta con el 50% del capital.

El acceso a proveedores domésticos de petróleo crudo y gas natural fue la base principal del desarrollo de la industria canadiense. Los precios de la energía fueron regulados gubernamentalmente por abajo de

los niveles internacionales, dando así ciertas ventajas a la industria.

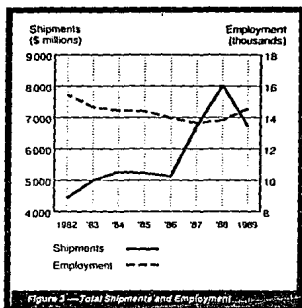


La industria petroquímica tuvo pérdidas después de impuestos arriba de 1.7 mmda en un período de 5 años que finalizó en 1986. La recuperación subsecuente continuó fuertemente hacia el final de 1988, por la fuerte demanda mundial y escasa producción que dieron resultado a una alza en los precios. El declive se debió a la disminución en la demanda y subsecuente sobreproducción; además de la recesión de EE.UU. al cuál se dirigen

más del 50% de las exportaciones.

Los costos más altos en la industria petroquímica canadiense son los de capital y de almacenamiento. Algunas plantas, principalmente al oeste de Canadá, son muy pequeñas a escala internacional. Sin embargo, la mayoría de las plantas son modernas y competitivas en escala y tecnología a nivel mundial.

Los costos de capital tienden a ser más altos que en la costa estadounidense del Golfo de México, donde se localiza la competencia más importante. Las razones de esto son: altos costos laborales, falta integración de la cadena productiva, y el clima más duro en Canadá. Pero con la reducción de aranceles bajo el FTA, las plantas canadienses



productores de petróleo crudo y de gas natural.

Tariffs on Selected Canadian-Produced Petrochemicals
1 January 1991

	Canada		United States		EC	Japan
	FTA	MFN	FTA	MFN	MFN	MFN
Primary						
Ethylene	0%	0%	0%	0%	0%	58%
Methanol	0%	10%	0%	10%	13%	35%
Intermediate						
Ethylene dichloride	0%	10%	0.5¢/kg +13%	1.3¢/kg -13%	12%	58%
Ethylene glycol	4%	10%	48%	12%	13%	96%
Polyethylene	4%	10.2%	5%	12.5%	12.5%	22.4 yen/kg
Styrene	3%	7.5%	29%	7.4%	6%	64%

*As of September 1991 one yen equalled C\$0.01617

Otros aspectos que podrían afectar la inversión canadiense y el comercio son la formación de la CEE, los resultados de la Ronda de Uruguay del GATT, y el TLC. En general, las barreras no arancelarias no

pueden proveer a la zona norte de EE.UU.

Por otro lado, para atraer nuevas inversiones, el gobierno aún tiene que ofrecer ventajas en el costo de capital (depreciación más rápida en los activos) en los impuestos, tanto locales como federales; y en otros aspectos como bajo costo de hidrocarburos. Sin embargo, la desregulación de los precios de la energía ha hecho desaparecer a algunos

Las tarifas arancelarias bajo el FTA están siendo eliminadas en 5 anualidades iguales, finalizando el primer día de 1993. Algunos productos como ethanol están sujetos a 10 anualidades. Las exportaciones a otros países son gravadas de acuerdo al GATT y considerando a Canadá como Nación Más Favorecida (MFN).

han sido significativas en el comercio de petroquímicos.

La CEE no representa para Canadá una mayor oportunidad comercial. El mayor efecto esperado es por la globalización de la industria química: ubicación segregada del proceso de producción; la inversión en instalaciones a escala internacional basadas en su cercanía al mercado y a los recursos naturales, o en ventajas de transportación y clima.

El acceso a tecnología no es problema importante en esta industria, porque es importada y disponible sin costo por diversos acuerdos sobre licencia de las mismas. La inversión anual por firmas en ésta industria está creciendo y es aproximadamente de 250 mdd.

La importancia que ésta industria ha dado a la ciencia y tecnología esta ejemplificada por el establecimiento del Institute for Chemical Science and Technology (ICST). Los gastos totales en investigación y desarrollo representa cerca del 1.4% de las ventas.

Ahora, los nuevos proyectos requieren de un minucioso exámen del impacto ambiental y deben incorporar elementos para su mantenimiento. Los costos de capital para futuras instalaciones se incrementarán casi 10% como resultado de las nuevas normas ambientales. Las nuevas normas con respecto a los desechos peligrosos, eliminación del uso clorofluorocarbono, reducción en el contenido de compuestos orgánicos volátiles en muchos productos y los permisos para introducir sustancias nuevas dentro de Canadá representan los cambios más importantes para la

industria petroquímica.

La industria petroquímica canadiense es rentable, a pesar de estar en desventaja relativa con los competidores de la costa estadounidense del Golfo de México, en términos de impuestos y costos de construcción, pues bajo el FTA, en 1993 éstas ventajas relativas serán mínimas.

Una buena estrategia de localización en Canadá, respecto a las mayores áreas de consumo de EE.UU., dará a las empresas canadienses grandes ventajas en costos de distribución para algunos productos.

Tomado de: Industry Profile, Petrochemicals.

Canadá Podría Obstaculizar la Firma

Reconocen que hay Diferencias sobre Petroquímica en el Tratado Comercial

Aún existen discrepancias importantes en el ramo de la petroquímica, en la negociación del tratado de libre comercio para América del Norte, dado que se trata de un punto clave para el desarrollo de la industria mexicana, dijo uno de los asesores de la unidad negociadora de la Secofi; en tanto que en la ciudad de Monterrey el secretario de Comercio de Canadá, Michael Wilson, reconoció que el Congreso de su país puede presentar obstáculos para la firma de ese tratado trilateral.

Por otra parte, el director de Puertos de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), Antonio Bazán, señaló que es necesario modernizar la flota marítima mexicana ante la competencia que se está dando con la apertura comercial y el TLC.

Victor Manuel Terones, miembro del equipo del sector privado que asesora a la unidad negociadora del TLC, señaló que "los representantes de Estados Unidos no han dejado de insistir en que, como parte de las negociaciones del TLC, el gobierno mexicano acceda a reclasificar varios petroquímicos primarios".

Terones, funcionario de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), señaló que la parte mexicana ha dicho un "rotundo no" a las pretensiones de los estadounidenses, dado que el asunto requiere de un análisis cuidadoso, por sus posibles repercusiones internas.

"No es conveniente que esta medida entre como parte de los acuerdos de la negociación, porque la misma dinámica de las conversaciones le impidió que se pueda estudiar adecuadamente", explicó el funcionario.

Otro de los puntos de conflicto que aparecen dentro de corchetes en el texto del TLC, es el relativo a las reglas de origen, afirmó Terones, quien finalmente comentó que hay ciertos aspectos en los que no se han acordado consenso, como los ritmos de desmontaje y cancelación, según explicó, "el curso de las próximas semanas, en la medida que totalmente se realicen los trabajos".

que hubo oposición por parte de empresarios de su país, cuando se realizó la firma del tratado bilateral entre su país y Estados Unidos, por lo que se espera que en esta ocasión prevalezca la oposición estadounidense, debido a que esta última nación es más proteccionista con su industria y comercio.

El acuerdo comercial es un desafío, por las diferencias que existen entre los tres países en cuanto a su desarrollo, señaló Wilson, quien informó que Canadá está realizando un memorándum en donde se analizan las condiciones laborales de los trabajadores mexicanos.

El ministro canadiense dijo que en el memorándum no se han incluido las cuestiones ambientales, debido a que éstas están siendo estudiadas por otros sectores del gobierno canadiense.

Wilson dijo que los negociadores de los tres países que firmarán el TLC han logrado la consolidación de un solo texto, previo al que se presentará a los congresos legislativos para su correspondiente aprobación y posterior firma.

Dentro de ese texto se ven diferentes opciones sobre cómo será tratado el documento final, por lo que es posible tener una idea más clara de dónde y cómo llevar las negociaciones que conducirán a la firma del documento final, posiblemente para marzo o abril, concluyó el ministro canadiense.

Por su lado, el director de Puertos de la SCT señaló que las exportaciones de México se movilizan en un 83 por ciento por vía marítima, de ese total, la flota mexicana cubre sólo el 5 por ciento, por lo cual es urgente su modernización en el contexto de la competencia que se está dando con la apertura comercial y el TLC.

El funcionario exhortó a la industria petrolera a involucrarse en el sector portuario, dado que los puertos de mar son claves por donde fluyen los bienes en ese ramo. Bazán explicó que el gobierno mexicano está elaborando un programa de expansión de puertos, que incluye a los viejos puertos de Veracruz, Tampico y Tuxtepec.

El artículo 10 del TLC establece que el tratado entrará en vigor el 1 de enero de 1994.

II. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

II.1. MEXICO.

II.1.1 Análisis.

Un subsector clave de la economía mexicana es el de las autopartes, tanto por el volumen de sus exportaciones como por el número de empleos que genera. Constituido por alrededor de 500 empresas que forman dos bloques con características bien definidas, y a la vez una problemática en común.

El aspecto general que marca la principal diferencia es el origen del capital. El primer grupo, las industrias exportadoras, filiales de grandes empresas trasnacionales, constituido por 200 empresas que tienen alto valor agregado en sus productos. Sus volúmenes de producción son muy altos, lo que les da economías de escala a nivel internacional. Este es el grupo fuerte ya que cuentan con el apoyo tecnológico, comercial, financiero de la trasnacional a la que están afiliadas. Las restantes constituyen el grupo de las empresas con grandes desventajas ante el TLC. La mayoría de sus productos son partes convencionales de bajo valor agregado, se fabrican con tecnología obsoleta, y son bajos sus volúmenes de producción, clara desventaja asimétrica con la competencia extranjera, por lo que está latente el temor de desaparecer o de ser absorbidas por trasnacionales ante una apertura inmediata de fronteras.

Sin embargo, ambos grupos tienen problemas y desventajas particulares y comunes. El primer grupo concentra más del 80% de su producción a las Tres Grandes de EE.UU., por lo que están sujetas a las venturas y desventajas de las mismas. Aunque tienen tecnología avanzada, ésta no depende de ellas, sino de la empresa matriz en el extranjero, lo que les da una clara desventaja. Los problemas en común de ambos grupos se pueden enumerar así: 1) la ineficiencia de sus proveedores y tiempos de entrega; 2) la escasez de materias primas y los elevados e inestables precios de las mismas; 3) la calidad de las materias primas; 4) como consecuencia de lo anterior, problemas con la calidad de sus productos, tiempos de entrega a sus clientes, baja productividad y precio inestable; 5) demasiados trámites y elevados aranceles en el exterior; 6) falta de infraestructura de comunicación y abastecimiento.

Con lo anterior, ésta industria reclama una negociación en la que se proteja a la actividad durante 15 años, de los cuales, los primeros cinco servirían como plazo de gracia en el que no se tocarían ni aranceles ni otras barreras proteccionistas, con el fin de que se adquiriera un nivel de competencia internacional y, a partir del sexto año iniciar una lenta desgravación.

La industria de autopartes ocupa más gente que la industria automotriz terminal. Tiene un gran potencial exportador, por lo que con una adecuada negociación puede esta industria impulsar a otras y convertirse en la primera industria exportadora de México.

La industria automotriz ocupa el 10% de empleos (400 mil) del total de la industria manufacturera. Representa el 28% de las exportaciones no petroleras y es la segunda fuerza industrial mexicana.

Debido a los decretos orientados a la exportación (1977 y 83), a partir de 1984 comienzan a aumentar grandemente las exportaciones, y últimamente por el decreto de 1989. También han crecido gracias a la estrategia de reestructuración de las empresas trasnacionales que seleccionan a México como plataforma de exportación, así como por la recesión interna que hizo se orientaran a mercados externos. La inversión en plantas mexicanas se orientó a la automatización y a la organización de calidad. Es por ello que las empresas mexicanas son de las más eficientes a nivel mundial y de más alta rentabilidad, reforzado esto por los bajos salarios y precios de materia prima, lo que les da la posibilidad de exportar a precios muy competitivos. Todas las ensambladoras de automóviles son trasnacionales (excluidos vehículos de carga) y crean sus contactos a través de su red de comercio internacional.

La diferencia de precios entre el mercado interno y el externo es amplia cuando se trata de automóviles producidos por las filiales (casi nula en el caso de tractocamiones de empresas nacionales y de coinversión). La mayor diferencia se debe en parte a los altos impuestos internos, y de esto dependerá la convergencia o divergencia de precio como efecto de la liberalización comercial para los automóviles. Además de lograr ahorros impositivos al exportar (Pitex;

Drawback; Deducción de los gastos promocionales en el exterior de los ingresos gravados por el ISR; Apoyos crediticios preferenciales por Bancomext), las filiales disminuyen el precio (con menor margen de utilidad) cuando se trata de pedidos grandes de exportación.

Sin embargo, virtualmente ésta industria está protegida por el Decreto Automotriz de 1989; por los altos aranceles mexicanos a las autopartes y vehículos, y en ciertos casos por permisos previos de importación. Caso contrario al de EE.UU. y Canadá que por lo cual buscan un trato más equitativo, situación que de darse rápidamente pondría en grave peligro a los productores nacionales.

En los últimos meses, ésta industria ha reportado buenos resultados, aunque podría esto cambiar debido a la crisis de las Tres Grandes de EE.UU. Las ventas al exterior representaron 56% de las ventas internas y dichas exportaciones se concentran en EE.UU. en más de un 85%, lo que indica la dependencia de ésta industria respecto a dicho mercado.

En general se prevé un gran futuro para esta industria, debido principalmente a su posición estratégica respecto del mercado más importante del mundo, EE.UU., y reforzado por los bajos costos de producción. La realización de las grandes inversiones de las armadoras japonesas y alemanas dependerán en sumo grado de los términos en que se negocie el TLC. México no debe dejar de aprovechar ésta oportunidad para generar un efecto multiplicador de la economía y convertirse en el mayor exportador de automóviles.

II.1.2. Propuestas.

Autopartes.

1. Enfocarse a productos más especializados y con gran rentabilidad.
2. Realizar alianzas, coinversiones o fusiones con empresas de alta tecnología. Existe la oportunidad de hacer esto, principalmente con empresas de EE.UU. y japonesas.
3. Buscar otros mercados aparte de las Tres Grandes de EE.UU. Como opciones más viables pueden ser el mercado canadiense y las empresas automotrices japonesas.
4. Fabricar productos con alto valor agregado. No simplemente maquilar o hacer productos convencionales.

Automóviles.

1. Diversificar sus exportaciones a otros países para no ser tan dependientes del mercado de EE.UU.
2. Especialización en uno o dos modelos básicos de ingeniería. Con el fin de competir contra los japoneses, se debe buscar integración de cada producto al mayor número de líneas y modelos comerciales.

3. Estrategia de desarrollo de proveedores más efectiva de tal forma que se logre la integración de toda la cadena productiva.
4. Luchar por una negociación que no desaliente las inversiones japonesas y alemanas, sobre todo en las reglas de origen (menores a 36% nacional o 50% regional), que se estima serán mucho mayores que las inversiones de las Tres Grandes.
5. Enfocarse a mediano plazo a productos alternativos para el transporte como por ejemplo autos eléctricos o de otras fuentes de energía como alcohol y gas.
6. Promover el desarrollo interno de la industria con incentivos financieros para el consumidor como planes de financiamiento más accesibles. Esto además beneficiaría al ambiente ya que se podrían sacar de circulación vehículos muy viejos que contaminan demasiado.

II.1.3. Información.

Las exportaciones automovilísticas de México

Factores favorables, obstáculos y necesidades de política

Alfonso Mercado
Taeko Taniura*

Introducción

En la industria automovilística mexicana está ocurriendo una gran transformación tecnológica y económica. Entre los aspectos de este cambio, destaca la nueva orientación hacia las exportaciones. Las ventas automovilísticas al exterior han tenido un notable crecimiento durante los últimos diez años. En

este artículo se estudia su desarrollo, se evalúan los obstáculos y las expectativas de exportación de las empresas y se identifican requerimientos específicos de política. Para estos propósitos se hizo una encuesta a nueve de 1991 que incluyó a seis productores de vehículos de motor y a 12 fabricantes de autopartes. Ellos exportaron en conjunto el equivalente a 72.883 por ciento del total de dichas ramas, respectivamente.

El desempeño de la exportación

Las ventas al exterior de vehículos y autopartes aumentaron mucho más rápido en 1991. El total de ventas de 129 millones de dólares de vehículos y autopartes creció 200.88% y los cupos a 1.21 millones en 1991. El crecimiento de dichas ventas es fuerte, luego de un período de alta inestabilidad durante los últimos años del decenio de los setenta y gran parte de los ochenta. La constatación de importantes experimentos en gran crecimiento

1. Véase al respecto Kurt Unger, "Industria automotriz: México fue el cambio tecnológico", en *Foro Internacional: El Colegio de México*, vol. XVIII, núm. 1, México, julio setiembre de 1987 y, del mismo autor, "Las ventajas competitivas de las exportaciones mexicanas: información proporcionada por las empresas", en *Las exportaciones mexicanas: una perspectiva internacional industrial*, Universidad de las Américas, *Apuntes y documentos*, El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica, México, 1990. Alfonso Mercado, "Técnicas asociadas por computadora y empleo en la industria automotriz mexicana", en *La tecnología asociada por computadora en México y sus implicaciones laborales y educativas*, International Institute for Educational Planning, París, 1990. Taniura, "La nueva era de la industria automotriz en México: El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana 1990"; T. Zayata, T. Hoshino y J. Hanson, *Industrial Restructuring in Mexico: The Case of Auto Parts*, Joint Research Programme Series, núm. 84, Institute of Developing Economies, Tokio, 1990. Russ, Allen and Hamilton Inc., *General Vision of the Auto Parts Restructuring Program, Final Report*, INOPEC, México, 1987. H. Shalson con S. Herzberg, *Automation and Global Production: Automobile Energy Production in Mexico, the United States, and Canada*, Center for US Mexican Studies, Universidad de California, Monograph Series, núm. 26, San Diego, 1987. C. Zambrano, "La industria mexicana de autopartes: su situación y proceso de reconversión", en *La industria automotriz*, Memorias del

III Seminario Latinoamericano de Reconversión Industrial, Tercera Conferencia Latinoamericana sobre el Desarrollo Automotriz, *Industrial Displacement: The Case of the Mexican Auto Parts Industry*, Westview Press, Boulder, Colorado, 1986. M. D. de la Cruz, "El comercio exterior automotriz de México", *Apuntes y documentos*, El Colegio de México, 1990. Taniura, "La nueva era de la industria automotriz en México: El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana 1990"; T. Zayata, T. Hoshino y J. Hanson, *Industrial Restructuring in Mexico: The Case of Auto Parts*, Joint Research Programme Series, núm. 84, Institute of Developing Economies, Tokio, 1990.

2. Se trata de un estudio de las empresas manufactureras de autopartes que exportan productos de la industria automotriz. El estudio se realizó durante el primer semestre de 1991. El estudio se realizó en el Centro de Estudios Económicos del Colegio de México. Los datos de las empresas de manufactura de autopartes de México se obtuvieron de un cuestionario a 94 empresas de dicho sector. El estudio se realizó en el Centro de Estudios Económicos del Colegio de México. Los datos de las empresas de manufactura de autopartes de México se obtuvieron de un cuestionario a 94 empresas de dicho sector. El estudio se realizó en el Centro de Estudios Económicos del Colegio de México. Los datos de las empresas de manufactura de autopartes de México se obtuvieron de un cuestionario a 94 empresas de dicho sector.

* Los autores son el primero y segundo en una serie de Centros de Estudios Económicos del Colegio de México. La segunda autora es una visitante del momento Centro y asiste al área de Instituto de Estudios en Desarrollo, Institute of Developing Economies, IIE, de Tokio.

en 1977-1979; a principios de los ochenta la venta de motores al exterior creció notablemente y después la de vehículos fue la exportación más dinámica (véanse el cuadro 1 y la gráfica 1).

Las exportaciones automovilísticas están creciendo más rápidamente que las totales de manufacturas. Los vehículos, los motores y las autopartes representaron 20% de la exportación de manufacturas en 1983 y 29% en 1989. Las ventas automovilísticas al exterior han crecido a un ritmo más acelerado que las importaciones, con lo que se ha eliminado el déficit tradicional del sector y se ha logrado un superávit con una razón exportación/importación de 1.8 (véase el cuadro 2).

En la industria terminal, el automóvil es el principal producto exportado. La venta externa de camiones y autobuses es mini-

ma. El motor es un producto importante de exportación. En la industria de autopartes, las ventas de motores al exterior son las más cuantiosas, pero también se exporta una amplia gama de otros componentes, sobre todo de tipo convencional.

La exportación de automóviles comenzó en el decenio de los treinta, con el ensamble de juegos de piezas totalmente desarmados (*completely knocked down kits*, CKD). La fabricación nacional de autopartes empezó en los cuarenta, conforme a la política de sustitución de importaciones. El inicio de las exportaciones fue lento en los sesenta, pero éstas se expandieron de manera abultada en los ochenta, sobre todo a finales del decenio: en 1989 se exportaron casi 200 000 vehículos y 140 000 motores. Asimismo, el margen de exportación respecto a las ventas totales

CUADRO 1

México: exportaciones automovilísticas por productos, 1977-1989

	Vehículos de motor ¹			Motores ¹			Autopartes ¹		
	Unidades	Índice	Crecimiento (%)	Millones de dólares	Índice	Crecimiento (%)	Millones de dólares	Índice	Crecimiento (%)
1977	11 743	6	—	82.5	6	—	37.6	4	—
1978	25 828	13	119.9	86.2	6	4.5	182.3	21	384.8
1979	24 736	13	- 4.2	50.1	4	- 41.9	244.7	28	34.2
1980	18 245	9	- 26.3	29.9	2	- 40.3	265.9	31	8.7
1981	14 420	7	- 20.9	60.4	4	102.0	288.0	34	17.7
1982	15 819	8	9.6	212.7	16	252.2	237.9	28	- 7.7
1983	22 456	11	41.2	394.8	29	85.6	250.7	29	5.4
1984	33 633	17	49.8	449.8	33	13.9	451.0	52	79.9
1985	58 423	30	73.7	1 039.7	76	131.1	434.3	51	- 3.7
1986	72 429	37	24.0	1 152.7	84	10.9	570.1	66	31.3
1987	163 073	83	125.1	1 290.9	94	12.0	655.1	76	14.9
1988	173 147	88	6.2	1 371.9	100	6.3	658.7	77	0.5
1989	196 959	100	13.8	1 366.3	100	- 0.4	859.6	100	30.5

Fuentes: 1. 1977-1984: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), *La industria automotriz de México en cifras*, AMIA, México, 1986, cuadro III-3; 1985-1988: AMIA, *Boletín*, núms. 277 y 289, enero de 1989 y de 1990.
2. 1977-1979: *La industria automotriz en México*, México, 1981, cuadro III-36; 1978-1984: AMIA, *La industria...*, op. cit., cuadro XI-2; 1985-1989: Comercio Exterior, varios números.
3. 1977-1979 y 1986-1989, Comercio Exterior, varios números; 1980-1985: INEGI, *La industria automotriz en México, 1980-1985*, México, 1986.

CUADRO 2

México: exportaciones de vehículos, motores y autopartes en 1989

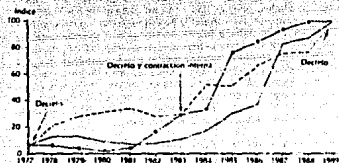
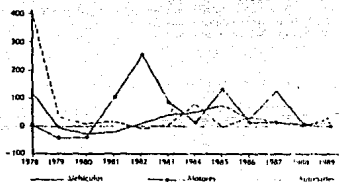
	Exportaciones (millones de dólares)	Participación en las exportaciones de manufacturas (%)	Razón CM ¹
Vehículos	1 367	12.0	10.0
Motores	1 356	10.5	8.0
Autopartes	860	6.6	0.5
Total	3 793	29.1	1.8

1. Exportación / Importación.
Fuente: "Sumario Estadístico", en Comercio Exterior, vol. 40, núm. 6, México, junio de 1990.

de la industria se incrementó de aproximadamente 0.2 en 1985 (con la excepción de la General Motors de México, GM, con 0.53) a 0.5 en 1988 (la excepción de la Nissan Mexicana, cuyo margen cayó de 0.2 a 0.03, como consecuencia del crecimiento de sus ventas nacionales). En 1988, la GM y la Ford alcanzaron un margen de exportación elevado, mayor a 50%. La GM exportó 59% de las ventas totales y 60% de los motores producidos. La Ford exportó 100% de los motores y 51% de los vehículos. La Nissan y la Volkswagen de México (VW) tuvieron márgenes mínimos. Las exportaciones de la primera representaron 18% de sus ventas totales; la segunda exportó una proporción muy pequeña en 1988, pero creció en 1989 a alrededor de 35% de las ventas totales, incluidos automóviles, motores y autopartes (el margen de exportación de automóviles fue de 40%).

GRÁFICA 1

México: exportaciones automovilísticas, 1977-1989

Tasa de crecimiento anual, 1978-1989
(Porcentaje)

Fuente: Cuadro 1.

Las principales empresas exportadoras (productoras de automóviles) tuvieron superávit comercial en la segunda mitad de los ochenta, con una razón de exportación a importación mayor de 1, variando de 1.7 a casi 3.

Las exportaciones de las empresas terminales se han concentrado cada vez más en Estados Unidos, Chile y Canadá. Estos países absorbieron 92% de las exportaciones mexicanas de vehículos en 1987 y 94% en 1989. Por mucho, el principal cliente es Estados Unidos, que adquirió 81% de los vehículos exportados en 1989. Las ventas de autopartes al exterior también siguen este patrón, aunque también se destinan a Francia, Canadá, Taiwán, España, la India y algunos países sudamericanos.

Factores favorables

Las ventas de vehículos al exterior han crecido gracias a la política sectorial orientada a la exportación; la estrategia de reestructuración de las empresas transnacionales (ETI), y los cambios

en el mercado interno. La exportación de autopartes tuvo altas tasas de crecimiento en un principio como resultado de la contracción de la demanda interna en 1982-1985. La recesión del país se combinó con otros factores que estimularon las exportaciones automovilísticas, en especial la nueva estrategia global de las ETI, los cambios de la mezcla de productos y la intervención gubernamental, como por ejemplo el decreto de 1983.

En 1989-1990 la demanda interna ya no fue tan importante para inducir exportaciones. Tanto la demanda externa como la producción nacional se han incrementado, lo que estimuló las exportaciones.

Decretos orientados a la exportación

Los decretos relativos a la industria automovilística son un factor que ha contribuido de manera destacada al desempeño dinámico de las exportaciones del sector.

Las ventas de vehículos al exterior fueron inferiores a 10 000 unidades anuales a mediados de los setenta, pero aumentaron considerablemente después del decreto promulgado en 1977: de 11 700 a 25 800 unidades en el lapso 1977-1978. El incremento se concentró en la VW, que triplicó su exportación de casi 5 000 a 18 000 unidades. El decreto de 1977 obligó también a la exportación de motores, por lo que las empresas terminales decidieron invertir en plantas orientadas al mercado externo. En 1982, la GM y la Chrysler de México empezaron a realizar fuertes exportaciones de motores, en 1984, le siguieron la Ford, la VW y la Nissan. En 1985, la Renault comenzó a exportar motores procedentes de una planta nueva. Así, las ventas externas de estos componentes crecieron de 60 a 213 millones de dólares en 1981-1982 y de 450 a 1 040 millones en 1984-1985 (véanse la gráfica 1 y el cuadro 1).

El decreto de 1983 se elaboró explícitamente para inducir mayor eficiencia productiva y estimular las exportaciones, con objeto de eliminar el déficit comercial del sector. El requerimiento de contenido nacional se redujo a un mínimo de 30%; si la empresa exportaba por lo menos 80% de lo fabricado, y de 56% si vendía al exterior un porcentaje menor. Esto propició un aumento de las exportaciones.

En 1984, la Chrysler, la GM y la Nissan empezaron a incrementar sus ventas al exterior. Más tarde, en 1987, la Ford comenzó a exportar grandes volúmenes. La participación de las empresas en la exportación de autopartes terminal en 1988 fue como sigue: Ford, 30.2%; Chrysler, 29.1%; GM, 21.1%; Nissan, 10.9%; Datsun y VW, 0.6%. En 1983, la VW fue la principal exportadora, con una participación de 83% que bajó a 45% en 1984, cuando aumentaron las ventas de otras empresas. En 1985, la VW redujo fuertemente su exportación y la mantuvo en un volumen pequeño durante años.

El decreto de 1983 obligaba también a las productoras de autopartes a exportar. Su objetivo era eliminar el déficit comercial e implantar medidas de liberalización, reduciendo el contenido nacional para las empresas altamente exportadoras. No obstante, desalentaba la demanda interna de componentes mexicanos, de por sí baja a consecuencia de la recesión general. Las empresas de

autopartes se enfrentaban a una mayor competencia y a una participación declinante en el mercado interno. Sin embargo, las que lograron aumentar su exportación se fortalecieron y se beneficiaron de la liberación, al tener un acceso más fácil a tecnología e insumos importados, de tal suerte que pudieron ser más competitivos en el mercado externo.³

El decreto publicado en diciembre de 1989 incluye nuevas reglas para la producción automotivística terminal y auxiliar. Deja a las empresas en completa libertad para producir cualquier cantidad de líneas de productos y modelos, así como para importar vehículos nuevos según el monto de su superávit comercial. Se fija un requisito de contenido nacional mínimo de 30% para todas las empresas, siempre y cuando no sean deficitarias. El decreto anterior concedía este mínimo sólo a las altamente exportadoras. Sin esa discriminación, el decreto más reciente no establece el estímulo a la exportación con un tratamiento especial a la importación de partes. Así, las empresas pueden importar autos y partes para el mercado interno, y producir tanto para éste como para el exterior, dependiendo de la situación que prevalezca en ellos. El decreto entraña liberar el mercado nacional, tradicionalmente protegido. Según los ejecutivos de las empresas, la liberación las beneficiará debido al más fácil acceso a materias primas y maquinaria de calidad. En consecuencia, esperan que su competitividad mejore.

Estrategias de las ET

Todas las productoras de automóviles (excluidos los vehículos de carga) son ET y participan en su propia red de comercio internacional. Sólo entre las productoras de tractocamiones y autopartes hay empresas de co-inversión (*joint-venture*) y de capital 100% nacional. No obstante, cualquiera que sea el tipo de empresa, las ET suelen ser el principal canal de exportación.

Los ejecutivos de las empresas en México consideran que la estrategia y los contactos de las ET son el factor más importante para exportar vehículos y motores, si se cumplen los requisitos de precio y calidad. Ellas ofrecen un bajo precio de exportación y aprovechan la red mundial de ventas de las ET. Las filiales en México tienen acceso a la tecnología moderna en las mismas ET y reciben asistencia técnica.

La exportación de vehículos y motores fue estimulada por los cambios de estrategia de las ET occidentales en los ochenta. Éstas decidieron reestructurar sustancialmente su producción mundial, en respuesta al desafío japonés, y seleccionaron a México como plataforma de exportación.⁴ Las ventajas internas en salarios y costos de algunas materias primas, así como la cercanía a Estados Unidos, fueron factores decisivos. La inversión en plantas mexicanas se orientó a reducir los costos globales y se adoptaron técnicas japonesas en materia de organización del trabajo y automatización.⁵

3. M. Bennet, *op. cit.*, y Booz-Allen and Hamilton Inc., *op. cit.*, coinciden en la importancia de la intervención gubernamental. Kurt Unger, "Industria automotriz...", *op. cit.*, se muestra más escéptico, pero reconoce la influencia del decreto de 1983 en la exportación de autopartes.

4. Este cambio de estrategia ocurrió en el período de "post-japón", como lo han llamado los ejecutivos occidentales. Véase H. Shaiken con S. Herzberg, *op. cit.*, p. 45.

5. *Idem.* Véase también Alfonso Mercado, *op. cit.*

Casi todas las exportaciones de las filiales automotivísticas terminales se realizan a través de la organización de las ET, por lo que su política de precios difiere de la de las ensambladoras independientes. La diferencia de precios entre el mercado interno y el externo es amplia cuando se trata de automóviles producidos por las filiales, pero es casi nula en el caso de los tractocamiones de empresas nacionales y de co-inversión. La mayor diferencia se debe en parte a los altos impuestos internos para los automóviles, mientras que se logran ahorros impositivos al exportar. Además, las filiales disminuyen el precio (con menor margen de utilidad) cuando se trata de pedidos grandes de exportación. Aproximadamente dos tercios de las empresas armadoras esperan una convergencia de precios como efecto de la liberación comercial; en cambio una minoría prevé que la diferencia se mantendrá, dados los altos impuestos en México.

La mayoría de las exportadoras de autopartes son empresas de co-inversión, en las que generalmente participan ET, y la principal es filial de una empresa de ese tipo. Esta relación favorece las ventas en el exterior, como ocurre con las armadoras. Los ejecutivos de las empresas de autopartes encuestadas consideran dicho vínculo como el factor que más ha favorecido su exportación, toda vez que se satisfacen los requisitos de calidad, precio y tiempo de entrega. Las ET automotivísticas estadounidenses y algunas europeas han instalado en México una base de plantas de componentes para su aprovisionamiento, con altas normas de calidad, bajos costos de producción y entrega oportuna.

Cambios en el mercado interno

Los importantes cambios en las exportaciones automotivísticas se asocian a transformaciones en el mercado. De 1979 a 1982 la demanda interna creció de manera acentuada como consecuencia del auge petrolero del país, ocasionando una disminución de dichas exportaciones. En 1983 la demanda interna cayó⁶ y el sector entró en recesión, como el resto de la economía. La contracción interna y la política de estímulo del comercio exterior (decreto de 1983) indujeron a las empresas automotivísticas a que buscaran incrementar de modo sistemático sus exportaciones. Al finalizar el decenio de los ochenta, la demanda interna empezó a crecer, pero las empresas continuaron exportando, principalmente para atender la demanda en el exterior y utilizar la mayor capacidad instalada en México, según manifestaron los ejecutivos encuestados. Las estadísticas confirman estos asertos, pues se observan en ellas tendencias recientes de crecimiento, tanto de las compras como de las ventas en el exterior, que ilustran la recuperación de la demanda interna y el incremento simultáneo de las exportaciones. En el período 1986-1989 se triplicó la importación de autopartes y la exportación creció 50%, según datos de Comercio Exterior.

Los cambios en el mercado han sido especialmente decisivos para la venta de autopartes fuera del país. Las empresas productoras de estos bienes empezaron a exportar sobre todo por razones de mercado. La mayoría de las principales en esta rama lo hizo después de 1982, año en que comenzó la recesión en Méxi-

6. En su momento, esto se consideró la mayor caída de la demanda automotivística en el mundo. Véase Booz-Allen and Hamilton Inc., *op. cit.*, y Alfonso Mercado, *op. cit.*

co, y han incrementado sus ventas externas desde entonces. Los componentes exportados antes de dicho año se fabricaban con tecnología atrasada; esto ocurría con las partes para el sistema de frenado, los muelles y los chasis. Las exportaciones de motores y sus partes empezaron en 1984.

Productividad y capacidad utilizada

Entre las empresas hay grandes diferencias de productividad, medida como el valor agregado promedio por trabajador. En las productoras de vehículos el indicador de productividad más alto equivale a diez veces el más bajo. Aunque las diversas mezclas de productos aconsejan cautela en esta comparación, la cifra da idea de la eficiencia necesaria para exportar. Las diferencias en productividad también resultan de citas en escala y tecnología. Se observa que la empresa con la más elevada productividad alcanza el mayor monto de exportación. Así, al parecer, las empresas altamente exportadoras se sustentan en altos niveles de productividad.

Las plantas ensambladoras cuya producción se orienta al exterior son las que mejor utilizan su capacidad instalada, en tanto que las que se enfocan al mercado interno tienen una utilización más baja. En el primer tipo de plantas, la proporción de la capacidad aprovechada se incrementó de 1983 a 1989, mientras que en las del segundo tipo declinó. A principios y fines de los ochenta hubo fuertes inversiones en plantas dirigidas a la exportación, dotadas de equipo moderno para la manufactura asistida por computadora.

Política general de promoción de exportaciones

La política general de promoción de exportaciones (PPE), que consiste en un conjunto de instrumentos fiscales, financieros y de promoción en el exterior para estimular las exportaciones del país, favorece las ventas automovilísticas externas, pero es de importancia secundaria en comparación con la política sectorial regulada por decretos, la reestructuración internacional de las TF y los cambios del mercado.

Los ejecutivos de las principales exportadoras opinaron que el instrumento más trascendente de la PPE ha sido el Programa de Importación Temporal para Exportadores (Pitec), que exime de aranceles a la importación. El segundo instrumento fiscal utilizado por las exportadoras automovilísticas es el *drawback*, gracias al cual se reintegran los aranceles de insumos importados que se incorporan en productos de exportación. El tercer incentivo fiscal es el que permite deducir los gastos promocionales en el exterior de los ingresos gravados por el impuesto sobre la renta.

El apoyo crediticio ofrecido por el Bancomext es el principal instrumento financiero de la PPE para la venta externa de automovilísticos, aunque su relevancia es secundaria en relación con el Pitec.

La PPE carece de selectividad por sectores para promover acuerdos arancelarios con gobiernos de otros países y ello le resta eficacia, específicamente en el caso de la industria de componentes, según declaraciones de los ejecutivos de la rama.

CUADRO 3

México: instrumentos de la política de promoción de exportaciones en el sector automovilístico en 1989

	Autopartes	de motor
Pitec	a	a
Credito preferencial	a	a
Drawback	b	a
Devolución del IVA	a	b
Otros instrumentos	b	b

a: muy importante; b: no muy importante

La mezcla de productos en la industria de autopartes

Los motores y de gasolina y diesel y sus partes son los componentes automovilísticos que más se exportan. Sin embargo hay una amplia gama de componentes que se venden en el exterior, entre los que destacan además de las mercancías más tradicionales, las suspensiones, los chasis, las transmisiones, las cajas de cambios, los sistemas de frenos y los orgánicos externos. También se exportan autopartes convencionales y en su fabricación se utiliza tecnología obsoleta, como el caso de los muelles y las ruedas. Sin embargo, aumenta la exportación de componentes basados en tecnología nueva, como el motor y algunas de sus partes. Aunque ambos tipos se exportan con la ventaja de costos comparativamente bajos de trabajo y materiales, difieren en cuanto a la composición de los mercados a los que sirven. En efecto, la exportación directa de las autopartes convencionales es mayor que la indirecta que se realiza por los clientes de las ensambladoras o ensambladores terminales. En contrapartida, las ventas externas directas de componentes basados en tecnología nueva son menores que las indirectas. En otros países las empresas productoras de autopartes como empujadores y otros, acceden a un mercado externo mayor que el propio, en

CUADRO 4

México: exportaciones principales de autopartes 1981-1989 (Millones de dólares)

	Partes vehículos	Partes motores	Muelles y sus partes	Suma
1981	165	22	18	205
1982	131	22	20	187
1983	180	41	14	235
1984	270	47	47	364
1985	241	51	48	340
1986	374	81	11	466
1987	444	90	46	580
1988	454	98	29	581
1989*	397	106	33	536

* Cifras preliminares.

Fuente: Sumario Estadístico, en Comercio Exterior y otros números.

dian te clientes locales), a diferencia de las productoras de autopartes nuevas. La mayor penetración de éstas en el mercado externo está todavía por ocurrir.⁷

Economías de escala en autopartes

Algunas exportadoras han invertido para ampliar el tamaño de sus plantas y cambiar la organización del proceso productivo a fin de mejorar la calidad. El tamaño y la utilización de la capacidad instalada se han incrementado, lográndose economías de escala (bajos costos de los medios de producción).

Las plantas grandes y medianas con mayor capacidad utilizada concentran el grueso de las exportaciones (véase el cuadro 5). La distribución de tamaños es extrema. Por ejemplo, una pequeña planta de motores tiene capacidad para producir 5 000 unidades anuales y la más grande puede fabricar 800 000; la planta más pequeña de cabezas de motor está capacitada para hacer 14 000 unidades al año y la cifra correspondiente a la mayor es de 2.5 millones anuales.

CUADRO 5

México: indicadores de exportación de 11 fábricas de autopartes en 1988

Indicadores	Tamaño (ocupación de personas)		
	100 a 1 000	1 001 a 5 000	5 001 a 15 000
A. Margen de exportación¹			
50 - 100	1	4	0
49 - 20	2	1	0
1 - 19	0	2	1
B. Valor de la exportación²			
3 - 30	2	3	0
31 - 100	1	2	0
101 - 400	0	2	1

1. Exportación como porcentaje de las ventas totales.

2. Miles de millones de pesos.

Ventajas en el costo del trabajo de la industria terminal

La nómina de salarios de las empresas de ensamble terminal representa una proporción muy baja de los costos totales, entre 10 y 13 por ciento (datos de 1988). Ésta es una participación baja no sólo frente a la de Estados Unidos y Canadá, donde ha sido de 15%,⁸ sino ante la de las empresas mexicanas productoras de autopartes. En ellas, la proporción de la nómina salarial en los costos totales fluctuó entre 7 y 23 por ciento en 1988.

7. Kurt Unger, en su artículo de *Foro Internacional* al que se aplican algunas ventajas en materia de costos de las autopartes, conviene, analízala y crítica la pasividad de las empresas frente a las nuevas autopartes. En el estudio de Booz-Allen and Hamilton Inc., op. cit., se señalan ventajas en la producción de autopartes de aluminio y cobre.

8. H. Shaiken con S. Herzenberg, op. cit., p. 10 y cuadro 5.

Obstáculos

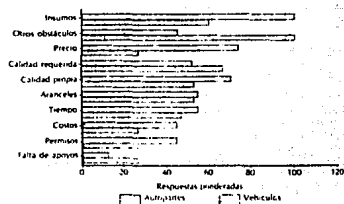
Los principales impedimentos de las exportaciones automovilísticas son las ineficiencias de la industria nacional de insumos y de transporte, así como la deficiente calidad de los productos.

Los ejecutivos de las exportadoras de vehículos, motores y autopartes señalaron como problemas principales la inestabilidad de los precios (por lo general altos), así como la escasez y falta de calidad de las materias primas nacionales. Todo esto eleva los costos y la calidad de los productos. Ésta se considera el aspecto de mayor relevancia. El problema del transporte se señala como un cuello de botella para el tiempo de entrega, sobre todo la transportación terrestre de las plantas a los puertos.

Los principales obstáculos a la exportación son de origen nacional. A juicio de los ejecutivos mencionados, los de origen extranjero, como la protección (cuantitativa y cualitativa) en otros países, no son muy importantes (véase la gráfica 2 y el cuadro 6).

GRÁFICA 2

México: obstáculos a las exportaciones automovilísticas



Fuente: Encuesta.

Expectativas empresariales de exportación (1990-1992)

La mayoría de las exportadoras automovilísticas percibe un clima favorable para la exportación. Según la encuesta, hay más factores favorables hoy que antes y más condiciones positivas para exportar que obstáculos. Esto es congruente con el desempeño comercial de las empresas. En consecuencia, la mayoría de los ejecutivos se muestra optimista. Esperan que sus exportaciones sigan aumentando, sobre todo por la mayor demanda externa. Una minoría es prudente, ya que espera un ritmo constante de exportación, dado el exceso de capacidad instalada en la indus-

CUADRO 6

México: obstáculos a las exportaciones automovilísticas en 1989 (Importancia relativa)¹

Obstáculos	Autopartes	Vehículos de motor
Insumos (escasez, precio, calidad)	100	60
Otros	45	100
Aranceles en el exterior	55	53
Costos	55	27
Precio	74	27
Permisos de importación en el exterior	45	27
Requisitos de calidad	52	67
Tiempo de entrega	55	47
Calidad propia	71	53
Falta de apoyo gubernamental	13	27

1. Cada empresa dio varias respuestas en orden de importancia. En cada caso aquellas se ponderaron diez puntos a la más importante, ocho a la segunda, y así sucesivamente. Se estimaron índices de los resultados ponderados.

- a. Tres empresas subrayaron las deficiencias de infraestructura (transporte y comunicaciones), el desprestigio de las autopartes nacionales y las restricciones tecnológicas para seguir la rápida innovación.
- b. Tres empresas se refirieron a la situación económica y política en varios países latinoamericanos (que dificulta las exportaciones en la región), a las deficiencias de transporte y a los problemas sindicales en los puertos.

tría automovilística de Estados Unidos, el principal cliente, y las expectativas de que crezca la demanda interna (véanse la gráfica 3 y el cuadro 7).

Necesidades de política

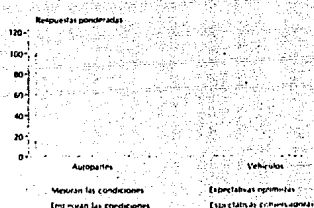
De lo expuesto se concluye que la política gubernamental ha estimulado las exportaciones automovilísticas. Los mecanismos de intervención han evolucionado. A principios de los ochenta, el Gobierno obligó a las empresas productoras a que exportaran mediante el decreto de 1983; a partir de 1985, adoptó medidas más elaboradas para este fin, en el marco de la PPE. Las empresas del sector han utilizado más el ahorro de aranceles de importación —como resultado del Pixex— y el crédito preferencial para la exportación. No obstante, la evidencia indica que la política sectorial por decretos ha tenido los mayores efectos.

¿Qué modificaciones de política se deben hacer para consolidar las exportaciones automovilísticas? Dado su robusto crecimiento en los últimos años, alentado no sólo por la política existente sino también por la restructuración de las ET y los cambios del mercado, es pertinente responder en tres direcciones:

■ **Desarrollo de un sistema de promoción de exportaciones.** Un sistema de promoción de exportaciones debe incluir, además de instrumentos fiscales y financieros, una infraestructura completa y bien organizada que ayude con el ciclo la exportación. Por ejemplo, el transporte y el almacenaje se deben mejorar radicalmente. También es preciso agilizar los trámites aduanaleros para la importación de insumos. Aquellos podrían efectuarse en la planta receptora, como se hace en algunos casos.

GRÁFICA 3

México: condiciones para la exportación y expectativas de las empresas automovilísticas



Fuente: Encuesta.

CUADRO 7

México: condiciones para la exportación y expectativas de las empresas automovilísticas (Índice de respuestas)¹

Obstáculos	Autopartes	Vehículos de motor
Mejoran las condiciones ¹	100	100
Empiezan las condiciones ¹	10	33
Esperaban optimistas ²	100	100
Esperaban pesimistas ³	33	20

1. La base del índice corresponde a la respuesta más frecuente en cada una de las ramas.
2. Los ejecutivos opinan que ahora hay más factores favorables a la exportación que antes, o que hay más factores favorables que obstáculos.
3. Los ejecutivos opinan que ahora hay más obstáculos que antes o que hay más obstáculos que factores favorables.
4. Se refirieron al periodo 1990-1992. Los ejecutivos optimistas esperan una creciente exportación.
5. Los ejecutivos pesimistas esperan una exportación constante.

■ **Liberación comercial.** La apertura comercial ha influido esfuerzos para mejorar la eficiencia y la calidad, esto ha generado a su vez una mayor competitividad en el exterior. El decreto de 1989 establece cierto grado de liberación que podría aumentar en el futuro. Los límites de esta quedan establecidos por la que opere en otros países con los que México comercia.

■ **Industria de insumos más competitiva.** Las empresas del sector consideran el abastecimiento de insumos nacionales como un gran obstáculo para la capacidad de exportación. La fuerte pugna en el mercado automovilístico mundial impone la necesidad de un desempeño cada vez mejor de la industria nacional de insumos básicos como el acero, el aluminio, el caucho y los materiales sintéticos.

Negociaron Blanco, Katz y Weeks el 95% del contenido del Tratado

** El sector automotriz ha sido el más difícil **

OTTAWA, 6 de febrero (Antimes) - Los negociadores del Tratado de Libre Comercio de México, Estados Unidos y Canadá elaboraron los textos sobre agricultura y petroquímica y plantearon los lineamientos generales para redactar la versión preliminar sobre industria automotriz.

Fuentes cercanas a las negociaciones confirmaron que Herminio Blanco, Julius Katz y John Weeks, y "acordaron un texto único con el 95% del contenido de lo que será el TLC en Norteamérica".

El portavoz de la oficina del ministro canadiense John Weeks precisó que el sector automotriz ha sido el más difícil de negociar debido a las posiciones polarizadas de las partes mexicana y estadounidense.

Asimismo, trascendió que EU mantiene la posición de que las reglas de origen en el sector automotriz sean del 75%, en tanto que México está dispuesto a aceptar un porcentaje del 60%, mismo que tendría que reducirse a un 50% en un plazo de 10 años.

Fuentes cercanas a los negociadores indicaron que la Secofi consultará en los próximos días con Pemex y el sector petroquímico mexicano el texto preliminar negociado en la reunión plenaria de esta semana.

Por su parte, el ministro de Comercio Internacional de Canadá, Michael Wilson, rechazó la idea de que alguno de los gobiernos de Estados Unidos, México y Canadá "se deje presionar por plazos o fechas límites para llevar a cabo la firma del Tratado de Libre Comercio".

Al participar en una reunión del Clubentrepre Board,

de Canadá, el funcionario reiteró que el compromiso de los tres países es alcanzar el mejor TLC sin importar el tiempo. Señaló que "lo más probable" es que el proceso concluya en el próximo verano, pero no precisó si se refería a las pláticas o a la firma del acuerdo.

Michael Wilson destacó que en estos momentos la prioridad para Canadá es culminar exitosamente la Ronda Uruguay del Acuerdo General de Comercio y Aranceles (GATT), ya que de ese proceso saldrán varios lineamientos para el eventual TLC, "particularmente en el área agrícola y en lo referente a accesos a mercados".

Tanto la oficina canadiense como las fuentes mexicanas coincidieron en que una vez concluida la reunión que sostendrán en Dallas todos los grupos de trabajo y los jefes negociadores, se tendrá el documento delimitivo, libre de paréntesis por lo menos en un 80%.

Cabe señalar, que en la reunión de los negociadores del TLC estuvieron representantes de las compañías automotrices de EU, tales como Ford, General Motors y Chrysler, así como industriales de ese sector.

En tanto, la oficina del negociador canadiense precisó que lo incluido en el capítulo energético se refiere a temas exclusivamente comerciales, como aranceles, cuotas y reclasificación general de la petroquímica básica.

Asimismo, se informó que la consolidación de un sólo texto sobre el capítulo de energía quedará en manos de los tres titulares de comercio, Jaime Serra Puche, Michael Wilson y Carla Hills, quienes se reunirán a

partir del próximo domingo cerca de Washington.

Con respecto al texto preliminar del sector agrícola se manifestó que éste quedó muy cargado de corchetes.

Por su parte, en Washington, Barbara H. Franklin, nueva secretaria de Comercio, manifestó que EU incrementará su competitividad y buscará el libre comercio sobre bases de reciprocidad.

En una audiencia convocada por el Comité de Comercio del Senado, Franklin dijo que ayudará a todas las empresas del país, desde las pequeñas hasta las grandes transnacionales, y apoyará la creación de empleos.

Explicó que EU tiene "sólidas ventajas" en la batalla por la competitividad y, en primer lugar, "su talento por la innovación y su espíritu empresarial".

Barbara Franklin aseguró que su primer objetivo como secretaria de comercio será utilizar los recursos gubernamentales disponibles para apoyar y promover a las empresas estadounidenses.

Fritz Hollings, presidente del Comité de Comercio y senador demócrata de Carolina del Sur, negó que la empresa automotriz General Motors haya anunciado el cierre de 21 plantas en EU y el despido de 71,000 trabajadores porque "estuviera atravesando malos tiempos, sino porque está muy bien en México".

En la Ciudad de Los Angeles, la Asociación de Negocios Latinos en EU se pronunció a favor de la firma del

Creció 17%; Posible Contracción Este año

Se Incrementaron en 91, las Ventas de la Industria Automotriz; 550 mil Unidades más en el Mercado

Eva Lozano Estrella

La renovación del parque vehicular del servicio público, los interesantes planes de crédito de los intermediarios y la apertura del mercado interno, permitieron que las ventas locales de la industria automotriz terminal se incrementaran en casi 17 por ciento durante 1991.

Sin embargo, estimaciones de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), señalan que aunque los resultados de 1992 serán positivos para el ramo, el ritmo de crecimiento de las ventas podría quedarse abajo de 5 por ciento.

Así, al término del año anterior las ventas internas de automóviles, camiones, autobuses y tractocamiones, alcanzaron la cifra de 642 mil 970 vehículos -esta cifra incluye 9 mil 371 vehículos de importación-. Un año antes, la industria automotriz

terminal realizó ventas internas de 550 mil 315 vehículos.

En este periodo hubo algunos cambios en el reparto del mercado de automóviles y camiones fabricados en México. Aunque la Volkswagen conservó el liderazgo de ventas en estos segmentos, en 1991 cedió casi un punto porcentual en su penetración de mercado, la cual pasó de 26.7 a 25.8 por ciento.

En este terreno, la pérdida mayor fue para Nissan, con lo que en 1991 las ventas de automóviles y camiones de la firma japonesa representaron 18.1 por ciento de las ventas totales del ramo; sin embargo, en 1990 la penetración de mercado de Nissan fue de 20.8 por ciento.

Los ganadores fueron las tres firmas estadounidenses: la penetración de Chrysler pasó de 16.9 a 18 por ciento, Ford de 16.2

a 17.9 por ciento y, finalmente, la participación de General Motors pasó de 17.1 a 17.4 por ciento.

En lo que se refiere a venta de automóviles importados, General Motors obtuvo el liderazgo; la mitad de los carros extranjeros vendidos en México fueron importados por esta empresa automotriz.

Por otro lado, Volkswagen, la empresa que más autos y camiones nacionales vendió en México, casi no importó automóviles en 1991. En total, según las estadísticas de la AMIA, la firma alemana importó 60 vehículos, lo que representó 0.6 por ciento del total.

No obstante que 1991 fue un buen año para la industria automotriz, es probable que durante 1992 se registre una ligera contracción en el ritmo de crecimiento de las ventas internas, de acuerdo a las previsiones de dicha asociación.

Definidas las posiciones de México, EU y Canadá en el sector automotriz

* Se someterán los negociadores a un programa de trabajo para tener listo el 31 de enero un texto consolidado *

Por DARIO CEJA ESTRADA

REPORTERO DE **EL ECONOMISTA**

LAS POSICIONES DE México, Estados Unidos y Canadá en el sector automotriz ya están definidas, y en los siguientes días los negociadores se someterán a un programa de trabajo para tener listo el próximo 31 de enero un texto consolidado con corchetes. Por lo pronto, se reunirán el 29 para discutir el tema de las reglas de origen. El 30 y 31 se negociarán los temas de valor agregado regional, compensación de divisas, maquiladoras, decretos, inversiones extranjeras y plazos de desgravación.

Esta es "la mecánica", pero "la sustancia" misma de la negociación y de las posiciones de *Ford Motor Company*, *General Motors Corporation* y *Chrysler Corporation* todavía son complejas y no se la ha llegado a decisiones básicas.

"Estamos en la etapa más primitiva de la negociación, que es plasmar un texto único", afirmaron Ernesto Garza, presidente de la *Industria Nacional de Autopartes* (INA), y Miguel Ángel Olea, representante de la INA ante la COECE.

Una vez que se llegue a un texto consolidado, a principios de febrero, los negociadores de los tres países sostendrán una serie de reuniones a lo largo de todo ese mes para llegar a marzo con un documento "limpio de corchetes".

Los representantes del sector de autopartes aseguraron que el período para concluir el texto es "muy crítico y apretado" como para llegar a un consenso. Los tiempos no están de acuerdo

con la complejidad de la negociación.

Explicaron que el acuerdo entre los negociadores de México, Canadá y Es-

tados Unidos ha sido que primero se va a llegar a un texto negociado y después se analizará la conveniencia de introducirlo en el paquete legislativo de este

año en el Congreso de EU.

"Si se difiriera más allá de 1992, vendrían dificultades adicionales como quién quedará como presidente en las elecciones de EU, en 1993 habrá elecciones en Canadá y en 1994 habrán elecciones en México".

Es por ello que hay una razón para fijar una fecha límite en marzo que sería la última oportunidad para que pudiera entrar a tiempo y seguir todo el proceso legislativo. "Ojalá que el tiempo no obligue a ceder algo".

Manifestaron su preocupación porque las armadoras estadounidenses "endurecieron" a últimas fechas la posición que originalmente plantearon en noviembre a la embajadora Carla Hills. Pero reafirmaron su confianza en la Unidad Negociadora, que "no va a dar entrada a posiciones que sean inadmisibles".

Denunciaron que la posición extendida por Estados Unidos en el sector automotriz no es congruente con la que el gobierno asumió con los japoneses. Ahí el enfoque es de protección y acá es de apertura.

Los EU nos están enviando señales confusas porque el viaje del presidente Bush por un lado "sacrifica" su retórica de comercio libre y por el otro entra en lo que se llama "comercio administrativo", es decir, pidiendo que haya objetivos específicos de compras por parte de Japón de autopartes y vehículos.

AGENDA DE NEGOCIACIONES DEL TLC

22 de enero	Principios Generales de Servicios Resolución de Controversias Aranceles Servicios	(México) (México) (Estados Unidos) (México)
23 de enero	Agricultura Transporte Controversias Aranceles	(México) (México) (México) (Estados Unidos)
27 de enero	Reglas de Origen Normas (Sanitarias y fitosanitarias) Prácticas desleales Telecomunicaciones Propiedad Intelectual	(Canadá) (México) (México) (México) (Canadá)
28 de enero	Reglas de Origen Textiles Servicios Propiedad Intelectual	(Canadá) (Canadá) (Canadá) (Canadá)
29 de enero	Reglas de Origen Textil Propiedad Intelectual	(Canadá) (Canadá) (Canadá)
30 de enero	Reglas de Origen Servicios Financieros Automotriz Normas	(Canadá) (México) (Canadá) (México)
31 de enero	Reglas de Origen Servicios Financieros Automotriz Normas	(Canadá) (México) (Canadá) (México)

Récord Histórico de Ventas en la Industria Automotriz Nacional

Subieron 16.84% en 91, Afirma la AMIA

- ★ Las Exportaciones Representaron 56% de las Adquisiciones Internas
- ★ Los Autos Absorbieron 60.98, los Camiones 37 y Autobuses 0.37%
- ★ "Volkswagen Acaparó 24.97% del Mercado y Nissan 17.8%"

SERGIO MIRANDA GONZALEZ

Uno de los síntomas inequívocos de que la economía mexicana se encuentra en la etapa donde su crecimiento se está consolidando, es observando la notoria expansión que en los últimos 4 años ha presentado el sector automotriz, y especialmente en su desempeño observado en 1991, año en el cual se ha registrado un crecimiento récord en las ventas de vehículos en el mercado interno.

Durante 1991 el nivel alcanzado en la venta de unidades nuevas en esta industria fue de 642,981 unidades, lo que representó un incremento en relación con el año anterior del orden de 16.84%, informó la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz.

La industria terminal en México es clasificada como uno de los sectores líderes en la evolución de la economía, no sólo por los elevados niveles de inversión y empleo que implica su existencia, sino también por su papel articulador con otras ramas de la actividad industrial y comercial.

La Asociación apuntó que bajo este panorama, en la industria se espera que el mercado continúe creciendo a tasas de entre 9 y 12%, para 1992, significando un volumen de ventas de 710 a 720 mil unidades.

A nivel de segmentos, la asociación de la industria reportó que la participación en el total de las ventas para este año ocurrió de la siguiente forma: autos, 60.98%; camiones, 37.37%; tractocamiones, 1.28% y autobuses 0.37 por ciento.

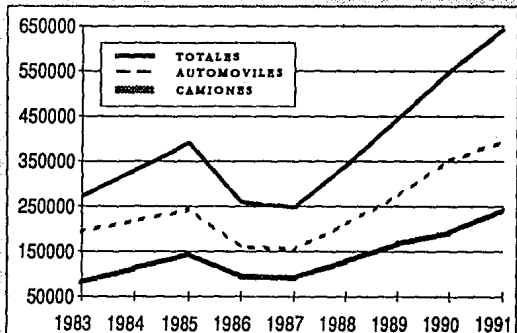
Por empresas, la que mejor venta tuvo fue Volkswagen al sumar 160,611 unidades del total acumulado en 1991,

con una participación de 24.97% en el mercado de vehículos; la siguieron Nissan con 114,475 o 17.8%; Chrysler 113,433 o 17.64%; Ford Motor Co. 113,279 o 17.62%; General Motors 113,025 o 17.58%; Dina Camiones 12,111 o 1.88%; Mercedes Benz 9,648 o 1.5%; Kenworth 5,079 o 0.79%; Masa, Tramosa y Víctor Patrón sumando 1,320 unidades y una participación en conjunto de 0.22 por ciento.

En el segmento de automóviles, la categoría más dinámica es la de los Populares, al participar con 37.7%; los Compactos, 33.8%; de Lujo y Departi-

CIQUE EN LA PAGINA DIECISIETE

NIVEL HISTORICO EN LA VENTA DE VEHICULOS EN 1991 (UNIDADES)



ELABORADA POR EXCELSIOR CON DATOS DE LA AMIA.

El motor de la camioneta pesa 7.2% y los limpiaparabrisas con 1.3 por ciento.

Por modelo, en la categoría de los Populares, VW Sedán, 31.2%, al vender \$6,250 autos y el Tauri 4 puertas con 25.8% de penetración en esta categoría. En Compacto, el Sprinter de Chrysler tuvo una penetración de 23.8% al vender \$3,300, el Lupo (aquí se incluye a los Deportivos), con una penetración de 20.9%, el Ford Cougar con 15.00 unidades.

Por otro lado, en el segmento de camionetas que tienen motor a gasolina pesen 81.7% del total en este segmento y los motor a diesel 7.7%, las categorías que participan dentro de camionetas con motor a gasolina son los comerciales y ligeros, así como también las unidades importadas y la penetración es de 81.1%, 37% y 1.8%, respectivamente, en este tipo de unidades.

En camionetas con motor a diesel, las categorías que

lo forman son: los Comerciales con 3.6%, Pasaños 77.7% y Chasis Camión 18.9%, de participación, dentro de este tipo de vehículos Dina Camiones 45.9%, Mercedes Benz 45.9%, y mira Kenworth, Mas y Tramos 1.3% respectivamente.

Por otro lado, los Tracto camionetas y Autobuses ligeros, tienen una penetración de 1.39%, y 0.32%, dentro del total acumulado en 1991, respectivamente. Los tractors camiones Kenworth es la empresa líder del mercado con 27.8% del total, le sigue Dina con 24.2%, Mercedes Benz 15.8%, Víctor Patrón 1.9%, y TM 0.7%, restante de los 8,256 vehículos.

Por el lado de Autobuses Integrales, la empresa con mayores ventas es Dina con 47.7%, Mas 36.2%, Mercedes Benz 13.1%, y TM 3%, respectivamente de las 1,266 unidades. La producción al mercado interno de vehículos ascendió a 62,014 unidades

y es superior en 13.1% a lo registrado en 1990.

Los vehículos con motor a gasolina que son autos y camionetas hasta los ligeros, constituyen 85.8% del total acumulado. En esta diferencia, Volkswagen produjo 20.9%, Nissan, 18.9%, Chrysler, 18.9%, Ford Motor 18.9% y General Motors 17.4 por ciento.

Los vehículos con motor a diesel, ocupan 4.9% del total en 1991, agude desde los camionetas medianas hasta los autobuses y la participación es de 67% en camionetas, 82.8% tracto camiones y 7.8% autobuses. La venta al mercado externo ascendió 29.50% pasando de 276,900 en 1990 a 359,911 en 1991. Por segmento, automóviles creció 33.9%, colocando 334,740 unidades, contra el acumulado registrado en 1990. En autos, Ford Motor Co. posee 21.4% de participación; General Motors 14.2%, Chrysler 10.3%, Volkswagen 13.1% y Mas 8.9%, de los 252,900

En camionetas, Chrysler participa con 14.7%, Nissan 47% y Volkswagen con 6.7%, de un total de 33,817 camionetas exportadas. En los últimos 20 años podemos utilizar tres grandes períodos de cambios en la industria automotriz.

El primero de ellos fue en la década de los sesenta cuando la entrega de desarrollo de la industria automotriz respondió a un patrón de crecimiento hacia el exterior apoyado en los recursos altamente productivos que aseguraba la existencia de un mercado interno cautivo. Estas condiciones provocaron que las transformaciones que experimentaba la industria del automóvil a nivel internacional se desarrollaran prácticamente las firmas que estaban instaladas en México. El apoyo de una forma de crecimiento apoyada en el endeudamiento interno y de crecimiento débil con el exterior, más los conjuntos de la caída en los

precios del petróleo fueron los elementos que a principios de la década de los ochenta originó que esta industria se viera seriamente afectada no sólo por la drástica caída del mercado interno, sino que además por las dificultades financieras que le ocasionaban el depender de las importaciones y un consecuente del mercado doméstico que para esos años se comportaba en forma muy inestable.

La otra característica de la industria automotriz al correr los años ochenta fue la de converger la brecha tecnológica y de inversión que por más de cuarenta años había existido solamente en forma desigual. Este proceso necesariamente fue acompañado de una nueva estrategia de crecimiento en donde éste dejara de ser altamente vulnerable a las fases de expansión y contracción que en los últimos años había caracterizado la evolución económica de México.

Señaló a finales de la década de los ochenta y principios de los noventa cuando al proceso de adecuación de la industria automotriz se le dio un giro sustancial a favor de la inversión extranjera y a la explotación de los recursos humanos y tecnológicos de expansión de la industria. Este giro se materializó en la explotación del comercio interno y en la explotación de los recursos humanos y tecnológicos de expansión de la industria. Este giro se materializó en la explotación del comercio interno y en la explotación de los recursos humanos y tecnológicos de expansión de la industria.

El modelo generó exportación que se basó en la tendencia a concretar la economía mexicana en la década de los noventa, en donde la inversión, en construcción y en los últimos años ha sido caracterizada por la evolución económica de México.

Para tener una idea de lo interno basta con señalar que al concluir 1991 las ventas de exportación representaron 36.0% de las ventas realizadas en el mercado interno.

Las transformaciones operadas dentro del sector automotriz en México han implicado por parte de las empresas más importantes en esta industria la realización de fuertes niveles de inversión capitalista y la renovación de la planta productiva y la creación de nuevas unidades en donde los programas de producción en un elevado porcentaje están orientados a la exportación de autos y partes al mercado internacional.

Las perspectivas de esta industria resultan muy agridas sobre todo si consideramos los avances tan acelerados que día tras día

me se tan poco tiempo, los miligramos, su crecimiento futuro podría verse que cada al reproducir, a nivel del mundo que vivió en la década de los setenta, lo de depender en forma previsible de un solo mercado y de Estados Unidos.

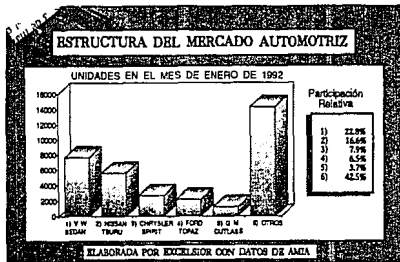
En el último año la economía norteamericana ha dado muestras de estar en un estado de salud muy delicada, dado que la recesión amenaza en convertirse en una enfermedad crónica que podría provocar que la industria automotriz de este país presente mayores dificultades para su cre-

VENTAS DE VEHÍCULOS EN EL MERCADO NACIONAL

(ENE-DIC)
Unidades

	Autos	Camiones	Tractor.	Autobus.	TOTAL	Acum. a 1991
CHRYSLER	9 232	6 207	-	-	15 439	113 433
DINA CAMIONES	-	770	143	-	913	11 028
DINA AUTOBUSES	-	-	-	71	71	963
MERCEDES-BENZ	-	437	91	53	581	9 648
FORD MOTOR	4 996	5 019	-	-	10 017	113 279
GENERAL MOTORS	5 117	7 310	-	-	12 427	113 025
MASA	-	18	-	72	90	647
HRBSA	5 494	2 158	-	-	7 652	114 475
VOLKSWAGEN	14 952	1 125	-	-	16 077	160 611
KENWORTH	-	32	469	-	501	5 079
TRAMOS	-	3	16	9	28	265
VICTOR PATRON	-	-	18	-	18	108
TOTAL MENSUAL	98 793	23 079	737	206	63 814	642 991
ACUM. EN 1991	292 110	340 159	8 385	2 865	642 991	
ACUMULADO EN 1990	352 806	182 080	4 186	1 811	540 915	
DIFERENCIA %	11.20	25.10	60.18	58.22	18.04	

FUENTE: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, AMA, Dic/91



4 - MARZO - 92 E.R.C.
EXCELSIOR

Moderada Alza en el Mercado de Autos

- ★ La Venta de Unidades en Enero Mostró un Incremento de 3.37%
- ★ Terminó la Demanda Reprimida Acumulada en Años Anteriores
- ★ Lideran los Fabricantes de los Modelos Compactos y Populares

SERGIO MIRANDA GONZALEZ

Durante el pasado mes de enero, la oferta doméstica de automóviles continuó con su tendencia ascendente. Las ventas acumuladas durante este año subieron a 53 mil 846 unidades que con relación al año anterior representó un incremento de 3.37 por ciento.

No obstante que el reporte de unidades vendidas en el primer mes es de los más altos registrados en los últimos años, los incrementos muestran una evolución moderada, lo que podría ser indicativo de que la demanda acumulada reprimida en años anteriores casi se ha eliminado y que en los próximos meses el mercado interno de automóviles tendría una expansión más estable.

La estructura competitiva del mercado automotriz indica que las empresas líderes en ventas, en orden de importancia son: Volkswagen, Ford y Nissan, con una participación relativa de 26.0, 19.0 y 18.6%, respectivamente. Las tres concentran actualmente más de dos tercios partes del mercado doméstico.

El grueso de las ventas de vehículos, por tipo de unidad, se concentra en los autos pues en este solo renglón representa 61.7%. A nivel de empresas terminales Volkswagen y Nissan tienen el liderazgo en la venta de autos ya que ambas colocan 59.0 por ciento.

De acuerdo a la estructura del mercado automotriz, se puede inferir que las compañías que fabrican los llamados vehículos compactos y populares son las que han atraído a la mayor parte de compradores de autos nuevos. Prueba de lo anterior, es que los dos modelos más vendidos en México son el Sedán

y Tsuru, los cuales son fabricados por Volkswagen y Nissan.

Entre los factores que han ocasionado que la industria automotriz muestre un significativo crecimiento en los últimos dos años obedezca a lo siguiente:

1) Los niveles de integración de la industria terminal en México requiere de un elevado porcentaje de partes y componentes de importación, situación que ante la apertura comercial y la estabilidad del tipo de

VENTAS DE VEHÍCULOS EN EL MERCADO NACIONAL

(ENE)

Unidades

	Autos	Camiones	Tractor.	Autobus.	TOTAL	Acum. a 1992
CHRYSLER	5511	3808	-	-	9319	9319
DINA CAMIONES	-	626	132	-	758	758
DINA AUTOBUSES	-	-	-	52	52	52
MERCEDES-BENZ	5174	5160	-	-	10334	10334
FORD MOTOR	2972	5563	-	-	8535	8227
GENERAL MOTORS	-	66	-	85	151	151
MASA	-	662	150	39	1051	1051
NISSAN	7056	3032	-	-	10088	10080
VOLKSWAGEN	12833	1318	-	-	14151	14151
KENWORD	-	16	209	-	225	225
TRAMOGA	-	0	0	0	0	0
VICTOR PATRON	-	-	0	-	0	0
TOTAL MENSUAL	32648	20163	491	176	53868	53868
ACUM. EN 1992	33073	19906	491	176	53846	
ACUMULADO EN 1991	31732	19898	427	149	51996	
DIFERENCIA %	4.23	1.62	18.12	18.12	3.57	

FUENTE: Asociación Mexicana de la Industria Automotriz, AMA, Enero

III

Moderada Alza en el Mercado

Según de la página ocho
cambio ha representado un factor favorable para estabilizar los precios de las unidades.

2) La reducción de la inflación y el control que ha observado esta variable en los últimos años también ha sido un aspecto positivo para reducir las expectativas inflacionarias y devaluatorias, por lo que la mayoría de los agentes de la producción que directamente o indirectamente se relacionan con esta industria han dejado de incorporar el factor inercial en sus precios.

3) La notoria reducción en las tasas de interés y la mayor flexibilidad en el manejo del crédito ha sido un elemento fundamental para estimular las ventas internas de automóviles. Actualmente un importante porcentaje de los vehículos vendidos se realiza

mediante uno de los múltiples programas de financiamiento que ofrecen las armadoras, agencias e instituciones bancarias.

Los buenos resultados que a últimas fechas han venido reportando, la economía mexicana ha jugado un papel significativo para que las empresas tengan la perspectiva de un escenario favorable en su desempeño de mediano plazo.

La industria automotriz se ha convertido en el mejor termómetro para medir el buen desempeño de la economía.

Si bien es cierto que la industria automotriz ha crecido aceleradamente debido a la respuesta que ha tenido del mercado interno, lo más probable es que el futuro de este sector tienda a fincar cada vez más en la penetración que tenga esta industria en el mercado externo.

La expansión de las ventas externas del sector automotriz ha sido uno de los elementos que en forma más importante han orientado la estrategia de crecimiento de las empresas armadoras en México.

Las inversiones que en los años recientes han realizado las compañías automotrices en México se han orientado en un porcentaje elevado a la producción de líneas dirigidas al mercado norteamericano y latinoamericano. Sin embargo, es muy probable que con la firma del tratado de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá aumente el flujo de inversiones hacia el sector automotriz, debido a que para algunas empresas resultará más atractivo fabricar sus automóviles en México y luego exportarlos al mercado norteamericano o latinoamericano.

**• Error de más empleos
• URIP de un decreto?**

Un error se destacó hace dos días en la columna *Temas económicos*, mismo que podría conducir a firmarse una idea equivocada de las cosas. Cuando hablamos del empleo en la industria automotriz citamos que hay 400 mil personas ocupadas, lo cual es correcto. Sin embargo, cuando nos referimos a la participación de los subsectores se coló un cero de más; apareció como que había 600 mil ocupados en la industria terminal, cuando en realidad eran 60 mil. El error pegó de tal porque las gráficas las hicimos basados en el texto, de modo que lo que se vio era totalmente distorsionado. Rectifiquemos, pues, los ocupados en el tramo terminal son 60 mil, que sumados a los 140 mil de autopartes, a los 120 mil de la industria maquiladora automotriz y 80 mil de distribuidoras nos dan un total de 400 mil trabajadores en la industria automotriz. Estos datos se consignan en la gráfica que aparece en este espacio.

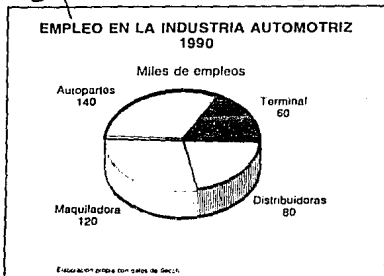
El empleo en este segmento de la industria manufacturera ha venido creciendo aceleradamente. Digamos que hace nueve años, en 1982, la industria automotriz empleaba a 150 mil trabajadores, por lo que en un lapso relativamente breve se ha más que duplicado. De hecho, por eso hoy, allí se ocupa el 10 por ciento del total empleado en la industria manufacturera. Además, como ya se ha dicho, sus exportaciones representan el

28 por ciento de las ventas al exterior no petroleras.

La industria automotriz es uno de los dos temas que aún se debaten dentro del tratado de libre comercio. Los países partieron de posiciones encontradas: Estados Unidos desea, después de que negoció este punto con Canadá en su acuerdo, que México proceda a borrar las restricciones existentes, como la que marca la menor participación de la inversión extranjera en la industria de autopartes; Canadá, por su parte, intenta que México no vaya a desplazarlo como uno de los principales receptores de inversión, temor que parte de la observación del gran dinamismo de la industria en México, en tanto que ellos sienten que se encuentran casi en el límite de crecimiento, y México, sobre todo, busca que el TLC no vaya a ser impedimento para seguirse allegando inversión de otros países no pertenecientes a la región, en especial que no vayan a derivarse condiciones que le resten posibilidad de atracción de inversión japonesa, alemana o coreana en el ramo.

En los últimos días se ha expresado que México estaría virtualmente por derogar el Decreto Automotriz vigente desde 1989. Este decreto planteó una apertura gradual del sector, pues de la industria manufacturera él y el de productos farmacéuticos quedaron protegidos aun después del acentuamiento de la apertura comercial, de 1987, que estableció un arancel máximo del 20 por ciento y redujo sensiblemente el número de franquicias arancelarias sujetas a control.

El decreto remarca tres aspectos entre otros: el total de vehículos a importar en los dos años subsiguientes (1991 y 1992) no podría exceder del 15 por ciento del total vendido en México por cada fabricante, para 1992 y 1994 este porcentaje se vería ampliado al 20 por ciento; además, cada fabricante debería mantener una balanza comercial positiva a fin de que pudieran realizar las importaciones permitidas en el aspecto anteriormente mencionado, por lo cual podría que exportar 2.5 dólares por cada dólar importado en 1991, 2 en



1992 y 1993 y 1.75 en 1994; y por último, por lo menos el 36 por ciento del valor agregado en vehículos tenía que ser de fabricación nacional.

En atención a que ya se han negociado reglas de origen y que se sigue debatiendo en todo lo relacionado con el sector automotriz se da por un hecho que México podría dar marcha atrás a este decreto. En todo caso, depende también de las concesiones de las otras partes. ♦

Libre Comercio

Por José Luis Guevas

Miércoles 26 de Febrero de 1992 9

EN UN DESAYUNO de trabajo el viernes próximo, en San Antonio Texas, los presidentes George Bush y Carlos Salinas de Gortari, acompañados de sus negociadores Carlos Hills y Jaime Serra, decidirán el futuro del posible Tratado de Libre Comercio en Norteamérica. Será una sesión clave porque los mandatarios tomarán decisiones y políticas sobre los puntos más importantes del acuerdo comercial.

Pero lo que ya decidieron los gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá al término de su reunión de Dallas, Texas, es concluir las pláticas bilaterales en las próximas cinco semanas. Si se envía o no al Congreso de Estados Unidos es un cantar que depende de la popularidad de Bush y

Pero hasta donde sabemos, el agrónomo fuerte se está dando en el sector automotriz porque ahí prácticamente se da un tórax contra todos. Incluso se habla que algunos empresarios de plano tiraron la toalla antes de que concluyera la semana y se regresaron a México.

Y es que las dificultades empezaron entre la Unidad Negociadora, Israel Gutiérrez, para ser preciso versus subsecretaria de Industria e Inversiones Extranjeras, digase Manuel Fernández. Pero concluyeron entre Herminio Blanco y Fernando Sánchez Ugarte, de modo que tuvo que intervenir Jaime Serra.

Pero lejos de la anécdota vayamos al problema de fondo. A principios de la semana pasada los doctores Blanco y Gutiérrez dicen línea para que al final de la reunión de Dallas se alcanzara un acuerdo en este sector y de plano dijeron al sector que estaban "muy acorralados", por lo que tenían que indicar ahora sí "hasta dónde están en dispuestos a dar".

Israel Gutiérrez llevaba a la mesa de las negociaciones una posición que a los privados les parecía demasiado liberal y que dejaba descollada a la industria nacional, particularmente a los autopartes.

La propuesta de la Unidad Negociadora fue la manzana de la discordia entre ésta y la subsecretaría de Industria, Fernando Sánchez Ugarte, Manuel Fernández y los representantes de la industria automotriz mexicana consideraban que la propuesta de Blanco-Gutiérrez era muy agresiva y que se expuso a continuación:

del ánimo de los legisladores norteamericanos, más que nada.

Sector Automotriz

Las negociaciones en Dallas no pudieron eliminar los corchetes en antidumping, agricultura y sector automotriz. En el primero de los casos la discusión se centraba en los capítulos 18 y 19 del Tratado entre Canadá y EU, mientras que en agro, los representantes gubernamentales no podían encontrar el esquema que sustituyera los subsidios a los productores de Canadá y EU.

Por favor pase a la pág. 22

1. Periodo de transición de 10 años para eliminar aranceles y exención del derecho. El sector privado quiere 15 años.
2. Eliminación del *checkbox* tax. No imponer gravámenes especiales a las minivanes procedentes de Japón. EU disminuye aranceles en el mismo tiempo que México.
3. Valor Agregado Nacional: de 36% se reduce al 32% en cinco años.
4. La balanza comercial continúa por cinco años y disminuye a cero en otros cinco años. El factor *Use* absorberá.
5. Las reglas de origen se aplicarán con la metodología de IVA de valor agregado y quedaría en un valor no definido aún.

de renovación organizativa y tecnológica, puesto que las ensambladoras están transmitiendo sus presiones hacia sus proveedores.

Las Tres Grandes tienen ante sí una larga lista de temas conflictivos, su mercado está deprimido, su participación en el mismo está cayendo, tienen exceso de capacidad, su productividad es baja y el desempeño financiero es malo. De los 15.5 millones de vehículos de 1988, el mercado de EU se contrajo a 12.2 millones en 1991, y su repunte será pequeño este año. De este mercado total, las Tres Grandes ocupan el 65%, y la capacidad instalada excede ya los requerimientos de este mercado. Los datos para 1991 son elocuentes: General Motors produjo 3 millones de vehículos, dejando sin utilizar la capacidad para otros 2 millones; Ford produjo 1.5 y no empleó la capacidad para otro millón, y Chrysler, con medio millón, dejó poco más de un millón sin fabricar. Los constructores de EU emplean 25 horas para ensamblar un auto, mientras que los japoneses están en 16.5 en su país y en 21 en sus plantas de EU. En la calidad, los estadounidenses, contabilizan 78 defectos por cada 100 vehículos, mientras que los japoneses solo 55. En 1999 y 1991, en resultado financiero para las Tres Grandes fue deficiente, pero hay que aclarar que 1991 fue peor que 1990.

Frente a este panorama, las empresas ensambladoras están ejerciendo una presión formidable sobre su cadena de abaste-

JORDY MICHELI

Los grandes retos de la industria de autopartes

UNO DE LOS sectores estratégicos en la industria nacional es el de autopartes, y no es casual que en la recta final de las negociaciones sobre el TLC, haya ocupado un sitio junto a las cuestiones energéticas, agrícolas y financieras. Cuando se habla de la creciente capacidad y competitividad de la industria de automóviles en México, se debe tener presente que la manufactura de autopartes (y no hablamos de la maquila), aporta cerca de la mitad del producto de la rama automotriz y aproximadamente el 70% del empleo. El sector de empresas de autopartes está constituido por un medio millar de empresas, de las cuales cerca de 200 son exportadoras. Ello explica que poco más de la décima parte de las exportaciones de manufacturas, sean precisamente, autopartes.

Este sector está sometido a las presiones competitivas que sufren sobre todo las empresas ensambladoras de vehículos de EU, las famosas Tres Grandes, puesto que una gran mayoría de firmas de autopartes mexicanas son abastecedoras de aquellas. Para poder seguir siendo, necesitan estar involucradas estar en un formidable proceso

precios, aumentan su calidad y lleven a cabo desarrollo del producto.

Las empresas terminales van a disminuir el número de proveedores, en un 30% y los abastecedores mexicanos deberán ser muy competitivos y socios "fuertes" y "contables" a fin de ser aceptados por su calidad, y así establecer vínculos estrechos con la empresa ensambladora. En una palabra, las ensambladoras buscan compartir las presiones que reciben, haciendo a sus proveedores socios en activos en calidad, operaciones, tecnología y la mejora continua.

¿Están las empresas de autopartes mexicanas listas para este intenso reto? La respuesta es que están preparándose, pero, obviamente, no todas al mismo ritmo ni con las mismas posibilidades. En la pasada Reunión Extraordinaria de Industria Nacional de Autopartes (INA), denominada *Planificación del Sector Automotriz ante el TLC*, las expresiones de los participantes denotaron la preocupación y la convicción de enfrentar el mayor compromiso de subsistencia en la historia de este sector. El punto central es el tiempo de adaptación que se le brinde a las empresas, y los recordamos que a pesar del mercantilismo discursivo que recorre el planeta, ningún gobierno con visión industrial ha permitido que se encorren las capacidades productivas de su país.

JORDY MICHELI es ingeniero y economista

Deben Considerarse las Asimetrías

Proponen Industriales de Autopartes Protección Durante 15 Años en el TLC

Javier Rodríguez Gómez

La industria nacional de autopartes por su grado de desarrollo no es el estado de libre comercio (TLC) debido a la competitividad internacional alcanzada por el sector, aseguró el presidente de los industriales del ramo, Alonso Ibáñez.

En este contexto, el tratado serviría para llevar a la industria a la consolidación, pero para ello se requiere enmendar de una negociación que tome en cuenta las asimetrías de este sector industrial frente a sus contrapartes estadounidenses y canadienses, apuntó.

Añó, lo que la industria de autopartes reclama, es una negociación en la que se proteja a la actividad durante 15 años, de los cuales, los primeros cinco servirían como una especie de plazo de gracia en el que no se tocarían ni aranceles ni otras barreras proteccionistas, y a partir del sexto año inicia la lenta desgravación para acceder al libre comercio sin trabas al término del plazo mencionado.

Esta posición, dijo Ibáñez, no es radical, sino realista, y en esa convicción espera que los negociadores mexicanos defiendan la posición de los industriales, que a lo largo de las últimas tres décadas han erigido una industria que se ha convertido en la segunda en importancia en cuanto a exportaciones después de la automotriz terminal.

Además, destacó, la industria de autopartes "jalisco" a otras actividades industriales, apuntó el dirigente, quien dijo que en una semana más saldrá cual es el estado exacto en que estará el texto del TLC una vez se le hayan quitado corchetes en el documento ministerial que ocurrió los pasados domingo y lunes en Washington.

Por su lado, el presidente del Consejo Automotriz, Roberto Couarde, advirtió que si los negociadores mexicanos ceden a la presión estadounidense de que en cinco años se permita la libre importación de vehículos norteamericanos, se condenará a la industria automotriz nacional, que este año contempla producir un millón de unidades y destinar 330 mil a exportaciones. También mostró su incomodidad con la

permanencia para legalizar esas importaciones de contrabando en el país, porque ello afecta duramente a la producción nacional.

El presidente de la Industria Nacional de Autopartes, a su vez, indicó que también esperan que no se les afecte con la aceptación de un devengo costoso adicional en los bienes que fabrican, pues ello reduciría en limitaciones para producir y exportar.

Implicaciones de la Propuesta Estadounidense

Actualmente, y merced al decreto para la industria automotriz, se establece un costo adicional de 35 por ciento, pero incrementará ese porcentaje a 75 por ciento que pretenden los estadounidenses implicarle cerrar las puertas a inversiones de terceros países y a importaciones de otros lugares distintas del norte de América, con la consiguiente afectación al sector.

La industria de autopartes, señaló Ibáñez, ocupa una alta gema que la automotriz terminal, y las veces que hace al exterior llevan un alto porcentaje de valor agregado, ya que todo lo que exportan es elaborado. Ello significa que con una adecuada negociación, ese sector industrial podría muy pronto convertirse en la primera industria manufacturera de exportación en el país.

En caso de crecimiento de la actividad y al estado actual de desarrollo, el dirigente señaló que todavía no están tan bastantes las dudas para la competitividad internacional y con ello se corre el riesgo de que el promedio pasaraera que tienen por delante sea las veces mayor las sólo con que se desmolda del negociador frente a las posiciones de sus contrapartes, que no son pocas.

El sector automotriz, junto con el textil y agrícola, es el que ha convertido en el punto más difícil de negociación para llegar al tratado de libre comercio, debido a que se trata de una actividad con mercados crecientes y básicos en la generación de empleos y divisas.

El TLC, la Contención

Por sus Ventajas Geoconómicas, VW y Mercedes Benz Desean Instalar en Sonora

Luis Enrique Ortiz González / corresponsal

HERMOŠILLO, Sca., 26 de febrero.— Debido a las ventajas geoconómicas favorables que se ofrecen en Sonora y la barrera y alta calificación de su mano de obra, los señores de automóviles Volkswagen y Mercedes Benz manifiestan su interés de instalar sendas plantas ensambladoras en la entidad, dijo José de Arriba Muñoz.

El presidente de la Asociación de Distribuidores de Automóviles en el estado, dijo que ya se están llevando a cabo las pláticas con los representantes de las referidas industrias para que se instalen en territorio sonorense, pero no antes de que se firme el tratado de libre comercio entre Estados Unidos, Canadá y México.

Ya se han visto, incluso, lugares tentativos para que vengan a erigir sus nuevas instalaciones esas importantes firmas automotrices, y en caso su hecho que de concretarse, así en la industrializada ciudad de San Luis Colorado vendrá a asentarse dichos capitales.

De Arriba Muñoz no dijo de cuánto podría ser la inversión que harían estas empresas al instalarse en Sonora, pues aún no se cuenta con esos datos, pero se darán a conocer de manera oportuna.

En el mismo sentido, emplean citar empresas como General Motors Company, Sea Rey y El Paso Wire Company, han mostrado interés por instalarse en territorio sonorense, para lo cual han enviado a cabo pláticas con funcionarios de gobierno

para conocer las facilidades e infraestructuras con que se cuenta en la entidad.

Lo anterior lo anunció el director de Promoción Industrial del gobierno estatal, Rigoberto Melán Cereza, quien añadió que la instalación de estas y otras industriales podría darse en el transcurso de este año.

General Motors Co. empresa automotriz ampliamente conocida, ha mostrado interés en descentralizar su planta en un blindaje de automóvil, camiones y pick ups, y instalarla en la entidad, lo cual podrá ocurrir en este año.

Asimismo, Sea Rey, industria fabricante de lanchas pesqueras y turísticas, está interesada en irse a Sonora a algunos puertos de manufactura y ensamblaje, para lo cual ya han sostenido pláticas con grupos de empresarios del Puerto de Guaymas para conocer las posibilidades de ese puerto. De igual manera, El Paso Wire Company, empresa dedicada a la industrialización del cobre, está considerando la posibilidad de instalarse en la región de Guaymas-Empalme, aprovechando la cercanía con el puerto de Guaymas.

La Navajo, existe la posibilidad de que se instale una fábrica de guantes de látex, en virtud de que ya existe una dedicada a la fabricación de cuerdas para guitarra, por lo que se ampliará a la manufactura total de este instrumento musical, para así en la entidad ya adquirió la nave industrial en donde se instalará.

Posible, que Volkswagen Instale en Yucatán una Planta de Autopartes

Fernando Flores Cortés / corresponsal

MÉRIDA, Yuc., 18 de febrero.— Un grupo de empresarios y proveedores en acciones y transacciones de la Volkswagen llegaron hoy a esta ciudad para realizar una serie de pruebas a fin de determinar la factibilidad de instalar una planta de autopartes en el estado, informó hoy el secretario de Desarrollo Industrial y Comercial, Fernando Flores Cortés.

El funcionamiento del gobierno estatal precisó que el grupo, integrado por unas 10 personas, también pondrá pláticas con las autoridades locales en su día por instalar fábrica de autopartes.

El FINANCIERO publicó en marzo del año pasado que durante la gira del presidente Carlos Salinas de Gortari por Europa se planteó la posibilidad de instalar una fábrica de autopartes de Volkswagen en Yucatán.

Flores Cortés indicó que a esta ciudad llegaron representantes de las compañías proveedoras en Karlsruhe (Alemania), Heidelberg y Wablen, así como el presidente de Volkswagen de México, Martín Aspm-

ah, el del Consejo Mexicano de Inversiones, Rolf Schmittewitz y un representante de la Secretaría de Economía y Fomento Industrial, Gustavo Saavedra.

El mencionado grupo que la agenda de trabajo incluía realizar marchas con una reunión privada, encabezada por la gobernadora Dulce María Sauri Riancho, en la que se les presentará a los visitantes la información relacionada con la infraestructura y características del estado.

Manifestó que además se les dará una estimación de la cantidad de mano de obra a que México necesita de la Volkswagen en la planta distribuidora local.

El día 20 visitará las instalaciones de Industrias Tecnológicas de Mérida para conocer la infraestructura local en la capacidad con de tener que laborar en los talleres que se planea a instalarse en el Estado.

Añadió que a petición de los visitantes se consideren las visitas al Centro de Investigación y Estudios Avanzados del P.I.T. Ixtémem y al de Investigaciones Científicas de Yucatán.

ANÁLISIS ECONÓMICO

Elva Quiémez

Reducen 30% Empresas Automotrices y 11% la Ocupación, en Tres Años

La industria automotriz, considerada líder por su potencial de exportación, ha sufrido una importante reestructuración en nuestro país, lo cual podría ser el inicio de una mayor reducción en el número de empresas existentes así como la firma del tratado de libre comercio.

Así, según la información más reciente de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), las unidades para exportación registraron un incremento de 30.7 por ciento en los primeros once meses de 1991, comparado con el mismo lapso de un año antes, y reflejando una venta de 331 mil 486 unidades, no obstante, el aumento en las exportaciones se ubica en un margen ligeramente inferior a lo ocurrido en 1990, cuando las ventas se incrementaron en 30.4 por ciento. Todo parece indicar que hasta ahora las ventas al exterior de automóviles no han presentado los efectos de un mercado cada vez más restringido, lo que hace suponer que éstas se presentarán en el actual año.

Estimaciones del área de análisis económico de EL FINANCIERO, con base en el caso económico industrial correspondiente a 1989, efectuado por el COTI, indican una reestructuración de la industria automotriz en tan sólo tres años, ya que si a la fecha actual se le suman 117 empresas de esa industria, las cuales ocupan 120 mil 633 trabajadores. Hasta hace tres años había mil 200 unidades automotrices que proporcionaban empleo a casi 130 mil personas.

Ello de como resultado que a nivel de empresas se haya dado una concentración

del 31.9 por ciento en total, mientras que en relación con la generación de puestos de trabajo, la baja fue de 11 por ciento. Todo indica que las empresas más afectadas fueron las que fabrican equipo de transporte y sus partes -excepto automotrices y camionetas.

Por esta razón, México es atractivo para la instalación de fábricas de automotrices de otros países, debido, entre otras razones, a las bajas salarios que se pagan en la industria y a la alta calificación de la mano de obra, por lo que nuestro país es una pieza clave en los esfuerzos de las empresas norteamericanas para volver a ser rentables.

Al respecto, para la industria automotriz estadounidense, que atraviesa por la peor crisis de su historia, el tratado de libre comercio podría significar su subsistencia, ya que aquí se producen fabricas y camionetas baratas, hecho que les permite abaratar costos de producción y revertir un déficit de exportación.

BAJA PRODUCCIÓN EN ENSAMBLADORAS

Según información de la AMIA, de las seis firmas líderes en la exportación de

automotrices y camionetas, Ford Motor Company contribuye con el 31.7 por ciento de las ventas totales al exterior, seguida por Chrysler de México -filial de la tercera firma automotriz en Estados Unidos- con 23.2 por ciento, y General Motors, empresa en quien recae el 21.7 por ciento de dichas exportaciones.

Cabe mencionar que la firma japonesa Nissan Mexicana ha perdido participación en el mercado estadounidense, ya que en 1989 fue de 12.6 por ciento en el total de las exportaciones de automotrices, y hasta noviembre de 1991 su participación fue de 9.2 por ciento.

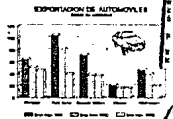
De ahí que cualquier cambio en la producción de esa empresa tenga un impacto en la planta productora nacional; así se ve reflejar en diciembre pasado se dio a conocer que General Motors, la compañía más grande del mundo, había anunciado el cierre de 21 fábricas y el despido de casi 20 por ciento de su fuerza laboral, que significa alrededor de 7 mil empleos.

En este sentido, se prevé que la producción automotriz de la planta Ford ubicada en Hermosillo, Sonora, para este año dependerá, en un alto porcentaje, de la

demanda que el mercado estadounidense presente durante los próximos dos meses; además, esta planta ensambladora ya en diciembre del año pasado dejó de producir aproximadamente 4 mil 800 unidades, debido a la baja demanda de automóviles registrada por el mercado estadounidense.

Por otra parte, ante el tratado de libre comercio los fabricantes de autopartes que han presentado los efectos de la apertura comercial, consideran que México debe conceder el acceso de las compañías internacionales hacia este sector, con base en un contenido nacional, independientemente de que el mercado regional sea negociado, según dio a conocer la Industria Nacional de Autopartes.

Con la próxima concreción de las negociaciones comerciales se espera delimitar, en materia de integración de la industria automotriz, la sobrevivencia de las empresas de autopartes mexicanas.



Con el Tratado las empresas VW y Nissan serán las más afectadas

* México será el mercado automotriz más importante en Norteamérica *
 * Para el año 2000 las ventas oscilarán entre 780,000 y 800,000 unidades: ITAM *

Por José Luis Gómez

Columnista de EL ECONOMISTA

DE SOSTENER LA actual dinámica de la economía nacional, la industria automotriz crecerá a tasas superiores del 10%, sin embargo, a raíz del TLC la empresa Volkswagen perderá el 50% de sus ventas en autos populares, Chrysler el 35% en vehículos compactos y Ford el 60% en carros deportivos, advierte un estudio del ITAM.

El Centro de Análisis e Investigación Económica considera que con el TLC, Volkswagen y Nissan serían más afectadas que Chrysler, Ford y General Motors. Comenta que México será el mercado más importante en Norteamérica y que en el año 2000 las ventas oscilarán entre 780,000 y 800,000 unidades y las ventas de nuevos participantes podrían oscilar entre 360,000 y 800,000 vehículos.

Una empresa nueva que entre al mercado nacional y obtenga entre 10% y 20% de participación podría vender de 30,000 a 40,000 unidades a fin de la década.

En los próximos años México será el mercado más importante de la región para Volkswagen ya que puede aspirar a vender más de 500,000 unidades al final de esta década, en tanto, nuestro país podría

representar para la japonesa Nissan más de la tercera parte de sus ventas en la región.

"Con un sector automotriz abierto se demandará un mayor número de modelos al actual, de los cuales varias serán importadas. Es de esperar que las plantas ya establecidas en el país terminen su proceso de especialización hasta concentrarse en uno o dos modelos básicos. No obstante, Chrysler y Ford, produciendo cinco modelos, difícilmente serán sobrevivientes en un mercado abierto."

La integración de los tres países en el mercado norteamericano traerá como consecuencia una mayor competencia en el sector automotriz. En algunos países México mantendrá ventajas en créditos y mejorará la infraestructura auxiliar, por lo que podrá atraerse a un mayor número de productoras. Asimismo, es posible transferir a México procesos de producción más avanzados.

Por último, comentó que las empresas autopartes tendrán que revisar sus estrategias en cuanto a la combinación de su producción, concentrando los esfuerzos de la empresa en aquellos que tienen más posibilidades de rentabilidad a largo plazo en el

mercado integrado.

La logística de producción y distribución con un enfoque hacia los mercados a servir; las inversiones en las líneas de producción adaptadas a series más largas de menor variedad de productos; las fusiones y adquisiciones como parte de una estrategia para penetrar nuevos mercados.

Además, la elevación de la capacidad tecnológica y la calidad de los cuadros directivos realizando nuevas contrataciones y programas de formación personal; y los menores costos a escalas mayores logrados por cambios de diseño. Inversiones en alianzas con otros fabricantes.

Por otra parte, el embajador John D. Negropoulos dijo que el rendimiento de las compañías automotrices en México es ejemplar, su calidad ha sido el motor más alto. Con el tiempo ayudarán a recuperarse algo de los mercados que las compañías americanas han perdido.

Las relaciones comerciales en el sector automotriz entre México y EE.UU. pueden ser parte de la solución al problema que han venido sufriendo las automotrices americanas.

Para el Sector Automotriz, Reglas de Origen de 65%; en Franca Desventaja, Alemanes y Japoneses

Mientras en los acuerdos de libre comercio de Israel y Canadá con Estados Unidos, el porcentaje de reglas de origen para la industria automotriz fue de 35 y 50 por ciento respectivamente, trascendió que para el tratado de libre comercio norteamericano las reglas de origen para México serían de 65 por ciento, lo que significa una enorme desventaja para las industrias alemana y japonesa establecidas aquí, que tendrán que hacer cuantiosas inversiones para lograr cumplir con ese requisito, lo que encarecerá los vehículos automotores.

A 48 horas de haberse iniciado la reunión de los equipos negociadores de México, Estados Unidos y Canadá en Dallas, Texas, para intentar la elaboración del borrador final del tratado, trascendió en medios privados que los mexicanos están siendo fuertemente presionados por los estadounidenses para hacer concesiones "dramáticas", aparte de la industria automotriz, en textiles, sector agrícola, sistema generalizado de preferencias y resolución de controversias comerciales.

En industria textil, la propuesta estadounidense plantea una ampliación de cuotas, pero no la eliminación total de las mismas, así como una gradual rebaja arancelaria. Las negociaciones en este sector estaban entrapadas la semana pasada, en fibras de

- En el acuerdo con Israel EU pactó un porcentaje de sólo 35%
- Las firmas no norteamericanas tendrían que aumentar su inversión
- Se encarecerían los automóviles ante el incremento de costos

Francisco Gómez Maza

hilos, respecto a reglas de origen. México quiere que se impongan criterios zonales porque puede abastecer en ambas una demanda importante en Norteamérica.

Canadá y Estados Unidos que reciben fibras e hilos de todas partes del mundo, no quieren otorgarle a México esta especie de reserva, y por tanto en este asunto aún no había acuerdo. Los estadounidenses ni siquiera están dispuestos a respetar las reglas que aplicaron al acuerdo de libre comercio con Canadá.

En el sector agrícola, de acuerdo con fuentes cercanas a las negociaciones, Canadá y Estados Unidos presentaron ya un documento conjunto y le aplicaron el "mayorito" a México, en el cual no ha podido meter ni granos ni la producción avícola ni la leche. Canadá dejó fuera avena y todo el sector lácteo, de la zona con esquemas de protección del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), principios que los estadounidenses no le quieren reconocer a México.

En cuanto al Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), hay cinco plazos de desgravación, que van de lo que cada quien ha concedido. México ha dado con creces porque comenzó su proceso de desgravación, renunciando 50 por ciento a que le da derecho el GATT. Y el solo argumento de que México renuncie a 30 por ciento *ad valorem*, sería la compensación exagerada para los 2 mil 700 productos del SGP que Estados Unidos tiene condicionadamente a tasa cero.

Estados Unidos Condiciona Todo el Esquema

Los negociadores estadounidenses le han planteado a los mexicanos que les mantienen los 2 mil 700 productos del SGP a tasa cero, pero en forma de donación, y a pesa de que México está partiendo de 30 por ciento, Estados Unidos condiciona todo el esquema.

El paquete de desgravación al momento de la firma del TLC sería el siguiente: el primero, a cinco años; el segundo a 10; el tercero a 15 años. En los de 15 años están los cítricos, que son susceptibles para México.

En resolución de controversias, de acuerdo con los informantes, "México está en la calle". Canadá y Estados Unidos aceptan aplicar el artículo 18 del Acuerdo de Libre Comercio estadounidense-canadiense, consistente en crear una comisión mixta trinacional para manejar controversias o interpretaciones generales del tratado de libre comercio norteamericano.

En cuanto a la legislación de *dumping* y subvenciones, en estas negociaciones han hecho frente común Canadá y Estados Unidos, negando a México la promesa de establecer una legislación común en la materia, con el pretexto de que México tiene un sistema jurídico muy distinto al de ellos, por lo que no tienen la más mínima confianza en los tribunales mexicanos. En esto no hay nada nuevo y cuando más se están diseñando posibilidades de arbitraje, pero al carecer de reconocimiento a nivel del TLC no van a tener eficacia ninguna.

Por sus problemas internos, Canadá ha variado su estrategia negociadora, y ha preferido mantener lo poco que logra en su acuerdo con Estados Unidos y no ceder espacio alguno a México, porque se en la mano de obra barata mexicana el principal enemigo.

Una empresa japonesa iniciará en México la construcción de vehículos eléctricos a fin de reforzar las medidas para disminuir la contaminación.

Puesto que 77 por ciento de la contaminación ambiental en el valle de México se debe a la circulación de vehículos, y a que el programa puesto en marcha por la comisión del programa de conversión a gas del transporte público, tendrá efectos concretos dentro de dos y cuatro años, se estima que una salida con resultados más rápidos podría ser la circulación de automóviles eléctricos.

Más de 10 mil Unidades en el Primer año

Una Empresa Japonesa Construirá Autos Eléctricos; Circularán en la Cd. de México

Rebeca Lizárraga R.

Este tipo de vehículos anticontaminantes podrían costar hasta 29 millones de pesos, si se logran reducir impuestos; no se registrarán por el programa "Hoy no circula". La empresa japonesa fabricaría en el primer año, 10 mil 720 unidades; para el tercer

año habría llegado a 78 mil 720, y de ese número se exportarían 39 mil unidades. Por el quinto año se producirían 103 mil vehículos anticontaminantes, con 100 por ciento de integración nacional, y la mitad de ese total sería destinado a los mercados del exterior.

30% más Económicos que los Vehículos de Gasolina

Información automotriz especializada señala que el vehículo eléctrico es de muy fácil manejo y puede ser un gran apoyo para combatir la contaminación. El mantenimiento del auto eléctrico consiste en el cambio de baterías, que no es necesario hasta después de dos años o 30 mil kilómetros. No requiere cambio de aceite, afinación o ajuste de motor y la operación y el mantenimiento resultan alrededor de 30 por ciento más económicos que los de un auto de gasolina.

Las baterías se cargan parcialmente en cualquier momento, mientras el conductor trabaja o descansa, conectando el auto a una toma de electricidad en un lapso de seis a ocho horas diarias, siendo su costo de recargo 50 por ciento menor del que utiliza un coche de gasolina para correr el mismo kilometraje.

La información proviene de la publicación especializada *Actividad*, la que asegura que el rendimiento de las baterías para el auto eléctrico es de hasta 80 kilómetros sin necesidad de recargarlas, y cuando no está

en movimiento, en otros o en embotellamientos, no consume energía. La empresa japonesa es Autos Eléctricos Maharishi, y la marca del vehículo será el Surya. El auto ya ha sido certificado para su uso por una empresa holandesa según los estándares de la Comunidad Económica Europea.

En cuanto al programa para la conversión a gas del transporte público, cabe aclarar que de acuerdo con información oficial, el costo del proceso de transformación varía entre 4 y 7 millones de dólares, que tendrán que desembolsar los propietarios de los 458 mil vehículos públicos, según un calendario establecido.

De ese total, 147 mil unidades deberán ser reemplazadas obligatoriamente por modelos nuevos o más recientes a 1977, 1984 o 1986 según se trate de transporte de carga o mercantil, colectivos y taxis, respectivamente.

Los otros 299 mil 191 vehículos serán los que tendrán que convertirse a consumidores de gas. Actualmente, de ese total 273 mil 243 unidades son a gasolina, y tan sólo cerca de 20 mil a diesel y 6 mil 120 a gas LP. Estos últimos, aclara la comisión para la prevención y el control de la contaminación, deberán adecuar sus conversiones para cumplir con las normas ecológicas y de seguridad correspondientes.

Negocios México-EU

- ✓ Nissan elevará sus compras de autopartes
- ✓ VW invertirá US\$2,000 millones en cinco años

● GINEBRA, 4 MARZO.- El presidente mundial de Volkswagen, Carl H. Hahn, anunció que el grupo invertirá 32,000 millones de dólares en los próximos 5 años. Para Hahn este plan es el más ambicioso de su compañía y abarca el relanzamiento de *Shoda*, la potenciación de zonas de China y Taiwán y la creación de una empresa mixta con Ford en Portugal, entre otros proyectos. Señaló que entre las grandes esperanzas de Volkswagen para los próximos años está México, donde piensa utilizar su complejo industrial de Puebla para introducirse en la zona de libre comercio que se busca crear entre México, EU y Canadá.

● TOKIO.- Nissan anunció que para el año fiscal 1994, se propone elevar la compra de autopartes estadounidenses 180% respecto a 1990, hasta llegar a 3,700 millones de dólares, de los cuales 2,900 millones de dólares serían usados por la filial de EU. Según las fuentes, ésta no afectará las exportaciones de Nissan México a EU. La filial en México produce partes para motores, transmisiones y relaciones para camionetas Datsun fabricadas en Kentucky.

II.2. ESTADOS UNIDOS.

II.2.1. Análisis.

Múltiples factores se han combinado para poner en una situación difícil a las ensambladoras americanas, específicamente las Tres Grandes (GM, Ford y Chrysler). El factor más importante es sin duda la pérdida de competitividad tanto en el mercado nacional como en el extranjero, cosa que permitió a las empresas japonesas tener mayor participación en el mercado. La situación de las Tres Grandes afectó a los fabricantes de autopartes, y provocó una mayor competencia entre los mismos, a lo cual las empresas originarias de EE.UU. han sabido responder.

Debido a la recesión económica, las Tres Grandes alcanzan pérdidas récord por las bajas ventas de sus autos. GM tuvo una pérdida de casi 3,800 mdd en 1991 (más cargos por despidos da un total de 6,000 mdd); cerrará 21 fábricas en EE.UU. y despedirá 74,000 personas entre 1992 y 1995. La Ford anunció una pérdida de 2,300 mdd en 1991. Se calcula que las pérdidas de las Tres Grandes ascienden a 7,000 mdd en 1991, superando ampliamente el récord de 4,500 mdd en 1980.

Al contrario, las automotrices japonesas ganan terreno y aumentan sus ganancias. Por cada 1,000 autos que circulan en EE.UU., 200 son japoneses; en cambio en Japón, EE.UU. participa con 4 de cada 1,000 por lo que en ambos casos el beneficio es para los japoneses.

Debido a que los impuestos internos a los automóviles han descendido en EE.UU. y a la gran demanda de sus autos, los japoneses han sustituido la práctica de exportar por la de incrementar en mucho sus volúmenes de producción en dicho país. Además han reducido sus costos de producción y de distribución.

La mayor competitividad de los japoneses radica principalmente en: 1) sus bajos costos de distribución; 2) tecnología de punta con alto valor agregado; 3) ciclos cada vez más cortos para el desarrollo de nuevos productos. Esto obedece a los sistemas de producción esbelta, focalización de su abastecimiento, reducción de inventarios, capacitación constante y especialización de los trabajadores. Todas estas características hacen más grande la diferencia en competitividad con EE.UU. ya que se aduce que las Tres Grandes tienen tecnología obsoleta, falta de capacitación, excesivo personal tanto ejecutivo como de producción, y capacidad instalada ociosa.

En 1991 las Tres Grandes tuvieron en promedio una capacidad instalada ociosa de 40%, y muchas plantas no son rentables cuando éste índice supera el 15%. En comparación de horas por auto ensamblado, las Tres Grandes ocupan 20% más respecto de las armadoras japonesas instaladas en EE.UU. y, tienen 42% más defectos por cada 100 autos que sus contrapartes. Y en general las firmas japonesas sacan al mercado un nuevo producto con 1 o 2 años más rápido que las Tres Grandes.

El binomio costos-avances tecnológicos ha dictado la supremacía en el

mercado. Mientras que las empresas estadounidenses lanzan vehículos con baja eficiencia, poca diferenciación y mínimos avances tecnológicos, o carros de alta calidad a precios sumamente elevados; los japoneses mediante los grupos keeretsu (grupo de empresas filiales o de misma nacionalidad que se dan preferencia unas con otras) impactan con sus avances tecnológicos, a precios accesibles.

Por su parte, las empresas de autopartes estadounidenses han entrado en un proceso de reestructuración que les ha permitido afrontar la competencia japonesa. El motivo clave de la reestructuración es la futura reducción de proveedores por parte de las ensambladoras de automóviles.

En 1991 la participación japonesa estaba en 151 plantas propias y 130 coinversiones, principalmente con firmas de EE.UU. En total 281 plantas representadas por 183 compañías japonesas de las cuales 114 venden tanto a ensambladoras japonesas como a las Tres Grandes. Pero las empresas de autopartes estadounidenses han respondido y han logrado ya mayores ventas totales a las ensambladoras japonesas que las empresas japonesas a las Tres Grandes.

Por la situación de las Tres Grandes y la recesión, las ventas de autopartes han tendido a la baja; además del menor mantenimiento necesario para los autos debido al aumento en la calidad y vida útil de las piezas.

Actualmente hay 591 modelos de autos que requieren de un gran número de autopartes diferentes y en lotes pequeños. Esto implica para los fabricantes de las mismas tener muchas corridas cortas de trabajo, con lo cual se reducen las economías de escala. Las empresas han reconocido que las operaciones en el extranjero han sido claves para sobrevivir bajo esta situación.

Sin embargo, se espera que la situación mejore pues la edad promedio del parque vehicular en 1990 fue de 7.8 años, y los autos con 5 o más años representan el 62% del mismo, lo que hace esperar una gran demanda de autopartes.

El TLC representa para EE.UU. en el sector automotriz la oportunidad de reducir su capacidad instalada ociosa al ingresar al mercado mexicano, así como de reducir su balanza comercial deficitaria que tan sólo en este rubro fue de 47 mdd en 1990 (52% de éste con Japón).

Es claro que la industria automotriz es una de las más importantes en la economía de EE.UU. Siendo el mercado automotriz más importante del mundo, era de esperarse una gran competencia, y para mantenerse dentro de la misma se requiere de innovaciones rápidas y constantes que satisfagan las expectativas del mercado. Por lo tanto, bien se puede decir que las Tres Grandes de EE.UU. se convirtieron en elefantes blancos, donde las ideas se hicieron simplemente "slogans", la burocracia y el despilfarro lograron que se olvidara a lo más importante: el consumidor.

II.2.2. Propuestas.

1. Lograr acceso a tecnología avanzada mediante la compra de acciones de empresas que están a la vanguardia en tecnología dentro de el sector de autos donde las Tres Grandes tienen mayor presencia, pues actualmente poseen acciones de varias ensambladoras japonesas y europeas, pero no dentro del sector mencionado.
2. Fusión o alianza de las Tres Grandes con otras empresas automotrices líderes. En 1950 había 32 empresas automotrices en todo el mundo y se espera que para el año 2,000 sólo queden doce.
3. Negociar transferencia de tecnología en campos de interés de cada uno, EE.UU. y Japón (biotecnología, aeronáutica, energía nuclear).
4. Reducir los ciclos de desarrollo de nuevos modelos, dotados de innovaciones, diferenciación, calidad y a precios accesibles.
5. Especialización en uno o dos modelos básicos. Lograr la integración de más productos a las diferentes líneas y modelos, con el fin de reducir costos, instalaciones, inventarios, etc.
6. Recortar el personal excesivo tanto ejecutivo como de producción. Para lograr esto, debe contar con el apoyo del sindicato (UAW) y concertar acuerdos en sus contratos de trabajo para ser más productivos.

7. Utilizar la capacidad instalada ociosa para maquilar o distribuir para otras empresas. Actualmente se tienen vínculos de GM con Toyota, Volvo e Isuzu.
8. Desarrollo de tecnologías alternas como lo es el auto eléctrico o utilización de otros combustibles.
9. Formar las Tres Grandes junto con sus proveedores un grupo similar a los grupos keeretsu, de tal forma que se ayuden entre sí. Para ello deben fomentar el nacionalismo y sobre todo, ofrecer productos de alta calidad a precio accesible.
10. Promover en el TLC un porcentaje de reglas de origen elevado con el fin de evitar que Japón y Alemania triangulen sus productos a través de México. Buscar además una apertura inmediata a las fronteras mexicanas para exportar su producción y tener mayores ingresos por ventas. EE.UU. con esto mejoraría su balanza comercial deficitaria.

II.2.3. Información.

La industria automotriz y de autopartes es uno de los sectores más grandes en la economía de EE.UU., tan sólo las ventas automotrices representaron el 3.2% del PIB en la segunda mitad de 1991. El empleo en el sector totalizó 836 mil trabajadores en 1990, declinando en 5% respecto a 1989. En julio de 1991, el total era de 775 mil comparado con 812 mil en julio de 1990.

La gran competencia entre los fabricantes ha dado como resultado productos de más alta calidad y con ciclos de desarrollo más cortos. Los consumidores pudieron en 1991 elegir entre casi 591 modelos, número mucho mayor que hace 5 años, cuando las ventas fueron más altas.

Las numerosas inversiones entre las Tres Grandes (GM, Ford y Chrysler) y firmas extranjeras nos dan idea de cuán compleja y entrelazada ha llegado a ser esta industria. Por ejemplo, GM usa su red de Chevrolet para distribuir carros de la línea Geo. Los Chevrolet son hechos en EE. UU. , Canadá y México. La línea Geo incluye sedanes compactos hechos en California en una coinversión 50-50% entre GM y Toyota; subcompactos y vehículos deportivos hechos en Canadá en una coinversión 50-50% entre GM y Suzuki; y deportivos compactos hechos en Japón por Isuzu. Mazda construye autos en Japón con la insignia de Ford para el mercado japonés y en Michigan para el mercado de EE.UU. La coinversión 50-50% de Chrysler-Mitsubishi en Illinois construye variantes de un carro que es vendido en EE.UU. por ambas compañías.

La madeja de la industria de autos de pasajeros se refleja también en la industria de camiones ligeros. Chrysler coinvertirá en Austria con Styer Daimler Puch en 1992. Esto producirá una versión modificada del minivan líder del mercado en EE.UU., de Chrysler. Ford empezó en 1990 la producción de un camión ligero para Mazda y dirigido al mercado de EE.UU., bajo el concepto badge-engineered (vehículo fabricado para ser vendido bajo una u otra marca, en este caso Mazda o Ford). En 1992, Mazda reemplazará totalmente su serie-B de pickup ligeras importadas de Japón con una unidad producida en EE.UU. por Ford. En 1992, Ford empezará a manufacturar en EE.UU. una van de pasajeros diseñada por Nissan y que ambos venderán.

Trends and Forecasts: Motor Vehicles and Car Bodies (SIC 3711)

Item	1987	1988	1989	1990 ¹	1991 ²	1992 ³	Percent Change				
							1987-88	1988-89	1989-90	1990-91	1991-92
Industry Data											
Value of shipments ⁴	133,346	142,060	149,315	144,735	133,000	141,000	6.5	5.1	-3.1	-8.1	6.0
Value of shipments (1987\$)	133,346	140,690	143,719	138,948	128,000	137,000	5.5	2.2	-3.3	-7.9	7.0
Total employment (000)	281	250	250	234	221	212	-11.0	0.0	-6.4	-5.6	-4.1
Production workers (000)	236	214	213	194	182	175	-9.3	-0.5	-8.9	-6.2	-3.8
Average hourly earnings (\$)	17.33	18.68	19.40	19.98	20.60	21.25	7.8	3.9	3.0	3.1	3.2
Capital expenditures	4,121	1,137	2,374	-	-	-	-72.4	108.8	-	-	-
Product Data											
Value of shipments ⁵	130,857	139,864	144,448	140,000	128,500	136,300	6.9	3.3	-3.1	-8.2	6.1
Value of shipments (1987\$)	130,857	138,514	139,267	135,000	124,200	131,700	5.9	0.5	-3.1	-8.0	6.0
Trade Data											
Value of Imports	-	-	58,729	59,790	52,615	58,100	-	-	1.8	-12.0	10.4
Value of exports	-	-	12,479	12,838	13,200	13,860	-	-	2.9	2.8	5.0

¹Estimated, except exports and imports.

²Estimate.

³Forecast.

⁴Value of all products and services sold by establishments in the motor vehicles and car bodies

industry.

⁵Value of products classified in the motor vehicles and car bodies industry produced by all industries.

SOURCE: U.S. Department of Commerce: Bureau of the Census. Estimates and forecasts by International Trade Administration (ITA)

EE.UU. registró en 1990 una balanza comercial negativa en automóviles de 47 mmd, arriba 1.5% respecto a 1989. La balanza comercial en autopartes fue también negativa, pero fuertemente incrementada desde 1989. En 1990, EE.UU. exportó más autopartes que automóviles (17.4 vs 12.8 mmd) e importaron más automóviles que autopartes (59.8 vs 18.3

mdd). Así ha sido el caso por varios años. Mucho del déficit es resultado del comercio con Japón, además de Canadá y México donde las Tres Grandes poseen plantas.

U.S. Trade Patterns in 1990 Motor Vehicles and Car Bodies SIC 3711 (in millions of dollars, percent)					
Exports			Imports		
	Value	Share		Value	Share
Canada & Mexico	8,276	64.5	Canada & Mexico	23,201	38.8
European Community	1,150	9.0	European Community	8,358	14.0
Japan	773	6.0	Japan	25,149	42.1
East Asia NICs	673	6.8	East Asia NICs	1,144	1.9
South America	116	0.9	South America	220	0.4
Other	1,850	12.9	Other	1,709	2.9
World Total	12,838	100.0	World Total	59,790	100.0
Top Five Countries					
	Value	Share		Value	Share
Canada	7,983	62.2	Japan	25,149	42.1
Japan	773	6.0	Canada	20,273	33.9
Taiwan	732	5.7	Germany, West	6,120	10.2
Germany, West	550	4.3	Mexico	2,928	4.9
Saudi Arabia	513	4.0	Sweden	1,528	2.6

See "How to Get the Most Out of This Book" for definitions of the country groupings.
SOURCE: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, International Trade Administration.

Automóviles.

Las venta estimada de automóviles nuevos en EE.UU. fue de 8.3 mill de unidades en 1991, reducción de 11% desde 1990, cuando las ventas cayeron 5%.

Las Tres Grandes están implementando programas de recorte de costos para poder competir y para seguir a la cabeza del mercado de EE.UU., a

través de reducciones en su staff, de sus presupuestos de operación, y gastos de producción. Al mismo tiempo, están invirtiendo fuertemente en nuevas instalaciones con la tecnología más avanzada. Otros cambios significativos que las Tres Grandes y otras compañías están afrontando son: un rápido cambio en las preferencias del consumidor; la demanda creciente por minivans, deportivos y otros vehículos de nicho, lo cual requiere de nuevos métodos de manufactura, ejemplo de esto son las líneas flexibles de producción de las manufactureras japonesas que ahora ofrecen desde autos económicos con baja ganancia (low-end, low-profit) hasta autos de lujo con altas ganancias (high-end, high profit); reducción de los ciclos de vida del producto; la necesidad de

Table 1: Automobile Sales in the U.S. Market By Segment and Source, 1990-96

(In thousands of units)

Vehicle Category and Source	1990	1991 ¹	1992 ²	1993 ²	1994 ²	1995 ²	1996 ²
Total	9,289	8,300	8,900	9,600	10,100	10,500	10,600
Small	2,109	1,956	1,976	1,920	1,869	1,764	1,885
North American ³	1,063	1,051	1,077	1,056	1,037	968	1,048
Captive Imports ⁴	181	135	148	144	131	123	121
Japanese Imports	593	536	533	518	504	478	510
European Imports	21	15	10	10	9	9	9
Other Imports	252	219	207	192	187	168	167
Compact	3,045	2,585	2,715	2,928	3,030	3,150	3,286
North American ³	2,455	2,110	2,226	2,418	2,500	2,613	2,774
Captive Imports ⁴	6	7	7	7	8	6	7
Japanese Imports	492	388	407	425	439	449	460
European Imports	81	58	54	59	59	60	58
Other Imports	10	22	20	22	24	20	20
Intermediate	2,298	2,181	2,359	2,640	2,828	3,098	3,021
North American ³	1,928	1,894	2,052	2,323	2,503	2,741	2,689
Japanese Imports	240	180	200	211	212	232	242
European Imports	130	107	106	106	113	124	91
Large/Luxury	1,841	1,577	1,851	2,112	2,374	2,489	2,438
North American ³	1,451	1,204	1,407	1,605	1,816	1,904	1,829
Japanese Imports	198	237	304	359	416	448	488
European Imports	191	137	141	148	142	137	122

¹Estimate.

²Forecast.

³U.S. and foreign manufacturers producing in North America for the U.S. market.

⁴Japanese-made for sale by U.S. manufacturers.

Note: Detail may not add to total due to independent rounding.

SOURCE: Base data by Ward's Automotive Reports. Estimate and forecast by U.S. Department of Commerce, Office of Automotive Industry Affairs. See text for underlying assumptions.

Table 2: Automobile Sales and Market Shares in the United States, 1990-96

Source	1990	1991 ¹	1992 ²	1993 ²	1994 ²	1995 ²	1996 ²
Total sales (thousands of units)	9,289	8,300	8,900	9,600	10,100	10,500	10,600
North American	6,897	6,258	6,762	7,400	7,855	8,247	8,309
Imports, total	2,396	2,042	2,138	2,200	2,245	2,253	2,291
Japanese-made with U.S. nameplate (captives)	191	161	183	183	174	167	164
Japanese nameplate	1,521	1,322	1,417	1,482	1,536	1,588	1,663
European Imports	422	317	311	322	324	329	278
Other Imports	262	242	228	214	211	188	187
Market Share (percent)							
North American	74.25	75.40	75.97	77.08	77.78	78.55	78.39
Imports, total	25.79	24.60	24.03	22.92	22.23	21.45	21.61
Japanese-made with U.S. nameplate	2.05	1.94	2.05	1.91	1.72	1.59	1.54
Japanese nameplate	16.37	15.93	15.92	15.43	15.20	14.93	15.69
European Imports	4.54	3.82	3.49	3.35	3.21	3.14	2.62
Other Imports	2.82	2.91	2.56	2.23	2.09	1.79	1.76

¹Estimate.

²Forecast for 1992-96 by U.S. Department of Commerce, Office of Automotive Industry Affairs.

Note: Detail may not add due to independent rounding.

SOURCE: Data derived from Ward's Automotive Reports.

fabricar vehículos en países en vías de desarrollo como una nueva fuerza competitiva en los segmentos más bajos del mercado y; reducir emisiones, aumentar la seguridad y aprovechamiento óptimo de los combustibles para cumplir con las normas estatales, federales y extranjeras que llegarán a ser efectivas entre los años 1994 y 2000.

Table 3: Automobile Factories in the United States, 1990

Firm	Plant Locations	Total Production
Chrysler	Delaware, Illinois, Michigan (2), Missouri	726,466
Ford	Georgia, Illinois, Michigan (3), Missouri, New Jersey, Ohio	1,377,351
General Motors	California, Delaware, Georgia (2), Kansas, Kentucky, Massachusetts, Michigan (7), Missouri, New Jersey, Ohio, Oklahoma, Texas, Wisconsin	2,653,391
Honda	Ohio	435,438
Mazda	Michigan	184,368
Mitsubishi	Illinois ¹	148,379
Nissan	Tennessee	95,844
Subaru	Indiana ²	32,377
Toyota	California ³ , Tennessee	415,416
		<hr/> 6,069,030

¹ Joint venture with Chrysler

² Joint venture with Isuzu

³ Joint venture with General Motors.

Note: Numbers in parentheses indicate numbers of plants.

SOURCE: Plant locations: *Automotive News*; production: *Ward's Automotive Reports*.

GM, Ford y Chrysler tienen posiciones de inversión notables en varias grandes y pequeñas manufactureras de vehículos extranjeros (hay inversión extranjera no directa en las Tres Grandes por manufactureras extranjeras). Entre sus varias holdings, GM posee 38.2% de las acciones de Isuzu; 5.3% de Suzuki; 100% de Lotus (Reino Unido); 50% de Saab (Suecia); y

50% de Daewoo Motors (Corea del Sur). Ford posee 25% de Mazda; 10% de Kia Motors (Corea del Sur); y 100% de Jaguar (Reino Unido). Chrysler es propietario del 100% de las acciones de Lamborghini (Italia); 31% de Beijing Jeep (China); y 12% de Mitsubishi Motors. GM y Ford también operan con éxito subsidiarias manufactureras en el Reino Unido y Alemania. Chrysler vendió sus subsidiarias europeas a finales de los 70's, pero en marzo de 1990 hizo una coinversión en Austria para producir minivans hacia los mercados europeos. Las Tres Grandes tienen

importantes operaciones de manufactura y mercadeo en Canadá y México.

Las fábricas en EE.UU. trabajaron en 1991 entre el 60 y 65% de su capacidad instalada. Muchas de las plantas no son rentables trabajando abajo del 85% de la capacidad instalada. Las instalaciones japonesas en EE.UU. y Canadá necesitan un promedio de 3.27 trabajadores por día por carro producido, comparado con un promedio combinado de 4.29 para las Tres Grandes.

En los últimos tres años, Japón ha incrementado su producción de autos hechos en EE.UU. debido a las actuales renovaciones internacionales, a la reducción de impuestos locales, a las normas de importación accesibles, a la alta calidad de los productos, a los esfuerzos incrementados por las Tres Grandes y, por la producción "repatriada" por productos japoneses en EE.UU.

Los primeros 7 meses de 1991, la participación alemana fue 2%, las Tres Grandes probablemente terminaron 1991 con 63% y Japón 31%. La industria empezará un período sólido de crecimiento en la segunda mitad de 1992, y será apoyada por la necesidad de reemplazar la abundancia de autos viejos que representan gran parte del parque vehicular, cuya edad promedio ha aumentado de 5.5 años en 1970 a 7.8 en 1990. Durante el mismo período, el número de autos de 12 o más años se ha incrementado de 4.9 mill de unidades (6.2% del parque vehicular) a 25 mill (20.3%). Las ventas de autos nuevos podrían ser de 8.9 mill de unidades, un incremento de 7% respecto a 1991 (8.3 mill).

Las importaciones totales estadounidenses de automóviles japoneses se espera sean 1.6 mill de unidades en 1992. Las marcas japonesas continuarán expandiendo su presencia en los cuatro segmentos del mercado por medio de la combinación de importaciones y producción local de automóviles. La participación creciente del mercado de los autos compactos será moderada debido a las grandes ventas en los autos de lujo y en los intermedios.

La legislación sobre protección al ambiente y sobre seguridad podrían incrementar los costos de producción, los cuales tendrían efectos negativos en los precios al menudeo. California estableció que 10 a 20% de los autos vendidos en 1994-96 tendrán muy bajas emisiones de contaminantes, y que para 1998, 2% deberán ser vehículos con cero emisiones. Otro factor a largo plazo que debe ser tomado muy en cuenta es la respuesta de los gobiernos federal y local al incremento del tráfico y del deterioro de la infraestructura de carreteras.

Debido a la manufactura flexible, al alto nivel de calidad y de contenido tecnológico, entre 1985 y 1991, el número de modelos aumento 16%, llegando a 591. Este desarrollo continuará pues se intenta cubrir a nichos de mercado cada vez más pequeños. Hasta hoy, los mayores fabricantes están imposibilitados para generar utilidades de volúmenes por abajo de 50,000 unidades de un modelo particular. Por otro lado, los mismos fabricantes han dicho que la capacidad mundial instalada es demasiado grande (57 mill de autos y camiones), puesto que sólo son requeridos 49 mill de unidades.

Probablemente se llevarán a cabo más coinversiones, fusiones o compras entre firmas en EE.UU., Europa y Asia; dando como resultado mayor igualdad entre los rivales. Ellos competirán primeramente con su producción local establecida en las tres mayores áreas: Europa, Norteamérica y la zona del Pacífico Asiático; y enviarán productos desde una a otra región para completar sus líneas de productos.

Camiones ligeros.

Las ventas se desplomaron 8% en 1991, estimándose en 4.2 mill de unidades. La declinación fue más baja que en la de automóviles ya que los camiones ligeros (vans, pickup trucks, semideportivos) han sustituido poco a poco a los primeros, en parte por el precio y en parte por el cambio en el estilo de vida.

Table 5: Retail Truck Sales Forecast, 1990-96
(thousands of units)

Year	Class			Total 1-8
	Light 1-3	Medium 4-7	Heavy 8	
1990	4,558	156	121	4,835
1991 ¹	4,200	125	100	4,425
1992 ²	4,600	133	100	4,835
1993 ²	4,900	129	121	5,150
1994 ²	5,000	140	120	5,260
1995 ²	5,100	150	120	5,370
1996 ²	5,100	163	117	5,380

¹Estimate.
²Forecast for 1992-96 by U.S. Department of Commerce, Office of Automotive Industry Affairs.
 SOURCE: Data derived from Motor Vehicle Manufacturers Association of the United States, Ward's Automotive Reports.

Las ventas de pickups han disminuido de 1.3 mill de unidades en 1989 a 970,000 en 1991. Las Tres Grandes son las únicas proveedoras del mercado. Se incrementó 5% el volumen de los camiones ligeros semideportivos en 1990, pasando a 975,000 unidades, y su

participación en el mercado pasó de 20.4% a 23.2%. Las ventas de vans han crecido 25% por año entre 1982 y 1988, pero sólo 1% en 1989 llegando a 926,000 unidades. Sin embargo, las ventas estimadas para

1991 muestran una reducción de 5.5% llegando a 875,000 unidades. Después de todo, las ventas de vans se han incrementado como en 1% de las ventas totales de camiones ligeros.

Autopartes.

En 1991, la industria de autopartes de EE.UU. continuó su forzada reestructuración haciendo frente a la vez a una de las peores recesiones en la industria automotriz. Para 1991, el valor de las ventas de la industria se estimaron en 78.4 mdd; abajo 8.9% respecto a 1990. Esta tendencia continua hacia la baja, la cual empezó en 1988.

El mayor ímpetu por esta reestructuración ha sido la competencia de los fabricantes japoneses de autos y sus proveedores, establecidos tanto en EE.UU. como en Japón. La inversión japonesa directa en EE.UU. en la industria de autopartes en agosto de 1991 estaba formada por 183 compañías que habían invertido en 281 plantas, de las cuales 151 son subsidiarias completamente japonesas y; 130 (46%) son coinversiones, la mayoría con firmas de EE.UU. De las 183 compañías japonesas, 69 están afiliadas con un ensamblador de vehículos japonés; las restantes 114 son compañías independientes. Estas últimas tienden a tener vínculos estrechos con los fabricantes de autos japoneses pero comúnmente no forman parte de un grupo Keeretsu.

La parte del mercado de vehículos producidos en EE.UU. con marcas japonesas ha crecido casi 13.7% en 1991. Casi todas las partes de esos vehículos son producidas por firmas japonesas establecidas en EE.UU. y

Table 6: Sales of U.S. Automotive Parts and Accessories to Japanese Vehicle Manufacturers in Japan and the United States

(in millions of dollars)

	JFY 1985	JFY 1986	JFY 1987	JFY 1988	JFY 1989	JFY 1990
Totals	1,727	2,469	3,135	4,908	7,122	9,074
Engine parts	206	231	318	376	707	1,051
Chassis parts	188	206	287	522	893	1,194
Body parts	396	776	1,057	1,822	2,733	3,353
Electrical parts	685	916	999	1,327	1,779	2,246
Accessories	76	107	89	218	203	211
Materials	176	247	387	635	807	1,019

Note: Totals may not add due to rounding. The Japanese fiscal year (JFY) is April 1 to March 31.
SOURCE: Japan Automobile Manufacturers Association

sus firmas matrices en Japón. Esas filiales japonesas en EE.UU. también compiten por ventas con fabricantes estadounidenses para la producción de las Tres Grandes. Cerca de la mitad de los proveedores japoneses están vendiendo a fabricantes de autos

japoneses y a las Tres Grandes. Sin embargo, los proveedores estadounidenses han estado vendiendo un volumen mayor de partes, materiales y accesorios a automotrices japonesas en EE.UU. y Japón.

Un factor clave en la reestructuración es la consolidación de la base de proveedores. Las Tres Grandes están proponiéndose reducir el número de proveedores, de los cuales obtienen una o varias partes.

Las Tres Grandes están también utilizando técnicas japonesas como contratos a largo plazo con sus proveedores, desarrollando estrechas relaciones de trabajo; y demandando constantemente a los mismos esforzarse para bajar sus precios, reduciendo costos de producción, aún después de que ellos han ganado un contrato.

Debido a la crisis de la industria automotriz, el número de firmas de autopartes de EE.UU. se redujo a 4,200 en 1991, mientras que el empleo se desplomó en 6%, llegando a 565,000.

El mercado de refacciones, el cual contabiliza la mayor parte de la demanda de autopartes de EE.UU., incluye firmas de fabricantes y distribuidores que dan servicio y reparan más de 180 mill de vehículos. El crecimiento de este mercado, que bajó desde 1980, ha subido a casi 2% anual. El mercado totalizó 107.2 mmd en 1990; 81 fueron compras al menudeo y el 26.2 por facturas de servicio al menudeo.

La demanda en las refacciones cayó en 1991 porque los consumidores retrasaron el mantenimiento de su auto, además por el incremento en la calidad y durabilidad de los vehículos. Desde 1989 el número de modelos ofrecidos creció 16%. Hoy se requieren más tipos de autopartes y bajos volúmenes de las mismas, lo que ha originado un gran número de corridas de trabajo cortas, reduciendo así las economías de escala y aumentando los costos de producción. Esta gran diversidad de vehículos y partes ha hecho las reparaciones más difíciles, requiriendo mecánicos cada vez más capacitados. Sin embargo, mientras el número de vehículos en uso llegó a 180 mill de unidades, el número de distribuidores de servicio ha disminuido.

Los proveedores japoneses han reconocido el crecimiento del mercado de refacciones y los grandes márgenes de ganancias, y han hecho esfuerzos para mantener y aumentar su participación en el mercado.

Se está explorando el uso de nuevos materiales y equipos. Plásticos, cerámicos, compuestos nuevos y silicones serán usados cada vez más en

los 90's. Se espera que para el año 2,000 el contenido de componentes electrónicos crecerá 200% respecto a 1987 y, aumente a 38% los plásticos usados en los automóviles.

La mayoría de los más grandes fabricantes de autopartes de EE.UU. tienen subsidiarias en el extranjero, la mayoría de las cuales están en Canadá, Europa y México. En comparación con los 183 inversionistas japoneses en EE.UU., la penetración de éste último en Japón es insignificante, incluyendo una sola planta completamente estadounidense, un puñado de coinversiones y licencias. En 1991, hubo un incremento de la inversión por parte de firmas de EE.UU. en proyectos y nuevas operaciones en todo el mundo. Muchos de los principales proveedores creen que las operaciones internacionales son clave para su supervivencia.

En 1990, el desenvolvimiento comercial de la industria de autopartes de EE.UU. tuvo una voltereta completa, marcando un déficit que reflejó una gran diferencia en la balanza con Japón, mientras que con el resto del mundo mostró un superávit.

Sin embargo las importaciones de autopartes desde Japón cayeron 7% en la primera mitad de 1991, comparado con el mismo período de 1990. Esto se atribuye a la declinación en las compras de autopartes japonesas de las Tres Grandes, en reacción a los bajos niveles de producción y al incremento de compras a fabricantes nacionales hechas por automotrices japonesas en EE.UU.

U.S. Trade Patterns in 1990
Automotive Parts and Accessories
SIC 3465, 3592, 3647, 3691, 3694, 3714
 (in millions of dollars, percent)

Exports		Imports			
Value	Share	Value	Share		
Canada & Mexico	13,931	89.0	Canada & Mexico	8,661	47.2
European Community	1,261	7.2	European Community	3,177	17.3
Japan	545	3.1	Japan	5,006	27.3
East Asia NICs	367	2.1	East Asia NICs	750	4.1
South America	407	2.3	South America	390	2.1
Other	821	5.1	Other	364	2.0
World Total	17,403	100.0	World Total	18,348	100.0

Top Five Countries

Exports		Imports			
Value	Share	Value	Share		
Canada	10,900	62.6	Canada	2,270	39.6
Mexico	3,031	17.4	Japan	5,006	27.3
Japan	545	3.1	Germany, West	1,703	9.3
Germany, West	368	2.1	Mexico	1,391	7.6
United Kingdom	291	1.7	France	500	2.7

See "How to Get the Most Out of This Book" for definitions of the country groupings.
 SOURCE: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, International Trade Administration

El notable salto en exportaciones de EE.UU. a México fue debido primeramente al incremento en la producción de vehículos en México y a su liberalización de requerimientos de contenido local.

Las ventas de la industria de autopartes en EE.UU. se espera crezcan 8.3% (dólares constantes)

a 84.9 mmdd. El mercado de las

refacciones se piensa recuperen casi su crecimiento promedio anual de 2%, si los propietarios de vehículos empiezan a darles mantenimiento; alentado también por el aumento en la edad de vehículos viejos, la cual ha crecido a 7.8 años para autos y 8 años para camiones, mientras que el índice de autos destinados a chatarra declinó por primera vez desde 1987. Los vehículos de 5 o más años suman ahora cerca del 62% del parque vehicular.

El índice de crecimiento promedio anual a largo plazo no parece exceder el 4%. En dólares constantes, los volúmenes de la industria apoyados por la predicción del aumento de ventas de vehículos en EE.UU. se espera crezcan alrededor del 8% en 1992. El índice de crecimiento podría declinar durante 1996, igualando el descenso proyectado del índice de ventas de autos. Las refacciones se piensa regresen a su

índice de crecimiento promedio anual de 2% por la demanda de reparaciones y mantenimiento de autos viejos y, combinado con la tendencia de que más compradores de autos nuevos los mantengan al menos cinco años y la mayor diferenciación entre modelos, aumenta las potencialidades lucrativas de este mercado.

Tomado de: U.S. industrial Outlook 1992, Motor vehicles and parts.

LAS RELACIONES ECONÓMICAS Estados Unidos-Japón se han caracterizado en un poco más de cuatro décadas, por ser divergentes e interdependientes, dando cuenta de estas disputas bilaterales el saldo comercial entre ambas naciones.

El déficit comercial de Estados Unidos con Japón se suma actualmente en 41,000 millones de dólares, de los cuales el 75% corresponde al sector automotriz.

Esta realidad definió el stage del presidente Bush al siguiente: además, al combatir exhortar en medidas de promoción de las exportaciones norteamericanas, especial mente las automotrices, a fin de contribuir al mejoramiento de las cuentas comerciales e financieras en la tan sobrecargada recuperación económica, especialmente en un momento en que el desempleo ha rebasado el 7%.

Empero, la percepción japonesa en torno al desequilibrio comercial norteamericano creció, de nueva cuenta, la

El encono automotriz nipón-norteamericano

Por Dr. en Ciencias NICOLAS

relación industrial. Dicha abstracción dio origen a los privilegios de Harry Gotsdiner, veredicto en Kansas City en octubre de 1971, al señalar que "los problemas más grandes que afronta Estados Unidos en los autos automotrices no tendrán solución que sea su caso. Como es que la Unión Soviética, es en caso japonés".

El contrapunto automotriz

En materia automotriz, Estados Unidos vive en su derecho de construir restringido que le permita dar un salto hacia adelante en el sector del automóvil, abarcando la creciente necesidad de nuevas empresas

competitivas en bienes comunes, propias de la industria global y dando paso así a los modernos abarrotadores de energía en su porción. Este desafío se hace irremediable al su porción. Este desafío se hace irremediable al su porción. Este desafío se hace irremediable al su porción. Este desafío se hace irremediable al su porción.

En esta forma se observa que Estados Unidos sólo participa con 31.0 del 17% de los 3.1 millones de autos vendidos en el mercado japonés, en contraste con la alta participación japonesa en ese país desde 1972.

En dicho, en los últimos años, por cada 1,800 vehículos que circulan en Japón, cuatro proceden de empresas norteamericanas en tanto que por cada 1,000 automotrices que transitan en Estados Unidos, 300 son japonesas. La menor oferta fue que Honda disputa a Chrysler ya el tercer lugar en 1977.

Se sabe es cierto que las exportaciones automotrices de Japón a Estados Unidos han crecido en cerca de 800,000 unidades desde 1966, lo real es que los japoneses han demostrado una preferencia por la producción en ese país, por incrementada la fabricación de unidades en esta nación.

La mayor competencia de los japoneses en las ventas automotrices radica en su oferta de sus bajas cuentas de distribución, auto también por tener una tecnología de punta como auto mejor adaptado. Esta situación ofrece a los sistemas de producción, estudio y localización de un abastecimiento, reducción de inventarios y mayores capacidades y especialización de los trabajadores. Éstos procesos, que conlleva cara etapa en la evolución del sector automotriz japonés, desde autos baratos, permitirán a la producción en masa. Esta nueva estrategia concuerda en gran medida con las primeras ideas de la programación en donde las compañías japonesas, entre las que destaca Toyota se caracterizan en dicho modelo.

En este cuadro, en el que las japonesas llevan la delantera. Evidente que la baja productividad de los grandes de Detroit se debe entre otros factores, a la falta de capacidad y adecuados labor. Empero, el cambio emerge cuando parlamentarios japoneses recrutarán a los trabajadores norteamericanos, en un tiempo preferencial en el que el término del empleo se ha limitado de lo que el estudio por Richard Donald Bergey señala a la palestra para responder las afirmaciones japonesas al indicar que "así usual de consumir a los trabajadores norteamericanos es el que si se incrementa las ganancias el día en que sus números aumentan Ford ha mejorado su posición en el mercado japonés al haberse beneficiado de la reducción de la capacidad automotriz".

Comercio bilateral

Los acuerdos comerciales entre gobiernos e empresarios de los dos países del mundo industrializado, como se refleja en el reciente viaje de Ford al presidente actual y posterior en el momento secundario al viajar al territorio japonés, se ven en el momento de un crecimiento.

En este contexto, se observa que de los importantes autos automotrices que se fabrican en Estados Unidos el 50% proviene de la idea. Honda realiza en ese país ya que las firmas japonesas se organizan en grupos de compra, una función que se dedica a otra empresa interesada del grupo.

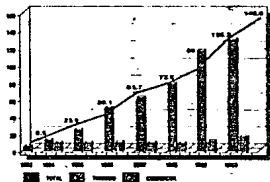
Al mismo tiempo, se observa que la ley de autos de Estados Unidos se ven afectadas algunas se refiere a una cantidad de millones y millones de dólares en el momento de un crecimiento, en el momento de un crecimiento, en el momento de un crecimiento.

El camino a la reestructuración

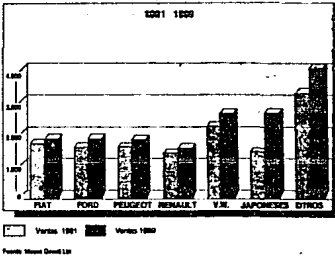
Los gigantes de Detroit han instrumentado diversas estrategias para reorganizar su industria, entre las que se encuentran la adquisición de acciones de otras empresas que les permita allegarse los recursos a estimular el proceso de globalización con automotrices.

Por otra parte General Motors ha estado en el mercado japonés por dieciséis años y en abril una planta en Yokohama en 1972 para ensamblar el modelo Toyota. También en un pasado destacado. Este hecho, según la actividad de la United Auto Workers (UAW) de solidarizar a sus trabajadores con las empresas en 1974, General Motors y 1982 (Chrysler y Ford) al renunciar a sus inventos y compañías laborales en sustitución del acortamiento por la reducción de la planta de los trabajadores, reprogramación de la fuerza de los tres grandes de la industria y programas de especialización de los trabajadores acaparamiento de inversiones en investigación. Estas medidas pretenden reorganizar el sector del automotriz en un sentido que permita hacer más de una década ante el empuje japonés, tanto que desahucios debe ser en lugar de cultivar, en el momento que todos los grandes se unen a la resolución de fabricar sus productos en Estados Unidos.

TENDENCIA DE LA PRODUCCIÓN JAPONESA DE AUTOMÓVILES EN VENTAS UNIDAD 1965 - 1980



PREVISIÓN DE VENTAS DE AUTOMÓVILES EN LA COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA



El prisma de la globalización automotriz

Por OSCAR MARTINEZ DE LA S

LA GLOBALIZACIÓN DEL sector automotriz, alentada por la diferenciación de costos de planta e innovaciones tecnológicas, ha acelerado a la internacionalización del proceso productivo.

La focalización de la industria se ha avanzado por el masificado crecimiento del comercio automotriz, ha escala mundial, alcanzando +1.38% de la producción internacional total en últimas fechas.

El binomio costos-avances tecnológicos ha dictado la geografía automotriz sobre la que se tejen las relaciones corporativas en América, Europa y Asia.

La maximización de ganancias y su incidencia en el multiplicador industrial, ingresos y empleo como objetivos del país que los alberga, nutren los desafíos que plantea la globalización del sector y los acuerdos comerciales y financieros regionales.

En este entorno, se observa que de 8 países que fabricaban automóviles en 1950 se han multiplicado a 24 a principios de los años noventa, como resultado de los *hospitales*. Paralelamente, se dio paso a la concentración del sector, esparciéndose que para el año 2000 queden en el mercado 12 después de las 32 empresas existentes en 1950, independientemente de su perfil patrimonial.

El traspaso continental automotriz se ha integrado por Japón, cuya presencia se ha singularizado por ser en el principal exportador de automóviles, Europa, que se esfuerza por adquirir una posición de equilibrio, y Estados Unidos, que

ha emergido como el gran importador. En tanto, Asia y América Latina, especialmente Corea del Sur y México, orientan una parte importante de su producción al mercado internacional.

En esta triangulación emerge el empuje automotriz entre las firmas norteamericanas y japonesas tiene como fondo los diferenciales de productividad. Dicha relación es agrietada por los 6,000 millones de dólares de pérdidas que registraron los 3 colosos de Detroit en 1991, lo que los ha orillado a asumir una actitud adversa ante su contraparte japonesa.

En Estados Unidos, las corporaciones se están manteniendo en sus planes en el primero, además de la fijación de cuotas de importación de automóviles y autopartes por parte de Nissan, Mazda, Honda y Toyota, están en el último medidas que pretenden una política comercial más rígida que incida en la elevación de precios de las marcas japonesas (Toyota 3.3%, Honda, Nissan y Mazda, 5% para los modelos 1992). Estas medidas crearán expectativas que permitan elevar el precio de los modelos norteamericanos, devaluando en la obtención de mayores ganancias por vehículo.

En el segundo plano las reglas de origen se configuran en el vértice de las disputas a a fin de evitar la eventual triangulación comercial. La argumentación de la parte norteamericana parte de la subcapacidad en el sector en Estados Unidos y Canadá, desprendiéndose medidas que regulen el crecimiento de la

producción y presencia japonesa en la región. (en Norteamérica, los japoneses han instalado 10 plantas, en los últimos 8 años).

En este contexto, México se encuentra en los filos de la tijera: por un lado, las expectativas de inversión de *Volvo wagon* y *Nissan* son mayores que las provenientes de Detroit, por lo que el gobierno federal mantiene una posición de no desalentarlas. Por otra parte, las premuras de la negociación del TLC hacen que el paquete más amplio, en donde se corre el riesgo de caer en el *te doy y me das*.

Si bien existen disputas entre las grandes corporaciones automotrices, también es cierto que existen estrechos vínculos, como señalamos a continuación.

Los vínculos de Detroit con firmas japonesas.

General Motors ha establecido vínculos patrimoniales, tecnológicos, de producción, distribución y de mercado en general con *Isuzu*, *Suzuki*, *Toyota* (Japón), *Volvo-Renault* (Europa), *Daiwa* (Corea del Sur), entre otros.

En su relación con *Isuzu*, se pactó desde los años ochenta que *General Motors* distribuyera los autos subcompactos y camiones producidos por esta firma japonesa en los mercados de Europa Occidental (especialmente, Reino Unido) y

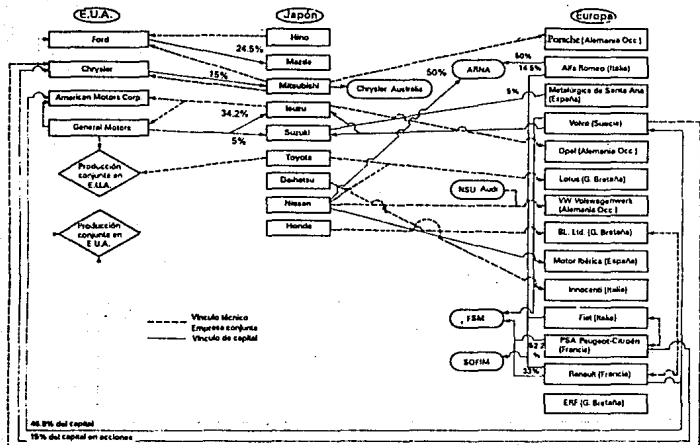
África. Por otra parte, *Isuzu* distribuiría autos producidos en Japón bajo la marca de *General Motors*.

Estos acuerdos han sido posibles debido a la relación patrimonial que guardan las dos corporaciones, en la cual *General Motors* ha alcanzado actualmente una participación accionaria del 11.6%.

A su vez, se ha establecido un vínculo de producción conjunta *General Motors-Toyota* en Estados Unidos, específicamente en California, a fin de aminorar los tiempos ociosos de planta. Esta práctica se ha extendido a Australia.

General Motors, ante una de las peores crisis que enfrenta, ha diseñado una estrategia que plantea en lugar de la expansión, la concentración en el mejoramiento de la producción de automóviles en los que tiene mayor presencia. En

El triángulo automotriz



Fuente: Ohmae Kenichi, *Triad Power*, 1990

El prisma de la globalización automotriz *Viene de la pág. 4*

este contexto, se observa de nueva cuenta, que no se cubrirá la demanda de sus modelos *Cambria* y *Vectra* en Europa, al tiempo que retrasa su presencia en Asia. En esta última región, los directivos de General Motors han anunciado la venta del 50% de acciones de la empresa conjunta *Daewoo-Motor Venture* al grupo sudcoreano *Daewoo*. Esta decisión pone fin a 7 años de coconversión.

Los vínculos entre Ford Motor Co.-Toyota Kogyo (*Mazda*) se han desarrollado por dos décadas, y se singularizan por ser las más amplias entre las empresas norteamericanas y japonesas.

El milrauto de *Mazda* ha sido distribuido por Ford en Australia y América Latina. Por su parte, *Mazda* y las compañías agrupadas en *Autorama* distribuyen los modelos de Ford e incluso esta firma japonesa abastece de motores al gigante de Detroit.

Actualmente, la empresa automovilística japonesa *Mazda* tiene planes de pro-

ducción en las plantas de Ford en Europa, considerando los modelos norteamericanos y vendiéndolos bajo la marca de la firma japonesa. Actualmente Ford ostenta el 25% del capital de *Mazda*.

En este sentido *Mazda* no quedaría ajena a la dinámica de sus contrapartes japonesas que se han instalado en Inglaterra (*Nissan*, *Toyota*, *Honda*) y Holanda (*Mitsubishi Motors* en coconversión con Volvo).

Los vínculos de Chrysler-Mitsubishi Motors se establecieron desde 1968. *Mitsubishi* fabrica los modelos *Colt*, *Sapporo*, *Challenger* en Japón para ser distribuidos por Chrysler en Estados Unidos.

Chrysler-Mitsubishi participan continuamente en condiciones de igualdad en la planta de armado en Illinois, aunque existe la presunción en el sentido de que *Mitsubishi Motors* comprará la otra parte de las acciones de *Diamond-Star Motor* fundada en 1983 por estas dos corporaciones.

Naciones, Montreal, 3 de febrero. — Por el momento parece que el grupo de distribuidores locales de automotrices americanas de 10 a 30 compañías de distribución, que se reunió en la ciudad de Montreal para discutir la posibilidad de una alianza automotriz, se reunió en Estados Unidos.

La campaña televisiva en esa ciudad tuvo como resultado la creación de la primera alianza de productores de la América del Sur, con sede en Tokio, llamado *Autos del Sur*, que incluye Nissan, Toyota y Honda, y sus distribuidores a los que se les llama *Autos del Sur*.

Reuniones similares se presentaron en otros ciudades. En San Luis, Missouri, un banco ofreció préstamos más bajos para financiar la compra de automotrices. Ahora en este. Ford, Chrysler y General Motors.

Una gestoría de Edmundo, Illinois, ofrece un descuento de dos centavos de dólar por galón a sus clientes que pagan sus autos en efectivo en Estados Unidos.

En Houston, cuatro distribuidores de autos del grupo Toyota fueron más duros porque sus funcionarios se habían atraído por las ofertas de Nissan, y otros proveedores y usuarios de Honda y Toyota, por sus modelos japoneses.

Toyota pagó la difusión de los comerciales por televisión en la televisión de la ciudad de Nueva York, que le permite que Japan se destaque en un momento natural de Estados Unidos.

“Hay 30 años, cuando el primer japonés llegó a los Estados Unidos, el primer japonés llegó a los Estados Unidos”, dijo el primer jefe de ventas de Toyota en los Estados Unidos, que dijo que el primer japonés llegó a los Estados Unidos en 1914, cuando los militares estadounidenses fueron a la campaña de los

■ Aumentarán el número de anuncios televisivos

Reforzarán campaña contra el sector automotriz nipón en EU

Una medida que el número de comerciales televisivos aumentará.

Los anunciantes están haciendo un esfuerzo adicional en materia de publicidad que dirige los distribuidores de Nissan, que fabrica autos en Estados Unidos, y sus distribuidores en Estados Unidos.

El anuncio de la corporación Toyota en Estados Unidos que el anuncio de los japoneses a su clase de Italia

que se aplica a los autos japoneses en Estados Unidos.

Los anunciantes están haciendo un esfuerzo adicional en materia de publicidad que dirige los distribuidores de Nissan, que fabrica autos en Estados Unidos, y sus distribuidores en Estados Unidos.

El anuncio de la corporación Toyota en Estados Unidos que el anuncio de los japoneses a su clase de Italia

ECONOMÍA 23

El número de anuncios televisivos aumentará.

Los anunciantes están haciendo un esfuerzo adicional en materia de publicidad que dirige los distribuidores de Nissan, que fabrica autos en Estados Unidos, y sus distribuidores en Estados Unidos.

El anuncio de la corporación Toyota en Estados Unidos que el anuncio de los japoneses a su clase de Italia

El anuncio de la corporación Toyota en Estados Unidos que el anuncio de los japoneses a su clase de Italia

El anuncio de la corporación Toyota en Estados Unidos que el anuncio de los japoneses a su clase de Italia

Nueva iniciativa para ayudar a automotrices estadounidenses

NEUVA YORK, Estados Unidos (Asn). — Las empresas estadounidenses han tomado la forma de auxiliar a la industria automotriz, que no ha logrado respuesta a su pedido de subsidios al gobierno, para hacer frente, tanto a la recesión como a la tremenda competencia extranjera, en especial la japonesa.

Los empleados recibirán de la empresa la suma de mil dólares destinada a la compra del automóvil, a condición de que el vehículo sea de fabricación estadounidense.

La idea fue lanzada por la Monsanto

Chemical Company y su ejemplo fue seguido de inmediato por la compañía petrolera Tosco Corporation, dispuesta a conceder a sus empleados la misma suma, la mitad de la cual será deducida de los sueldos de sus altos ejecutivos.

Thomas O'Malley, presidente de la Tosco, relata cómo nació la idea: “deseara comprar un auto estadounidense. Le pedí consejo a mi hijo, que tiene un Mazda, y me propuso también un auto japonés. Necesitaba hacer algo, nuestros jóvenes piensan todavía que de nuestras fábricas sólo salen automotrices”.

Caen las Exportaciones de Autos Japoneses a EU

TOKIO, 30 de enero (AP). — Las exportaciones de automóviles japoneses al mercado estadounidense se redujeron por quinto año consecutivo, al tiempo que la compañías niponas incrementaron su producción de vehículos en Estados Unidos.

La Asociación Japonesa de Fabricantes de Automóviles precisó que en general sus exportaciones declinaron 1.3 por ciento y en particular a Estados Unidos en 7.2 por ciento.

Una reducción en la demanda estadounidense de automóviles japoneses fue también un factor importante de la disminución, dijo un funcionario de la asociación que pidió no ser identificado.

El diario japonés de alta circulación *Mainichi Shimbun*, atribuyó a fuentes no identificadas la declaración que el gobierno se propone hacer más estrictas las restricciones voluntarias de Japón en sus exportaciones a Estados Unidos, que han de reducirse de 2.3 millones de autos a 1.7 millones de unidades.

■ Sigue el descenso

Importó Japón 90% menos autos este enero que el de 91

Efe, Tokio, 6 de febrero. — Japón importó en enero nueve mil 702 automóviles, 9 por ciento menos que el año anterior, informó hoy la Asociación de Importadores.

La fuente explicó el retroceso por la reducción del gasto individual del japonés y la escasez de estacionamientos en los grandes centros urbanos del país.

En enero fue el decimotercer mes consecutivo que registró caída en las importaciones de automóviles.

Mercedes Benz fue la marca extranjera que más se vendió, con dos mil 20 unidades, seguida de Volkswagen, BMW y Audi. General Motors vendió 835 automóviles.

EL DIARIO DE ECONOMÍA

Persiste la Crisis en la Industria Automotriz de EU

- ★ Cayó en Enero la Venta de Vehículos: WSJ
- ★ Las Firmas Honda y Toyota Tienen Ganancias
- ★ Ningún Beneficio Para Marcas Estadounidenses

BRADLEY A. STERTZ, de AP. Dow Jones

DETROIT, 26 de febrero.— Las ventas de autos a mediados de febrero asestaron un duro revés a dos conceptos ampliamente sostenidos: de que está comenzando una sólida recuperación económica en Estados Unidos, y que el lema de "compre productos norteamericanos"

Bigue de la primera página

ayudará a los Tres Grandes de Detroit, informó hoy The Wall Street Journal.

Como la confianza del consumidor estadounidense se encuentra en los niveles más bajos durante 17 años, los carros de fabricación nacional se vendieron a una tasa anual ajustada por temporada de sólo 6.2 millones de vehículos. Aunque el nivel es superior a 5.7 millones de autos vendidos durante enero, es inferior a la tasa de 6.4 millones de autos a principios de febrero. A mediados de febrero del año pasado, los autos se vendieron a una tasa anual ajustada de 6.3 millones de vehículos.

"En el mejor de los casos resulta alentador a medias", señaló Joseph Phillip, analista industrial para Shearson Lehman Brothers Inc. en Nueva York, y agregó: "Gracias a Dios para Honda y Toyota".

Los fabricantes nipones de autos crecieron con base en la fuerza de los sedanes fabricados en Estados Unidos que forman la parte principal de su cadena de producción. Las ventas totales de autos de Honda Motor Co. se elevaron 15.7% a partir de hace un año debido a que vendieron 23% más de los autos Accord de Honda que fabrica en Ohio. Toyota Motor Corp. mientras tanto, experimentó un incremento doble de su auto Camry para elevar las ventas de au-

BIQUE EN LA PAGINA DIECHITE

tos totales a 63.0% más. En lo que va del presente año, las ventas de Accord se elevaron 29.5%, gracias en parte a los incentivos de arrendamiento, mientras que la demanda para el auto Camry rediseñado se disparó 42.4%. La mayoría de autos Camry vendidos en Estados Unidos son armados en Kentucky.

Las ventas de autos y camiones ligeros totales se elevaron 6.1%, aun cuando las ventas de autos nacionales subieron únicamente 2.9% a partir de los mediocres resultados del año pasado. Las ventas de camiones, camionetas y vehículos deportivos ascendieron 7.1 por ciento.

Los resultados de las ventas produjeron reacciones separadas en analistas y concesionarios, que esperan señales de que la economía estadounidense sale de la recesión.

"Advertimos una mejora continua en las hojas de balance de los hogares y la disposición de la Reserva Federal para responder a cualquier ablandamiento económico como una señal segura de que la recuperación actual en las ventas de nuevos vehículos será sostenida", manifestó Thomas Webb, jefe de economistas de la Asociación Nacional de Concesionarios de Autos.

No obstante, algunos concesionario indicaron que experimentan la parte más oscura de la economía mostrada recientemente por un estudio elaborado

por la Conference Board. Dicho informe descubrió que la confianza del consumidor bajó durante febrero a su nivel más bajo desde la recesión de 1974.

"La gente a nuestro alrededor está muy preocupada", manifestó Joe Lee, propietario de Lee Lee Chevrolet en Clinton, Arkansas.

Los compradores que llaman a Detroit, Pontiac y Buick en Woodstock, Illinois, esperan desesperadamente nuevo transporte. "Recibimos a la gente que tiene que comprar", aseveró Jim Potts, propietario de la concesionaria. "Los autos viejos tienen ya 110,000 millas recorridas. No recibimos nada que se pueda negociar bien".

Wall Street asumió igualmente un punto de vista conservador sobre las perspectivas del mercado del auto. Las acciones en los tres grandes fabricantes se desplomaron en las transacciones de la bolsa de valores de Nueva York a raíz del pesimista informe de confianza del consumidor. Las acciones de General Motors Corp. cayeron en 35.62 dólares, 12.5 dólares menos; y las acciones de Chrysler Corp. cayeron en 16.325 dólares, 50 centavos menos.

Sin embargo, el analista John V. Kirman de Kidder, Peabody & Co. indicó que los debiles resultados generales oscurecen un repunte

prometedor en las ventas para consumidores individuales. Las ventas a arrendadoras de autos y grandes flotas corporativas representaron un porcentaje menor de las ventas norteamericanas desde enero en comparación de hace un año, dijo. Esto es positivo ya que los compradores de grandes flotas luchan normalmente con menores precios de los fabricantes de autos en comparación con lo que reciben los consumidores normales.

No obstante, ni Ford ni GM advirtieron mejora de sus ventas de autos nacionales como Honda y Toyota. Ford informó que la demanda para sus autos fabricados a nivel nacional fue casi igual en comparación con el año anterior, aunque la demanda de GM se elevó apenas 3.1%. Chrysler Corp. no forma ventas sobre una base de diez días. La publicación económica automotriz de Ward, informó que las ventas de vehículos totales de Chrysler, bajaron 4.2% a mediados de febrero.

■ Aumentaron en enero las ventas minoristas en EU

Pesóndito la Ford las peores resídas de su historia en 1991

Aty, Washington, 15 de febrero.— Las últimas estadísticas de los minoristas muestran un repunte en las ventas de autos, aunque se espera que la industria automotriz estadounidense para el año pasado, un repunte que se ha observado.

La industria de autos estadounidenses por el momento se encuentra en una situación crítica. Las ventas de autos en Estados Unidos en enero de 1991, según el informe de la industria, fueron de 6.2 millones de unidades, un descenso de 1.5 millones de unidades con respecto a enero de 1990. Este descenso se atribuye a la recesión económica y a la falta de confianza del consumidor. Sin embargo, algunos analistas creen que la industria podría experimentar un repunte en los próximos meses a medida que la economía comienza a mostrar signos de recuperación.

Entre los fabricantes de autos, Ford y GM reportaron un descenso en las ventas de autos nacionales, mientras que Honda y Toyota mostraron un repunte. Ford informó que sus ventas de autos nacionales bajaron 4.2% en comparación con el año anterior, mientras que GM reportó un aumento de 3.1%.

Los fabricantes de autos japoneses, como Honda y Toyota, mostraron un repunte en las ventas de autos en Estados Unidos. Honda informó que sus ventas de autos en Estados Unidos aumentaron 15.7% en comparación con el año anterior, mientras que Toyota reportó un aumento de 23%.

Pérdidas Récord de GM

- ★ Alcanzarán los 6,000 Millones de Dólares
- ★ No es Posible Sustener la Situación Actual
- ★ Inquietud Entre sus Principales Directivos

JOSEPH B. WHITE, de AP-Dow Jones

DETROIT, 24 de febrero.— General Motors Corp. tiene previsto informar hoy una pérdida de casi 6,000 millones de dólares durante 1991, incluyendo un cargo de casi 3,000 millones de dólares por su tercera reducción masiva desde 1986. Por primera vez desde la Gran Depresión, los líderes de la corporación más grande de Estados Unidos tienen temor, informó ayer The Wall Street Journal.

Consideremos la siguiente declaración por parte de Robert T. O'Connell, director financiero de GM: "Ninguna firma, ni siquiera una tan grande como GM, puede sostener la magnitud de la pérdida que experimentamos durante el cuarto trimestre en una base constante". O'Connell dijo lo anterior hace un año, en un discurso pronunciado ante empleados después de que GM perdiera 1,600 millones de dólares durante el cuarto trimestre de 1990. Desde entonces se han experimentado números rojos.

Las pérdidas produjeron que el presidente del consejo, Robert C. Stempel, anunciara el pasado 18 de diciembre que GM va a cerrar 21 fábricas norteamericanas más y desahuciar de 74,000 obreros para 1993. La gran interrogante es la siguiente: ¿Se trata de otra medida en una retirada larga y agonizante, o puede GM recuperarse finalmente?

La respuesta nadie la sabe. Empero, Stempel tiene previsto presentar los detalles sobre cómo se reducirá GM y también señalará la manera en que pretende mejorar de manera específica.

Es probable que nombre a algunas de las plantas. Para finales de semana, los trabajadores de GM en Arlington, Texas e Ypsilanti, Michigan, tal vez se enterarán de cuál de las enormes plantas seguirá fabricando los enormes camiones de tracción trasera de GM. La planta que pueda cerrar o llevar a cabo la producción de un artículo de otra fábrica que cerrará.

Tiene previsto comenzar a consolidar la burocracia norteamericana de GM para eliminar la planificación, compras y personal financiero excesivos. Al final, los tres grupos fabricantes de vehículos de GM más importantes, creados por la reorganización de la firma de 1984, podrían fusionarse.

GM ya presentó una

y negoció medidas para reducir costos. La respuesta del sindicato fue indirecta hasta directamente hostil. La semana pasada, el vicepresidente del sindicato, Stephen P. Yokich, pidió a los trabajadores rechazar la petición general de que tomaran vacaciones durante un cierre de la firma durante julio de este año. GM informó que podría ahorrar hasta 200 millones de dólares si los trabajadores por hora toman vacaciones durante el cierre en lugar de efectuar pagos por desempleo.

Después, el viernes pasado, Yokich amonestó al Sindicato Internacional de Trabajadores de la Electrónica por haber hecho declaraciones sobre los reglamentos de trabajo, y reducciones en salarios y prestaciones para contrataciones a futuro, en un intento por salvar 3,100 empleos en una fábrica de camiones en Moraine, Ohio. El secretario tesoro del sindicato, Ed Fire, manifestó que los funcionarios del GM advirtieron que la fábrica podría cerrar, y los trabajadores del sindicato en Moraine "señalaron que esto es lo que deberían hacer para salvar sus empleos". No obstante, Yokich del sindicato dijo estar "sorprendido" por parte de la medida. El sindicato, manifestó, "no entrará en una guerra de pánico para reducir las normas o pagar".

GM recibe mayor ayuda de reducción de costos de sus proveedores, pero sólo un poco. GM pidió a los proveedores reducir sus precios 3% este año, y cambió de la promesa de que los ingenieros de General Motors trabajarían con los proveedores para reducir los costos de componentes mediante mejores diseños. Hasta ahora, los proveedores colocaron 1,000 millones de dólares en propuestas, señaló el vicepresidente de GM Donald Pais. No obstante, Pais indicó que GM obtuvo apenas hasta ahora 150 millones de dólares en ahorros hasta ahora.

Los directivos de GM tienen ciertos motivos de optimismo. Desde el pasado junio, los inversionistas obtuvieron casi 4,000 millones de dólares en nuevas acciones preferenciales de GM y otros valores. Esto podría aplazar ciertas reducciones costosas en las clasificaciones principales sobre aproximadamente 20,000 millones de documentos comerciales de GM. Las ventas de autos se elevan ligeramente. Además, ciertos nuevos autos de lujo de GM se venden bien y reciben revisiones positivas.

Una mayor cantidad de los líderes de GM insisten en los métodos eficientes y "magros" de producción. En la planta de armado de GM en Lansing, Mich., los gerentes se valen de gráficas para analizar cada tarea en la línea de armado y determinar la manera de reducir medidas desgastadas y el movimiento fuera de un empleo. Esta idea es consecuencia de la empresa conjunta de GM con Toyota Motor Corp de Japón.

No obstante, estas mejoras se presentan lentamente. Requerirá a GM y al sindicato cinco años para convertir sobre una estrategia cooperativa para disminuir aceleradamente el evangelio de una producción magra. A principios de este mes, la organización conjunta entre el sindicato y la red de calidad de GM comenzó a determinar hasta qué nivel las plantas norteamericanas de GM se encuentran en la adopción de programas de producción cooperativos y magros. "Hay sectores de excelencia en la corporación", dijo Thomas Weekley, el representante de tiempo completo de la Red de Calidad del sindicato.

No obstante, los sectores de excelencia no son suficientes para una compañía de 5,200 millones de dólares

en el año que terminó el 30 de septiembre de 1991. Es como entregar "más de 1,000 dólares en la cajuela de cada auto que vende GM", dijo un vicepresidente de GM "Algo tiene que cambiar".

Hasta que así ocurra, Stempel juega las cartas que puede. El mes pasado, abandonó la posición tradicional de libro cerrado de GM y se unió al presidente de Ford Motor, Harold A. Posing y el presidente de Chrysler Corp., Lee A. Iacocca para solicitar a los fabricantes japoneses de autos reducir su avance en Estados Unidos.

El resultado es que Toyota anunció planes este mes para elevar precios sobre modelos norteamericanos. Además, el gobierno de Japón tiene previsto ordenar recortes en las entregas de vehículos a Estados Unidos en algunas semanas.

GM actual aceleradamente para aprovechar la ventaja de estas medidas al reducir descuentos sobre varios modelos que se producen masivamente y elevar los precios sobre su línea de Saturno de subcompactos que abaratan las importaciones.

Los incrementos de precios propiciarán un impulso a corto plazo para GM. No obstante, GM presenta defectos competitivos fundamentales que requerirán de años para resolverse. Por ejemplo, ninguno de los autos familiares de tamaño mediano de GM, como el Pontiac Grand Prix o el Chevrolet Lumina, cuenta con una buena oferta para producción. En contraste, cada competidor importante en este segmento del mercado cuenta con una. No obstante, debido a sus costos efectivos, GM retrasó el rediseño de sus modelos de mediano tamaño hasta mediados de los años noventa.

Frente a esta situación, Stempel se muestra reacio a prometer resultados rápidos a partir de sus planes de reorganización que se reducen. Dijo en una conferencia en la Feria del Auto en Chicago a principios de este mes: "Assumimos un enfoque a largo plazo para que GM sea magro y viable".

II.3. CANADA.

II.3.1. Análisis.

En las últimas dos décadas, Canadá resultó ser el principal foco de atención para los empresarios extranjeros; por su posición estratégica respecto a EE.UU., el AutoPact (Acuerdo Comercial de Productos Automotrices, 1965) y más recientemente el FTA (Tratado de Libre Comercio Canadá- EE.UU.). Pero, el estancamiento en el desarrollo industrial y la elevación de los costos ha hecho que los inversionistas miren hacia otras latitudes.

La industria automotriz en éste país cuenta con una mano de obra más barata que en EE.UU., y debido al acuerdo comercial con EE.UU. (AutoPact), varias compañías japonesas instalaron en Canadá sus plantas con el fin de disminuir sus costos. Por ello, Canadá se convirtió en el segundo proveedor de autos de EE.UU. con un 37% sólo atrás de Japón que tiene el 40%. Al contrario, el 69% del total de autos importados por Canadá provienen de EE.UU. Del total que EE.UU. importa de autopartes, Japón aporta el 38%; Canadá el 28% y México 13%. Lo más importante es que Canadá dirige el 68% del total de sus exportaciones a EE.UU.

Comienzan entonces a crearse dos grandes grupos de empresas, las transnacionales, que se mantienen a niveles internacionales porque cuentan con el apoyo tecnológico y científico de sus filiales, por lo

que producen productos con alto valor agregado; y las empresas restantes que en general son obsoletas y sus productos son de bajo valor agregado. El principal origen de esta desigualdad es porque la mayoría de las empresas del segundo grupo al no cumplir con los requisitos del AutoPact en 1965, quedaron excluidas de los beneficios del mismo y no se desarrollaron. Además de que no tuvieron la capacidad de innovar productos y nunca se preocuparon por buscar mercados de exportación. Los cambios cada vez más rápidos en el diseño de vehículos ha creado nuevas generaciones de productos y ha vuelto al mismo tiempo a otros obsoletos.

Por otro lado, todas las ensambladoras de autos son trasnacionales y en general sus sistemas de producción, nivel tecnológico y costos de producción son equiparables a los de EE.UU. Pero el factor costos laborales en Canadá son mayores y tienen una tendencia a seguir creciendo, cosa que ha preocupado fuertemente a las armadoras.

Sin embargo, pese al FTA, EE.UU. aplicó tarifas arancelarias a los autos japoneses provenientes de Canadá, porque según auditorías de EE.UU. estos no cumplen con la regla de origen del 50%. Otros problemas de impuestos los sufre también la madera. Todo esto ha motivado disputas entre los dos países, y lo peor para Canadá es que las armadoras asiáticas disminuyeron sus expectativas de inversión. Por lo anterior, tanto empresas de autopartes como armadoras han vuelto su atención hacia México por sus perspectivas ante el TLC.

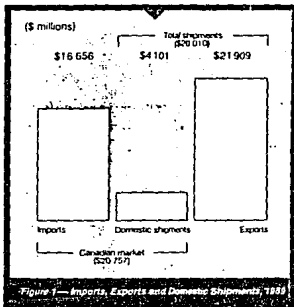
Por lo tanto, es de vital importancia para Canadá no verse relevada por la industria mexicana, que para iniciar se hace más atractiva por sus bajos salarios. La industria canadiense necesita de grandes inversiones para modernizarse, abatir costos de producción y lograr mayor equidad en sus relaciones comerciales.

II.3.2. Propuestas.

1. Aprovechar el marco del TLC para renegociar su acuerdo con EE.UU., estableciendo reglas clara y metodologías justas para la resolución de controversias entre los tres países.
2. Negociar una apertura inmediata de fronteras mexicanas con el fin de evitar que las empresas mexicanas tengan tiempo para volverse competitivas.
3. Establecer reglas de origen altas. Con esto se desalientan las inversiones europeas y asiáticas en México, y entonces se dirigirían a Canadá.
4. La principal desventaja con México es su mayor costo de mano de obra, sin embargo Canadá posee mejor infraestructura, y deberá aprovecharla con la mejora de sus sistemas de distribución y abastecimiento, de tal forma que compense los costos laborales.
5. Canadá cuenta con mayor mano de obra calificada que México, por lo tanto la industria debe concentrar sus esfuerzos en productos con alto valor agregado, cuyo proceso productivo no necesite de intensa mano de obra y que requiera que ésta sea calificada.

II.3.3. Información.

En general, la industria automotriz en Canadá incluye las manufacturas de automotores (autos, camiones, autobuses y vehículos especiales), las autopartes, llantas y estructuras que son usadas como equipo original en el ensamblado de vehículos nuevos, así como las refacciones y accesorios. La mayor parte de la industria está limitada a operar en un sólo mercado el cual comprende a Canadá y EE.UU.



Las actividades automotrices en 1989 generaron casi el 15% del total de las ventas de productos manufacturados en Canadá. Ellas totalizaron 32.5% de todas las exportaciones de materiales y productos finales fabricados. En 1989, las ventas automotrices estuvieron compuestas de 28.1 mmdd en el ensamblado de autos, camiones y autobuses; 14.7 mmdd en autopartes; 1.9 mmdd en vehículos especiales; y alrededor de 1.5 mmdd en

llantas y estructuras. En el mismo año, la industria empleó 185,200 personas, de las cuales, 55,500 fueron absorbidas en el ensamble de automóviles, camiones y autobuses; 96,500 en autopartes; 22,700 en vehículos especiales; y casi 10,500 en manufactura de llantas y estructuras.

Automóviles.

La industria de vehículos ligeros canadiense comprende compañías que producen autos, camiones ligeros (camionetas) y vans abajo de 4.5 ton de peso. En 1989, el total de las ventas de vehículos canadienses registró 1.9 mill de unidades, de las cuales 97% representó vehículos ligeros. Este total representó cerca del 15% de los 12.8 mill de vehículos ligeros producidos en Norteamérica durante 1989.

La producción de vehículos ligeros es dominada por las subsidiarias controladas completamente por las Tres Grandes de EE.UU. Estas firmas acumularon el 92% de la producción de vehículos ligeros canadienses en 1989. Hay 4 ensambladoras propiedad de asiáticos: Honda, Toyota, Hyundai y; Cami, la más reciente coinversión entre GM y Suzuki. Esas plantas junto con Volvo, la cual ha operado una pequeña instalación en Halifax desde 1962, acumularon el restante 8%.

La estructura, la propiedad y la orientación exportadora de las ensambladoras tradicionales en Canadá refleja el desarrollo de la industria bajo el Acuerdo Comercial de Productos Automotrices EE.UU.-Canadá (AutoPact) implementado en 1965. Con el AutoPact se logra acceso libre de arancel al comercio entre los dos países para la importación de vehículos automotores (automóviles, camiones y autobuses), y autopartes para vehículos nuevos, siempre y cuando se cumpla con ciertos requisitos. Se excluyen vehículos usados y de tipo especial, llantas y cámaras, baterías, refacciones y maquinaria destinada a la producción de automóviles y autopartes. Como consecuencia del AutoPact,

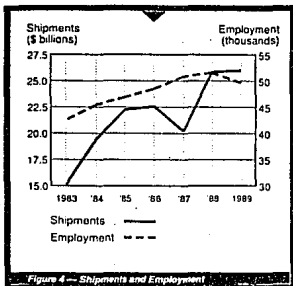
sólo una pequeña porción de la producción de una instalación cualquiera permanece en Canadá. Sin embargo las instalaciones canadienses están fuertemente restringidas al ensamble y venta de vehículos. Esta situación ha dado un bajo nivel de investigación y desarrollo en el país.

A la firma del FTA, empresa que no cumplió con los requisitos del AutoPact no podrá gozar de sus beneficios. Entonces un productor canadiense miembro del AutoPact (en 1991 fueron 194) puede importar productos automotrices de cualquier país sin pagar arancel. De no pertenecer al AutoPact, sólo podrá importar esos productos de EE.UU., con los beneficios que le otorgue el FTA, respetando claro las reglas de origen correspondientes. Por su parte, un productor estadounidense puede recibir el trato preferencial del FTA sólo cuando importe de Canadá y cumpla a la vez con las reglas de origen señaladas.

La industria esta altamente concentrada en Ontario, la cual produce cerca del 90% del valor total anual de las ventas de vehículos ligeros.

El sindicato de trabajadores automotrices de EE.UU. (UAW) en Canadá está representado por la Canadian Auto Worker, la cual ha operado separadamente de la matriz en EE.UU. desde 1985.

Las influencias mundiales de la crisis de precios en los energéticos en los 70's, y la más reciente globalización, ha dado forma al mercado y a la industria de vehículos ligeros. Estos factores han forzado a las



Tres Grandes a emprender mayores ajustes, moviendo a la industria hasta hace poco caracterizada por un enfoque doméstico y una estabilidad relativa, hacia una alta competitividad y a una orientación internacional. La principal característica de estos ajustes ha sido la masiva introducción de un nuevo rango de productos, procesos de manufactura flexibles y la implementación de

estrategias mirando hacia afuera de las mismas compañías tales como coinversiones, convenios de mercadotecnia ; intercambio tecnológico con sus proveedores para mejorar su competitividad. El resultado es una actual y fundamental realimentación en la relación proveedor-ensamblador.

La penetración de vehículos ligeros importados por Canadá fue de 27% en 1989. Durante el mismo año, las ensambladoras norteamericanas habían vuelto a obtener beneficios y habían fortalecido el desenvolvimiento de sus productos. Sin embargo, los estándares de competitividad se mueven rápidamente demandando continuas mejoras en el diseño y desenvolvimiento de los productos.

Las Tres Grandes reportan que el total de sus inversiones en Canadá desde el inicio de los 80's ha superado los 8 mmd. El desenvolvimiento financiero de las Tres Grandes en Canadá refleja la fuerza del mercado

para sus productos debido a variables como mezcla de productos, reducción de costos en las líneas de producción, renovación de plantas, mejores relaciones laborales, seguridad en el suministro de materiales y partes, así como por los incentivos de ventas. Las ensambladoras asiáticas han invertido aproximadamente 6.6 mmd en ensambladoras para EE.UU. y Canadá, de los cuales 23% ha sido gastado en Canadá.

En general, los sistemas de producción, los costos de producción, el nivel tecnológico y la productividad canadienses se comparan favorablemente con las instalaciones semejantes en EE.UU., pero son los costos laborales la principal diferencia, siendo mayores en Canadá.

Las manufactureras japonesas liderean en velocidad en el desarrollo de productos, requiriendo aproximadamente de 3 a 4 años en el desarrollo de nuevos modelos, mientras las Tres Grandes han recientemente disminuido su promedio a cinco años.

Desde 1985, los japoneses han disminuido sus márgenes de utilidad sobre las ventas en el mercado de norteamérica. Sin embargo, la industria japonesa ha sido capaz de adaptarse por medio de la aplicación de medidas de recorte de costos y aumentado sus precios, con poco o ningún daño al desenvolvimiento de su mercado.

Bajo el FTA, vehículos y autopartes exportadas a EE.UU. deben contener 50% de contenido norteamericano para ser comercializado libre de aranceles. Esta regla es más restrictiva que el AutoPact, inicialmente

porque sólo los costos de producción pueden ser incluidos como contenido en el FTA, así, no puede ser incluida la diferencia entre el precio de venta y el costo de producción. Consecuentemente, la nueva regla requiere el uso de 30% más partes de norteamérica que en el AutoPact.

Bajo el FTA, las tarifas bilaterales en vehículos y autopartes de equipo original (no refacciones) están siendo gradualmente eliminadas en diez anualidades iguales y, los accesorios y refacciones en cinco anualidades, habiendo empezado el primero de enero de 1989. Canadá también ha acordado eliminar gradualmente la prohibición sobre la importación desde EE.UU. de vehículos usados en cinco etapas anuales iguales.

A pesar que Japón no tiene aranceles sobre vehículos, las políticas de impuestos internos, varias prácticas de distribución y factores culturales, restringen el acceso a dicho país. Mientras las manufactureras europeas y norteamericanas han incrementado sus exportaciones a Japón, su participación en el mismo permanece abajo del 5%.

En los últimos años, las exportaciones automotrices mexicanas han crecido significativamente, haciendo a México el tercer abastecedor de EE.UU., después de Japón y Canadá. La competencia en el mercado de EE.UU. va a incrementarse, así como la diversificación de la industria mexicana y la mejora en su posición competitiva, sin tomar en cuenta

las consecuencias del TLC.

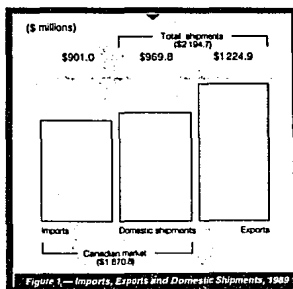
El mayor cambio para la industria es la necesidad de invertir fuertemente en el desarrollo de nuevos productos, acorde a las nuevas imposiciones de protección al ambiente. Resalta entonces la importancia de las diferencias entre las regulaciones de EE.UU. y las de Canadá.

A la luz de la situación descrita, los puntos críticos para la industria canadiense se centran en continuar las inversiones para mantenerla moderna y expandirla, en la introducción de prácticas laborales encaminadas a mejorar la productividad y a la capacidad de sostener los altos niveles de productividad.

Autopartes.

La industria de autopartes manufactura componentes usados para reparar, decorar o aumentar el desenvolvimiento de los vehículos. La mayoría de los productos son sistemas de aire acondicionado, sistemas eléctricos, filtros, sistemas de combustión, productos para la seguridad, partes del motor, chasis, productos para la suspensión y accesorios.

El valor total de la producción en la industria de autopartes en 1989 fue de 2,194.7 mdd. Se empleó a 10,000 personas. Las exportaciones totales acumularon 1,224.9 mdd en 1989, mientras que las importaciones totales fueron de 901 mdd. El mercado de refacciones acumuló cerca del 15% del total de la producción de autopartes en Canadá. El restante 85% (en valor) es ensamblado en vehículos nuevos suministrado por la



industria de autopartes de equipo original (OE).

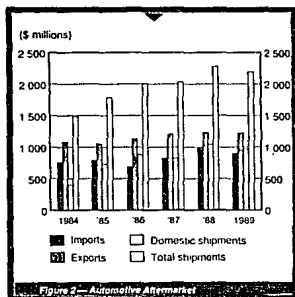
Mientras los productos de OE y refacciones son similares, la mezcla de productos, volúmenes y canales de distribución difieren considerablemente. Los productores de refacciones manufacturan una amplia variedad de partes para cubrir un rango de modelos

viejos y del año, las cuales venden a mayoristas y minoristas. Los productores de OE en contraste, manufacturan un limitado número de partes en gran volumen para las automotrices y con un puñado de grandes distribuidores.

Un estimado de 189 compañías, cada una teniendo ventas sobre 1 mdd, muestra que producen sólo refacciones de fácil elaboración. Partes complejas requieren acceso a tecnología suministrada por las ensambladoras, por lo que los productores de OE y las ensambladoras dominan la producción de esas autopartes. De las 189 firmas de refacciones anteriores, sólo cerca del 10% está localizado fuera de Ontario y Quebec.

En general, compañías con ventas anuales abajo de 5 mdd tienden a ser de propietarios canadienses, y las más grandes de extranjeros. En 1989, el valor de las ventas a automotrices se estimó por abajo de 2,000 mdd,

mientras las ventas al menudeo de refacciones y accesorios fue estimado en 4.1 mdd. Del total de las ventas al menudeo, aproximadamente 47% fueron hechas por estaciones de servicio; 28% por distribuidores de autos; 10% por distribuidores minoristas; 10% por garages; y 5% por distribuidores de autos usados. El empleo en todos los aspectos de las refacciones, tanto en mayoristas como en minoristas ha sido estimado en 250,000 empleos. Los distribuidores de autos emplean aproximadamente 100 mil personas adicionales en áreas de reparación y mantenimiento.

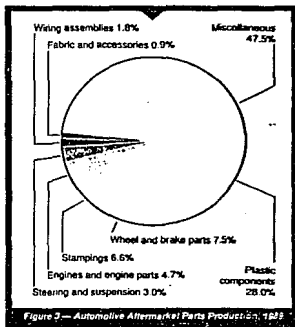


Dentro del sector de refacciones hay poca orientación a la exportación, cerca del 60% de su producción, en comparación con el 80% de los productores de OE. Una razón adicional a la poca orientación a la exportación de los productores de refacciones es la complejidad para penetrar los múltiples estratos y fragmentados canales de distribución en EE.UU., y en el caso de los OE la continua demanda de mejorar su competitividad por parte de las ensambladoras.

El desenvolvimiento a finales de los 80's en las autopartes ha sido fuerte, con incrementos en las ventas domésticas de 402 mdd en 1984 a 969.8 mdd en 1989. Las inversiones totales en el sector (OE y refacciones) se incrementaron de 171 mdd en 1984 a 584 mdd en 1989. Las

exportaciones a EE.UU. han crecido de 500 mdd en 1981 a 1.2 mdd en 1989. Las importaciones desde EE.UU. crecieron muy poco, de 759 mdd en 1984 a 901 mdd en 1989.

El desenvolvimiento en el mercado de refacciones está en función del número, modelo, edad de vehículos en operación, distancias manejadas, del índice de durabilidad de las partes, del incremento en la calidad de los vehículos, y del índice de choques. Esas variables no afectan a los fabricantes de OE porque dependen enteramente del éxito de las ensambladoras de autos nuevos.



Los márgenes de utilidad tienden a ser más altos en las refacciones que en OE, dependiendo de la etapa en el ciclo de la demanda; pero en las refacciones los volúmenes de producción son más bajos y, los inventarios y costos de distribución más altos.

La fuerza de la industria de autopartes canadiense varía considerablemente dependiendo del área. Es más fuerte en los subsectores que producen equipo de seguridad, chasis, equipo de suspensión; y es débil en partes de combustión y gasolina así como en subsectores eléctricos. El subsector de accesorios muestra un gran potencial para incrementar exportaciones.

Las mayores debilidades en la industria de refacciones son la poca orientación a la exportación, escasez de grandes firmas integradas, y un bajo nivel en el desarrollo de productos, debido mayormente a que están excluidos del AutoPact.

Con una limitada capacidad para la innovación de productos y pocos recursos para mercadotecnia, muchas firmas canadienses de refacciones no han mirado a Norteamérica como un mercado integrado y han dejado ir muchas oportunidades de exportar. Los cambios revolucionarios en el diseño de vehículos ha introducido nuevas generaciones de productos y han hecho a otros obsoletos. Las firmas canadienses también han sido lentas para modernizar sus instalaciones, dejando dominada a la producción por tecnologías de los 50's a los 70's. Desde mediados de 1989, aproximadamente 30 compañías han cerrado sus instalaciones y han consolidado operaciones de fabricación en EE.UU. o en otro lugar fuera de Canadá.

La aplicación de tecnología al proceso es mucho más avanzada que la tecnología del producto. Dada la necesidad de producir una amplia variedad de productos, la industria de refacciones podría usar técnicas de manufactura flexible controladas por computadora, ya que son pocas las corridas, con bajos volúmenes y muchos cambios de diseño.

Son cuatro los mayores cambios estructurales que afectan a la industria de autopartes: la crisis de las Tres Grandes en EE.UU.; los rápidos cambios en tecnología; el incremento en la calidad de los componentes;

y el aumento en la demanda del consumidor para servicio, haciendo necesario un cambio en los modelos de distribución. Otro factor que pronto tendrá un serio impacto es el relacionado con las normas de seguridad y de protección al medio ambiente.

El mercado de EE.UU. representa oportunidades importantes para los productores canadienses. Los productores que no afronten la globalización perderán poco a poco su participación en el mercado, principalmente carburadores, bujías, juntas universales.

Tomado de: *Industry Profile, Light Motor Vehicles; Automotive Aftermarket Parts.*

Canadá, Principal Víctima de la Oleada Proteccionista de EU

Fricciones, Pese al Acuerdo Comercial

★ Aplica Barreras a Pescado, Carne, Cerveza, Automóviles y Madera
★ La Recesión en la Industria de la Construcción Provoca más Pugnas
★ Llegará a los "Páneos Binacionales" el Debate Sobre los Impuestos

GORDON RITCHIE, de AP-Dow Jones

NUEVA YORK, 8 de marzo.— Soliciten a cualquier norteamericano que identifique a la nación extranjera ahora involucrada en la disputa comercial más fiera con Estados Unidos, y la mayoría seguramente nombraría a Japón. De hecho, sin embargo, es Canadá —el socio comercial más grande de Norteamérica— el que ha sido la principal víctima de la reciente oleada de proteccionismo estadounidense.

A pesar del Acuerdo de Libre Comercio de 1988 entre las dos naciones, en el último año ha habido disputas que involucran pescado y langosta, carne y cerveza, automóviles y madera contrachapada, entre otros productos. Esta semana, el Departamento de Comercio estipuló que los Honda fabricados en Canadá no califican para la entrada libre de impuestos a Estados Unidos debido, en gran parte a que decidió que un bloque de motor hecho de aluminio estadounidense, diseñado, conformado, instrumentado y terminado en Anna, Ohio, no representaba contenido "norteamericano".

Y ahora, las dos naciones están luchando en lo que es la disputa potencialmente más explosiva hasta ahora, las exportaciones canadienses de madera blanda a Estados Unidos. Actualmente, el Departamento de Comercio está programado para anunciar su determinación preliminar sobre la posibilidad o no de que la madera blanda canadiense sean "subsidiada", y, por tanto, potencialmente sujeta a compensar los impuestos cuando sea exportada a Estados Unidos.

Las exportaciones de madera blanda se convirtieron en un problema importante en 1986, cuando el Departamento de Comercio de Estados Unidos declaró que las

importaciones de Canadá se beneficiaban de manera inequitativa de los cargos relativamente bajos para la madera clásica, impuestos por los gobiernos provinciales canadienses, quienes, bajo la Constitución de Canadá, eran propietarios de los bosques canadienses.

La disputa fue arreglada por un Memorandum de Entendimiento que instaba a Canadá a aplicar un impuesto de 19%, sobre las exportaciones de madera blanda a menos que los gobiernos provinciales introdujeran cargos más altos para el uso de los recursos madereros. Desde 1986, las principales provincias productoras de madera blanda, British Columbia y Quebec,

SIGUE EN LA PAGINA DOCI

Las Regulaciones Como Barreras Económicas

GEORGE MELLOAN,
de AP-Dow Jones

NUEVA YORK, 8 de marzo.— Los senadores Tom Harkin (demócrata por Iowa) y Bob Kerrey (demócrata por Nebraska) han estado avanzando por la vía de la campaña quejándose acerca del daño infligido a los trabajadores norteamericanos por las "desleales" prácticas comerciales de Japón. De hecho, los costos para los trabajadores estadounidenses a partir de las prácticas comerciales desleales en el extranjero palidecen al lado de los costos infligidos por el Congreso.

No hay forma de medir con precisión el efecto de las prácticas comerciales "desleales" sobre los empleados estadounidenses

SIGUE EN LA PAGINA DIECISIETE

Canadá, Principal Víctima de la

han introducido cargos considerablemente más altos, y los impuestos de exportación recaudados bajaron en una pequeña fracción del valor de la madera enviada al sur.

Como consecuencia de estos cargos más elevados, el creciente valor del dólar canadiense y el declinante mercado de la vivienda en Estados Unidos, los embar-

ques de madera canadiense bajaron drásticamente. La participación de mercado de Canadá ha descendido en casi un 20% a partir de 37% en 1987. El gobierno canadiense concluyó que cualquiera haya sido la situación en 1986, las exportaciones de madera blanda demostrablemente ya no pueden subsidiarse, y, con una participación de mercado que se contrae, ya no perjudican a los productores norteamericanos.

El pasado mes de octubre, después de dar aviso de manera adecuada y legal, Canadá dio fin al Memorandum de Entendimiento. Con un año electoral que inicia en Estados Unidos, y con socios comerciales extranjeros, fáciles chivos expiatorios para la recesión estadounidense, quizás no fue realista esperar una respuesta ra-

pididos bajo el acuerdo de libre comercio.

La otra única ocasión en la que estos páneces fueron requeridos para examinar un importante caso de impuestos compensatorios —un caso que involucró importaciones de cerdo de Canadá— los expertos canadienses y norteamericanos que discutieron el asunto, presentaron las determinaciones del Departamento de Comercio y de la Comisión de Comercio Internacional mediante decisiones unánimes en cada renglón. Canadá confía que lo mismo sucederá en el asunto de la madera blanda.

Al tener obviamente este resultado, importantes

funcionarios de la administración han insinuado que Estados Unidos puede rechazar la decisión de los páneces binacionales —o quizás incluso se negue a permitir que el caso sea presentado ante ellos. Esto sería equivalente a la anulación del Acuerdo de Libre Comercio.

Deberá recordarse que el Acuerdo de Libre Comercio fue bastante polémico en Canadá. De hecho, casi derribó al gobierno del primer ministro Brian Mulroney. Una feroz lucha electoral dio por resultado una victoria estrecha para la convicción de que Canadá podría hacer negocios honestos con Estados Unidos y que Norteamérica

por tanto, el caso que juzgarla.

Aún no satisfecha, la administración invocó las disposiciones draconianas de la Sección 301 del Acta de Comercio Omnibus de 1988 —a menudo impresa pero nunca usada contra Japón ni contra Europa— para imponer obligaciones adicionales sobre la madera canadiense, incluso antes de que cualesquier determinaciones preliminares de infracción o subsidio fueran hechas. Esta medida claramente viola las obligaciones norteamericanas bajo el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio y el Acuerdo de Libre Comercio.

En un ejemplo adicional del tipo de tratamiento que ha sorprendido a los amigos canadienses de Norteamérica, el Departamento de Comercio rechazó contundentemente considerar

cumplir con sus obligaciones internacionales.

Las recientes acciones comerciales norteamericanas —paritariamente en el caso de la madera— han planteado dudas respecto de la voluntad de Estados Unidos de cumplir con sus compromisos, y han provocado una creciente oleada de críticas por parte del gobierno canadiense, la industria y los líderes laborales. La crítica más fuerte ha provenido de aquellos que más sólidamente apoyaron el Acuerdo de Libre Comercio. Actualmente, sólo uno de cada cuatro canadienses cree que el Acuerdo de Libre Comercio ha funcionado. Si Estados Unidos no está dispues-

to a jugar según las reglas establecidas bajo el acuerdo, incluso este apoyo limitado probablemente se evaporará.

Hay mucho más que madera en juego en la disputa

sobre este renglón. El gobierno de Bush debe respetar las obligaciones de Norteamérica contraídas bajo el Acuerdo de Libre Comercio al escuchar a la industria canadiense de

manera imparcial y cumplir según los resultados de la revisión de páneces binacionales. Los canadienses pueden más. No aceptarán menos.

(Gordon Ritchie, ex em-

323 de las 334 solicitudes de rutina para exclusiones de impuestos, presentadas por compañías canadienses no vinculadas con programa alguno que está siendo investigado en el caso de la madera blanda. El Departamento de Comercio informó que no tenía el tiempo o los recursos para considerar las solicitudes.

En el clima político altamente cargado de este año, requerirán de valor el Departamento de Comercio y la Comisión de Comercio Internacional para decidir a favor de los intereses canadienses. Si los dos organismos legislan en contra de Canadá, el asunto será presentado ante los páneces binacionales esta-

to a jugar según las reglas establecidas bajo el acuerdo, incluso este apoyo limitado probablemente se evaporará.

Hay mucho más que madera en juego en la disputa

Pugna Canadá por Mercados Seguros Para su Producción Automotriz

Javier Rodríguez Gómez / segunda y última parte

Presionados por el tiempo, una vez que se ha comprometido un borrador del TLC libre de corchetes para finales de febrero, los negociadores mexicanos de la mesa automotriz enfrentan las exigencias de sus contrapartes estadounidenses que tienen en sus manos una industria automotriz deficitaria en casi 50 mil millones de dólares en 1989, y severa reducción de su producción con cientos de miles de despedidos el año pasado.

De acuerdo con el presidente de la Chrysler Corporation de Estados Unidos, Robert A. Lutz, en un texto reproducido en la última edición de la revista Finanzas, del IMEF, en la última década Estados Unidos acumuló un déficit comercial de 900 mil

millones de dólares, y 40 por ciento es con Japón; tres cuartas partes del déficit con aquella nación oriental tienen su origen en el intercambio comercial de automotores.

En este ámbito, Canadá pugna por una zona de libre comercio de automotores para América del Norte que le asegure ventas con cualesquiera de sus eventuales socios comerciales, a fin de mantener su industria pujante.

La confrontación principal está entre México y Estados Unidos. Nuestro país se debate entre sus deseos de consolidar una industria moderna con expectativas para sostener sus crecientes ritmos de producción y exportaciones aseguradas, y la disyuntiva de cerrar las puertas a inversiones

de terceros países que podrían huscarlo como trampolín para llegar al mercado estadounidense, en virtud de los candados que el vecino del norte busca colocar a la industria después de su experiencia dolorosa en materia automotriz, resultado del Acuerdo de Libre Comercio firmado con Canadá.

En 1989, el déficit comercial estadounidense en esta materia ascendió a 30 mil millones de dólares con Japón; 11 mil millones con Canadá; 6 mil millones con Alemania; 2 mil millones con Corea, y 500 millones de dólares con México.

Una puerta para revertir parte de este desbalance está en asegurarse ventas a nuestro país, sólo que la industria estadou-

nidense ahora se topa con el Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz, emitido en 1989 y que establece como requisito para importar automóviles, que las empresas armadoras tengan exportaciones de dos a uno este año y el siguiente y de 1.75 a uno a partir de 1994.

Los negociadores estadounidenses están empeñados en eliminar o reducir estas proporciones, pero también en aumentar el porcentaje del contenido nacional, a fin de que sean las armadoras nacionales, subsidiarias de las grandes del norte, las que se mantengan en el mercado y no las advenedizas de Japón o Alemania que podrían encontrar en México el sitio ideal para asestar la puntilla a General Motors, Ford y Chrysler.

Tema de Conflicto, Plazo Para Liberar el Mercado

Otro tema de conflicto está en la determinación de los plazos para llegar a la liberación del mercado de automotores y la fijación de los niveles arancelarios. Mientras más largos sean, la industria nacional, en particular la de autopartes, tendrá tiempo para fortalecerse ante la competencia que vendrá y prepararse para aumentar su participación en el doble mercado del norte.

Actualmente, Estados Unidos adquiere en Japón 40 por ciento de los vehículos que importa, 37 por ciento de Canadá y 4 por ciento de nuestro país. En autopartes, el vecino del norte compra 38 por ciento en el mercado japonés, 28 por ciento en Canadá, y 13 por ciento en México.

Canadá, por su parte, tiene en Estados

Unidos el abastecedor de 69 por ciento de los autos que importa y sólo compra 1 por ciento a México; el restante 30 por ciento corresponde a importaciones del resto del mundo. En cuanto a autopartes, Canadá satisface sus importaciones prácticamente en su vecino del sur, al que le compra 82 por ciento; a México 4 por ciento y el resto a otras naciones.

La industria automotriz y de autopartes se ha convertido en una de las principales arrastradoras de las economías de los países involucrados en el TLC, y puede ser uno de los puntales para el desarrollo mexicano. Lutz menciona que hasta antes de la última recesión estadounidense, el comercio del automóvil entre Estados Unidos y Canadá alcanzaba los 50 mil millones de dólares, lo que ofrece una idea de lo que puede ocurrir con nuestro país.

Sin embargo, en estas expectativas aparece el ogro encamado en los japoneses, quienes han sabido butlar las normas de origen impuestas en el Acuerdo de Libre Comercio entre las dos naciones del norte para seguir penetrando a Estados Unidos.

Lutz cita al senador por Texas Lloyd Bentsen, partidario decidido del TLC, quien dijo: "Nada ocasionará mayores perjuicios que la evidencia de que las fábricas mexicanas se estén utilizando como plataformas de lanzamiento, como una especie de trampolín para que las mercancías extranjeras entren en Estados Unidos sin pagar los correspondientes derechos aduanales".

Y el presidente de la Chrysler teme que algo así pueda ocurrir si no se ponen rígidos candados al comercio de automotores a la hora de afianzar el texto correspondiente dentro del tratado trilateral de libre comercio.

III. INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS.

III.1. MEXICO.

III.1.1. Análisis.

La división de alimentos y bebidas es uno de los componentes del sector manufacturero de más influencia y participación en el conjunto de las actividades económicas. Destaca sobre todo como la gran impulsora de las actividades primarias, en especial de sectores como agricultura, ganadería y pesca, por ser estos sus principales proveedores de materias primas.

Se encuentran registrados un poco más de 25,000 establecimientos dedicados al procesamiento de alimentos y bebidas, los cuales representan una quinta parte de las unidades fabriles de la industria manufacturera. La estructura de la industria de alimentos y bebidas de México esta conformada de la siguiente forma: el 83.8% son microindustrias, el 12.4% pequeñas, el 2.2% medianas, y sólo el 1.6% son grandes.

La producción de alimentos se encuentra localizada en los grandes centros urbanos ó cerca de ellos. El 49% del valor de la producción alimentaria mexicana esta localizada en la Cd. de México, en el Edo. de México, en Jalisco (Guadalajara), y en Nuevo León (Monterrey). Esta concentración es debida a que en dichas ciudades se encuentra gran parte del mercado de dicha industria; además, de considerar que los

productos alimenticios son perecederos y su rápida distribución hacia el consumidor es fundamental para las industrias de alimentos y bebidas.

La industria de alimentos y bebidas es una de las más importantes generadoras de empleo, al participar con cerca del 17% del personal ocupado en la industria manufacturera. Además de participar en los últimos 10 años con una aportación de cerca del 25% del Producto Interno Bruto (PIB) de México.

Las exportaciones de ésta industria han tenido una desaceleración desde hace tres años, debido principalmente a la baja calidad de los productos nacionales, y a la abundancia de oferentes en los mercados internacionales. En 1990, las exportaciones apenas representaron el 40.9% de las importaciones realizadas, el nivel más bajo de toda la década, debido principalmente a la entrada de varios alimentos de importación a menor costo y a la gran demanda de algunos productos, la cual no fue satisfecha por los productores mexicanos. En 1991, el valor total de las importaciones de México fue de 2,583.7 mdd, 3.6% menos que en 1990. A pesar, de la disminución en las importaciones, nos encontramos lejos de lograr la autosuficiencia alimenticia.

La dependencia alimenticia de productos manufacturados que enfrenta nuestro país se centra básicamente en la importación de: carnes frescas, aceites y grasas animales y vegetales, alimentos procesados, y leche en polvo. Por otro lado, existen productos nacionales que

mantienen su presencia en mercados internacionales, como son: camarón congelado, cerveza, abulón en conserva, legumbres y frutas procesadas y en conserva, jugo de tomate y tequila.

Con los datos mencionados anteriormente, se puede observar que casi el 85% de la industria de alimentos y bebidas de México es microindustria, la cual enfrentará el reto de la apertura comercial, en la corre un alto riesgo de desaparición, ya que no es competitiva en los mercados internacionales.

Las principales debilidades con que cuenta la industria de alimentos mexicana, respecto a las industrias de EE.UU. y Canadá son: las producciones actuales no alcanzan a satisfacer la demanda total que genera el país (Autosuficiencia); falta de modernización tecnológica; falta de financiamientos adecuados por parte de las instituciones de crédito; bajo nivel de calidad de sus productos; y la deficiente infraestructura de distribución y comercialización de productos.

Otro problema que ha enfrentado la industria de alimentos es el control de precios, a varios productos alimenticios, lo que implica rigidez para realizar los ajustes necesarios por parte de las industrias.

Los factores mencionados anteriormente no han permitido el crecimiento y desarrollo de la industria de alimentos de México, la cual enfrentará el reto de la apertura comercial y competirá con las industrias de alimentos de EE.UU. y Canadá, las cuales están más modernizadas, y

pueden aprovechar las debilidades de la industria mexicana para apoderarse del mercado nacional.

Estos son los retos que enfrenta la industria de alimentos y bebidas mexicana, retos que podrán ser enfrentados con éxito ó en su defecto fracasos que lleven a la quiebra ó cambio de giro de varias industrias. Aquellas industrias que tengan la flexibilidad suficiente para adaptarse a las cambiantes condiciones de los mercados y hacer frente a la mayor competencia del exterior, serán las que sobrevivan al proceso de transformación de la economía mexicana.

En conclusión, la industria de alimentos y bebidas de México se encuentra en desventaja respecto a las industrias de alimentos y bebidas de EE.UU. y Canadá para enfrentar el TLC.

III.1.2. Propuestas.

1. Las microindustrias deberán proteger su nicho de mercado, en base a su conocimiento de éste.
2. Las microindustrias maquilan productos de industrias grandes, como ocurre con la marca SONRIC'S, cuyos productos son maquilados por varias industrias.
3. Fusión de dos o más microindustrias para crear una nueva marca de productos, con el objeto de tener mayor fuerza en el mercado.
4. Convenio de microindustrias con industrias pequeñas y medianas, con el fin de comercializar sus productos al mismo tiempo, utilizando el mismo equipo de transporte.
5. Convenio de industrias micro y pequeñas con las grandes tiendas de autoservicio, con el objeto de apoyar a dichas industrias a comercializar sus productos dentro y fuera del país.
6. Fusión de industrias micro con grandes, buscando que las microindustrias tengan el apoyo de las grandes.
7. Oficinas administrativas compartidas por varias microindustrias, teniéndose disminución en los costos de servicios y apoyo entre ambas.

8. Conseguir apoyos financieros y fiscales a través del gobierno mexicano, para poder aumentar su presencia ante la competencia internacional.

9. Pedir un control menos estricto sobre los precios de los alimentos, y dejar paso al libre mercado.

Bajan Importaciones y Exportaciones

III.1.3. Información.

Pierde Competitividad la Industria de los Alimentos, Bebidas y Tabaco

Clemente Herrera

La industria de alimentos, bebidas y tabaco disminuyó durante 1991 sus importaciones 3.6 por ciento, pero todavía se encuentra lejos de poder lograr la autosuficiencia alimentaria, cuando carece de tecnología de punta, financiamientos adecuados y escasez de insumos para satisfacer la demanda de los consumidores finales.

A estos problemas se agrega la desaceleración de las exportaciones y una pérdida competitiva de 9.5 por ciento, por lo que al cierre del año anterior el déficit comercial alcanzó los mil 368 millones de dólares.

Lo anterior se desprende de un estudio realizado por I.I. FINANCIERO con datos del Banco de México e INEGI, así como de la consulta de especialistas en la materia.

La dependencia alimentaria de productos manufacturados se centró básicamente en la compra de carnes frescas, aceites y grasas animales y vegetales, alimentos pre-paquetados y picles comestibles de exportación, entre las más importantes; aunque también se registró una menor compra de leche en polvo, leche evaporada, azúcar y aceite de soya.

Los gastos totales por importación en 1991 sumaron 2 mil 583.7 millones de dólares, 3.6 por ciento menos que el año anterior.

La principal debilidad de la industria de alimentos, indica un empresario, es que las producciones actuales no alcanzan a satisfacer la demanda total que genera el país, a lo que se añade el bajo nivel de calidad de los productos y la deficiente infraestructura de distribución y comercialización.

Estos problemas no son de ahora, su origen viene desde los años cincuenta y, día a día se acrecientan más, por lo que es lógico darle el calificativo de desequilibrios estructurales históricos.

Por otro lado, especialistas en la materia consultados por I.I. FINANCIERO, señalan que la desaceleración de las exportaciones se observa desde hace tres años por la baja calidad de los productos nacionales y a la abundancia de oferentes en los mercados internacionales. Para ellos, el crecimiento registrado de 11 por ciento al cierre

de 1991 no es nada, cuando los ingresos obtenidos apenas suman mil 215.5 millones de dólares.

De hecho, por cada dólar que se capta por la venta de productos alimenticios manufacturados, salen del país 47 centavos de dólar en promedio.

La Sobrevaluación, Determinante en las Exportaciones

El nivel de competitividad de la industria de alimentos, bebidas y tabaco registró una pérdida de 9.5 por ciento en 1991 y es probable que al cierre del presente año aumente tres puntos porcentuales, para así ubicarse 12.5 por ciento. Aquí, la influencia directa del nivel de sobrevaluación del peso de 8 por ciento en promedio es mínima, porque la tendencia de las exportaciones manufactureras alimentarias obedece a factores externos como lo es el cambio en la demanda y la escasez que pudiera presentarse en otras economías exportadoras, claro, sin olvidar las mejoras en los niveles de productividad de la industria nacional.

Sin embargo, y a pesar de la desaceleración exportadora, hay varios productos que mantienen presencia en los mercados internacionales de mercancías, tales como el camarón congelado, cerveza, abalón en conserva, legumbres y frutas preparadas y en conserva, jugo de tomate y tequila.

Es importante considerar que la desaceleración de las ventas nacionales en el exterior se dio en el atún congelado, café tostado, carnes de ganado y equino, fresas congeladas, jugo de naranja, manzana de cacaos y jugos de fruta, entre otros.

Para superar la alta dependencia alimentaria actual, es necesario modernizar la infraestructura productiva y de comercialización; la primera, es fundamental para elevar los coeficientes de calidad y con base en ello tener mayores expectativas de crecimiento y desarrollo, y así poder recuperar los márgenes de competitividad que se han perdido; la segunda, es necesaria para poder mantener la presencia de los productos nacionales en los mercados y abaratar costos, sobre todo a nivel interno.

Balanza Comercial de la Industria de Alimentos, Bebidas y Tabaco

	Millones de Dólares		
	1990	1991	Variación
Exportaciones	1 095.1	1 215.5	11.0
Importaciones	2 678.9	2 583.7	-3.6
Saldo	1 583.8	1 368.2	-13.61

Fuente: elaboración propia con datos del Banco de México e INEGI.

Aumentaría su Competitividad Interna y Externa

Inversión Foránea, Necesaria Para el Sistema Alimentario; Urge Atraer Tecnología al Sector

Tharis García

La inversión extranjera en el sistema alimenticio de México es precaria, y que urge el capital necesario para dinamizarlo y atraer la tecnología que requieren los procesos productivos de este sector. El último de los estudios del sistema en una área pretende desmenuzar la especialización, los economías de escala y acceder a nuevos mercados.

Los aspectos fue expuesto en un análisis sobre el mercado alimentario mexicano realizado por los especialistas Kenneth Shwadel y Kevin Haley. Ambos expertos coinciden en afirmar que este sector requiere de la inversión extranjera, pues esto permitirá contar con las habilidades técnicas para competir en el mercado dentro de una economía abierta, así como penetrar en los mercados mundiales.

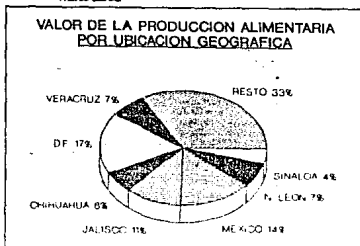
"Agregamos que actualmente el crecimiento de la economía y la recuperación de los niveles reales de los salarios explican el cambio que la producción alimentaria de México está presentando

Los cambios estructurales están fuertemente ligados a la agricultura mexicana. El gobierno mexicano reconoció que existe un buen número de fallas estructurales que limitaban la inversión en la producción agrícola", comentan los autores del estudio.

Al realizar una proyección de lo que ha sido el mercado alimentario mexicano, Shwadel y Haley señalan que durante la década de los ochenta, el crecimiento de la industria de alimentos fue acorde con el desarrollo que presentó el sector manufacturero de la economía mexicana, excepto por el crecimiento de la demanda asociado a la exportación de productos.

"Durante toda una década el tipo índice de crecimiento económico y los precios disminuyeron en los productos alimentarios, frenaron el crecimiento de la demanda doméstica", señala el estudio, no obstante los autores, desde 1987, la industria alimentaria de México ha mostrado un desarrollo estable, en un mercado creciente que lo está sucediendo los ochenta.

No obstante, los cosas han cambiado,



investigaron Kenneth Shwadel y Kevin Haley, dentro de la estructura de la industria alimentaria, el valor de la producción lo hacen la industria de bebidas, en donde están incluidas las refresco, cervezas y licor.

La Producción, Comenzando en Grandes Centros Urbanos

La producción de alimentos se encuentra localizada en los grandes centros urbanos cerca de los 49 por ciento del valor de la producción alimentaria mexicana está localizada en la ciudad de México, en el estado de México, en Jalisco, (Guadalajara) y Nuevo León (Monterrey).

De acuerdo con los especialistas, la familia mexicana realiza un desembolso promedio de 47 por ciento, aproximadamente, del total de sus ingresos en comida y bebidas.

En los niveles de bajos recursos, la compra de alimentos es aún más alta, ya que esta suma llega a representar hasta 50 por ciento, principalmente en la compra de alimentos básicos. Por lo que resulta

a los estratos con más alto poder adquisitivo, el gran porcentaje del total de sus gastos se dirige hacia alimentos procesados y paquetes.

Respecto al lugar donde la población mexicana realiza sus compras, Shwadel y Haley señalan que más de la mitad de la población que consume los niveles altos acude a los supermercados, los demás consumidores tienden a realizar sus compras en los tradicionales mercados públicos y pequeñas tiendas o tiendas de abarrotes.

Al referirse al precio del consumidor mexicano, los especialistas estadísticos indican que casi todas las muestras muestran que todos los consumidores a nivel mundial calidad, precio y conveniencia.

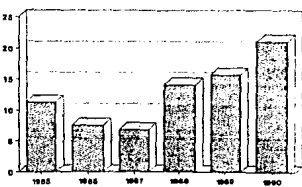
"En muchos casos, la calidad es preferible y no importa tanto el precio", comentan en su informe.

Por lo que respecta al segmento de productos procesados, los autores del estudio señalan que el crecimiento de este subsector ha sido el más rápido del comercio agrícola. "El mercado mexicano desea más y mejores productos alimentarios procesados", establece el documento.

Al mismo tiempo, los vertiginosos cambios reales de México se extiende en este negocio, principalmente porque la mano de obra es punto favorable sobre los costos locales de producción, además del volumen de la producción agrícola que se presenta.

Se estima que durante 1991 la economía creció 4 por ciento, se espera que ese crecimiento continúe en los próximos años y como los ingresos aumentan en algunos sectores de la economía mexicana, la demanda del consumidor por productos alimentarios y especialmente artículos procesados, también se incrementará, finaliza los autores.

CONSUMO REAL EN ALIMENTOS Y BEBIDAS (MIL MILLONES DE DOLARES)



Se Prevé 1.5 Menos que en 91

México Entre los Países con más Crecimiento en Producción de Carne, Pese al Descenso Mundial

Avelino Hernández Vélez

Pese a que a nivel mundial la producción de carne para el presente año se estima en 1.5 por ciento menos que el año pasado, México se encuentra entre los contados países que registrarán un ligero crecimiento en su producción.

De acuerdo con proyecciones elaboradas por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos y con base en datos de la Confederación Nacional Ganadera, la reducción en la producción de carne a nivel mundial, se debe principalmente a la difícil situación por la que atraviesa el sector primario de la economía en la exURSS.

Así, de los tres grandes productores mundiales de carne, Estados Unidos, la Comunidad Europea y la exURSS, cuyo monto en conjunto representa casi las dos terceras partes de la oferta mundial, sólo Estados Unidos tendrá un incremento leve, en tanto que la Unión Soviética tomará un retroceso de dos puntos porcentuales y la Comunidad Europea una pequeña disminución (-0.5 por ciento).

En los demás países que tienen peso dentro de la oferta mundial, se esperan crecimientos importantes en Brasil y China y moderados en Australia, México y Canadá. Por su parte, Argentina que se ha distinguido por ser uno de los mayores exportadores, por el contrario, disminuirá su oferta en dos puntos respecto a 1991.

Los inventarios mundiales de bovinos se pronostica que bajarán ligeramente en 1992, pese al crecimiento de 3 por ciento de dos de los principales hatos del mundo: Estados Unidos y China.

Igual que lo que sucede en el mercado de los granos, en el de carne el descenso principal se debe a la caída en los volúmenes de participación de la URSS, que es el tercer país con el mayor hato ganadero después de India y Estados Unidos.

En carne de puerco se espera que la

oferta mundial sea de 66 millones de toneladas métricas, cantidad superior en dos puntos a la del año pasado. La producción tendrá mayores niveles en el mayor productor: China; también se esperan ligeros incrementos en la Comunidad Europea y un poco más en Estados Unidos, Canadá, Brasil y México.

Los inventarios mundiales de porcinos crecerán en cerca de un punto a nivel mundial, porcentaje muy influido por el crecimiento en China, que concentra casi la mitad de los inventarios mundiales.

Según el Departamento de Agricultura de Estados Unidos, se esperan crecimientos mayores en la propia Unión Americana, Europa del Este, Brasil, Canadá y México y descensos en la Comunidad Europea y la URSS.

En otro orden, las proyecciones oficia-

les estadounidenses establecen una oferta mundial de 6.3 millones de toneladas métricas de carne de oveja y cabra, cantidad ligeramente inferior (-0.4 por ciento) a la que se obtuvo el año pasado.

Entre los mayores productores mundiales, la Comunidad Europea mantendrá casi la misma producción en el presente año, mientras que China la incrementará 4 por ciento y Argentina 2 por ciento.

También en este sector se esperan disminuciones importantes tanto en la Unión Soviética como en los países del Este europeo y en Australia, uno de los principales productores.

El inventario mundial ovino disminuirá 3 por ciento y un porcentaje similar de reducción se registrará en los principales países productores: China, Unión Soviética, Australia, India, Europa del Este, Argentina y Estados Unidos.

Sólo la Comunidad Europea tendrá un pequeño repunte por lo cual, si la demanda de este producto durante el año próximo es superior a los años anteriores, puede esperarse un impacto al alza en los precios internacionales.

A diferencia de los productos cárnicos, la producción mundial de pollo ha venido creciendo significativamente en los últimos años y se prevé que continúe con este movimiento favorable durante 1992.

Para este año se prevé obtener más de 26 millones de toneladas métricas, cantidad superior en más de 2 por ciento en relación con la que se obtuvo en 1991 y 20 por ciento más que la obtenida cinco años atrás.

Los principales países productores tendrán incrementos en su respectiva producción nacional que oscilarán entre 1 y 9 por ciento, con excepción de la Unión Soviética y los países de Europa del Este.

Igual comportamiento se prevé para el huevo, señalan las proyecciones para 1992, ya que este alimento también ha tenido un crecimiento sostenido importante en los últimos años, y en 1992 continuará con esta tendencia en los principales países avícolas.

Costos y Proteccionismo, las Desventajas

La Apertura en Porcicultura, Sólo Cuando se Iguale la Competitividad con EU: Productores

Francisco Gómez Maza

Los productores afiliados a la Comisión Nacional de Porcicultura (CNP) de la Confederación Nacional Ganadera solicitaron a los negociadores del tratado de libre comercio que la desgravación de la porcicultura nacional y la eliminación de permisos previos de importación se inicie cuando las condiciones de competitividad de México sean similares a las de Estados Unidos y Canadá, pues de otra manera dicho sector resultaría severamente afectado.

Indicaron que la porcicultura nacional requiere necesariamente de un esquema de protección que no se deriva de la ineficiencia o improductividad, sino de la falta de competitividad por la diferencia de costos y proteccionismo mayor en Estados Unidos, entre otros aspectos.

En todo caso, de acuerdo con la CNP, se deben igualar las condiciones de competitividad manteniendo una protección neta igual a la de Estados Unidos, dado el subsidio de 7 por ciento de la porcicultura estadounidense, medido a través de los equivalentes de subsidio al productor, y que la porcicultura mexicana ha tenido una protección negativa promedio de menos 25.5 por ciento en el periodo 1982-89 y la sigue manteniendo en 1990-1991, debido al costo de los insumos.

Según explicaciones del presidente de los porcuicultores, Jorge Mazón Rubio, en una carta dirigida el pasado 29 de enero a Israel Gutiérrez Guerrero, director general de Coordinación Sectorial de la Secofi, obtenida en círculos gubernamentales, la falta de competitividad de la porcicultura nacional resulta de los siguientes hechos:

1.- Costos de los insumos fundamentales, granos y pastas oleaginosas, entre 35-40 por ciento mayores en México que en Estados Unidos o Canadá y con costos financieros tres veces mayores.

2.- Patrones de consumo y estructuras de mercado diferentes que permiten a Estados Unidos "ofertar" productos y subproductos a un precio residual mucho menor que el que tienen en México.

Consistencia en la Producción

3.- La protección neta real es menor en México que en Estados Unidos, donde existe un subsidio directo a la producción porcina de aproximadamente 7 por ciento. En contraste, la porcicultura mexicana tiene un subsidio negativo de aproximadamente 25 por ciento ya que, como consumidora de grano, subsidia al productor nacional de granos.

Lo anterior significa que los porcuicultores deben procurar mantener consistencia a lo largo de la cadena productiva y si sus principales insumos, maíz, sorgo y pastas oleaginosas, tienen aranceles y permisos previos, no se deben desgravar los productos porcícolas ni se deben eliminar los permisos previos para aquellas fracciones que aún lo tienen (tres fracciones aranceladas de 52 relacionadas con la porcicultura), en tanto no se eliminen los de insumos.

Los porcuicultores solicitan también reconocimiento y aceptación de las partes contratantes del tratado para la implantación de medidas de salvaguarda; primero, por la caída del precio en Estados Unidos

y Canadá y, segundo, por el incremento en el volumen de las importaciones provenientes de esos países.

Los porcuicultores piden a la Secofi revisar y resolver la situación de los subproductos del cerdo, para que prevalezcan los permisos previos o sean negociados con base en cuotas, pues su ponderación a valores residuales no se resuelve con un arancel por elevado que éste sea.

La CNP solicita asimismo la aceptación del concepto de región libre de una enfermedad específica, así como incorporar al tratado la cláusula que permite a Estados Unidos y Canadá nombrar los términos de su negociación bilateral con base en los acuerdos que se tomen en el GATT para el sector agropecuario. Piden también la nulificación de la ley *Import Meat Act*, de Estados Unidos, que fija cuotas a la importación de carne.

Los porcuicultores sugieren que la firma del TUV se realice antes de que se llegue a una resolución en el GATT, esto le da a México la posibilidad de defender sus permisos previos de importación, o bien establecer cuotas, situaciones de comercio aceptadas hasta el momento por el GATT.

En caso contrario, advierten, y suponiendo la aceptación del Documento Dunkel, México tendría que eliminar sus permisos previos y no podría establecer cuotas. Sin embargo, concluyen, dicho documento otorga a los países en vías de desarrollo una serie de prerrogativas en cuanto a subsidios, tiempos y montos para la desgravación y empleo de salvaguardas, entre otras, a las cuales México no debe renunciar.

Abandonaron la Actividad, 10% de Avicultores

La Libre Importación de Pollo, Representa 400 mil mdp de Pérdidas a los Productores del País

Avolino Hernández Vólez

Luego de informar que alrededor de 150 engordadores de pollo que representan 10 por ciento del total de avicultores del país ya abandonaron la actividad porque no soportaron las importaciones "enmascaradas" que se hacen de Estados Unidos, el gerente general de la Unión Nacional de Avicultores, Carlos Sánchez Wittman, dijo que mantener las fronteras abiertas a la compra de pollo representa una pérdida superior a los 400 mil millones de pesos en los últimos tres meses.

En conferencia de prensa, el dirigente de los avicultores señaló que el hecho de mantener en arancel las importaciones de pollo de Estados Unidos ha puesto en jaque a la avicultura nacional al grado tal que de diciembre a la fecha 10 por ciento de los mil 500 engordadores de pollo ya dejaron de repoblar sus granjas porque esta actividad se ha vuelto incesante.

Explicó que de diciembre de 1991 a la fecha las importaciones de pollo destazado, embanizado, con salmuera y condimentado está ingresando al país, por cuyas presentaciones no pagan ningún tipo de arancel, y se estima que durante el año pasado se importaron este tipo de presentaciones junto con pollo congelado por alrededor de 100 mil toneladas que representa 10 por ciento de la producción nacional.

La situación crítica por que atraviesan los avicultores, se debe a los altos costos de producción con que se tienen que mantener las granjas.

El 70 por ciento de los gastos se realiza en la compra de alimentos para engorda y crecimiento.

En el aspecto tecnológico, los engordadores mexicanos se encuentran dentro de los niveles más altos en el mundo, toda vez que la infraestructura con que se cuenta en las granjas es de alta calidad; sin embargo, en materia de costos de producción representan una actividad vulnerable y frágil para la competencia con Estados Unidos.

La Secofi se ha Negado a Aplicar un Arancel Para ese Tipo de Adquisiciones

Carlos Sánchez señaló que las autoridades de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) están dando permisos a discreción para la compra de pollo en el extranjero y que se ha negado a aplicar un arancel a ese tipo de adquisiciones, con el pretexto de que no habrá ningún movimiento arancelario en tanto no se concluyen las negociaciones del tratado de libre comercio (TLC).

La actual situación de la avicultura no puede profundizarse con la firma del TLC, ya que el único riesgo que existe es que aumenten las importaciones clandestinas o enmascaradas de pollo, ya que constituyen una competencia desleal, toda vez que México no puede exportar ni una sola pluma al mercado de Estados Unidos.

El conferenciante señaló que esa situación ya fue planteada al presidente de la

República, quien les declaró que se formaría una comisión encargada de resolver ese problema y que estaría integrada por funcionarios de las secretarías de Agricultura y Recursos Hidráulicos, Fomento Industrial, Hacienda y Crédito Público así como por la Unión Nacional de Avicultores; sin embargo, hasta la fecha no se ha tenido ningún avance.

Frente a esta situación y ante la descapitalización que padece la avicultura nacional, Sánchez Wittman anunció que como una manera de protesta por el contrabando que se hace con pollo de engorda, los avicultores nacionales ponen a la disposición del público consumidor un paquete de ofertas de este producto con importantes descuentos.

Así las cosas, a partir de hoy se instalarán en todo el valle de México 65 bodegas en que se expenderá pollo entero a 4 mil 900 pesos el kilogramo, lo que significa una reducción de 30 por ciento; asimismo, expenderán partes finas de las aves a un precio de 6 mil 900 pesos el kilogramo, cantidad que representa 40 por ciento abajo del precio normal.

EU aún Restringe las Exportaciones Mexicanas

Importará México 150 mil Tons. de Leche en Polvo, en 92: Reta (SARH)

Avolino Hernández Vélez

Luego de informar que durante el presente año México importará alrededor de 150 mil toneladas de leche en polvo, el subsecretario de Ganadería de la SARH, Gustavo Reta Petersson, dijo ayer que en Estados Unidos se continúan implantando restricciones para las exportaciones mexicanas "por encima de los requisitos internacionales". Esta situación, añadió, no se vale y no puede aceptarse en ningún país.

Entrevistado luego de participar en una reunión con la Comisión de Ganadería de la Cámara de Diputados, el subsecretario destacó que estas situaciones se deben de-

jar muy claras ya en el contexto de un tratado de libre comercio.

A pregunta expresa del riesgo que existe de que estas "barreras de humo" se continúen aplicando de manera unilateral en el futuro, no obstante la vigencia del TLC, Reta Petersson expuso que las negociaciones en este aspecto van por buen camino e incluso rebuscan cualquier negociación binacional y se trasladan a un consenso internacional que debe ser instable.

En otro orden, destacó que en México se llevan a cabo diversas campañas zoonóticas en su ganadería para tener menos problemas en su consumo interno y exportaciones. Se combaten padecimientos como la tuberculosis, fiebre porcina clásica, enfermedades de Aujeszki y Newcastle, salmonelosis, rabia parálisis y garrapata.

Las negociaciones de México para el reconocimiento de zonas libres de estas enfermedades van muy avanzadas; se espera que esto se logre por el mes de junio del presente año. Lo primero que se obtendrá es el reconocimiento de las haguacalifornias y de Sonora como estados libres de fiebre porcina clásica. A Sinaloa posiblemente se le reconozca a principios del año entrante.

En este año obtendremos también el reconocimiento internacional como zonas libres de fiebre porcina clásica en los estados de Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas.

Paralelamente, se combaten en el sureste del país otras enfermedades como tuberculosis, contra la que también se está trabajando en el norte del país en colaboración con los ganaderos.

Hay otras campañas en las que se pone especial énfasis, aunque no tienen relación directa con la exportación, por ejemplo, rabia parálisis, que ataca a los bovinos y la garrapata que obliga a bañar al ganado al llegar a la estación cuarentenaria en la frontera.

que los avances en este renglón no deben basarse únicamente en el precio. Se deben abatir costos y enfermedades que afectan al ganado, así como mejorar la productividad; sólo así se obtendrán precios remunerativos.

Ante los subsecretarios de Agricultura, Ernesto Enriquez, y de Ganadería, Gustavo Reta, enfatizó que la SARH vigilará que no se permita la importación de un kilogramo más de leche en polvo, más que el volumen convenido.

Por otro lado, durante una gira de trabajo por Michoacán, donde signed un programa operativo anual que prevé una erogación por un billón 595 mil 600 millones de pesos, Hank anunció que en este año se revisará la actual ley forestal, con el fin de adecuarla a las necesidades del país, en el marco del aprovechamiento forestal.

En el municipio de Taretán, resaltó que el Ejecutivo federal dio instrucciones para realizar la descontaminación del río Santa Bárbara, mediante una inversión inicial de mil millones de pesos.

Insta Hank a abatir el rezago en tres años

México tiene un déficit de más de 2 mil millones de litros de leche

A pesar de que en los próximos 12 meses se prevé alcanzar una producción de seis mil 900 millones de litros de leche —cifra superior a la de los últimos dos años—, aún existirá un déficit de "poco más" de dos mil millones de litros, manifestó el secretario de Agricultura y Recursos Hidráulicos, Carlos Hank González.

Durante la séptima asamblea de la Asociación Ganadera Nacional de Productores de Leche, el titular de la SARH hizo un llamado a los ganaderos para abatir ese déficit en los próximos tres años. "Es una tarea difícil, pero no imposible; juntos podemos lograrlo", enfatizó.

En la reunión, efectuada en la ciudad de México, Hank González remarcó que la leche es uno de los productos en los que México debe ser autosuficiente, para lograr su soberanía alimentaria. Refirió que los programas aplicados a este sector permitieron disminuir las importaciones de leche en polvo, que de 270 mil toneladas, en 1989, pasaron a 48 mil en 1991.

El funcionario advirtió a los asistentes

"Los Ganaderos Ahora se Dedican a Vender Vacas" *Prefiere el Estado Importar Leche que Impulsar a los Productores Nacionales*

Cirilo Ramos / corresponsal

PUEBLA, Pue., 12 de febrero.- El presidente de la Unión Regional Ganadería de Puebla, Jaime Murán Valdés, asegura que las autoridades están experimentadas en terminar con los productores de leche, "en lugar de apoyarnos, prefieren seguir con la importación de leche en polvo".

Reiteró que cada día los ganaderos están peor, "la triste realidad es que nuestro gobierno nos quiere acabar, porque los precios de nuestros productos no nos dan para los gastos de producción".

La situación, puntualizó, es crítica y "ahora los ganaderos se dedican a vender vacas los activos fijos- con el propósito de ir subsistiendo y no nos quedemos sin nada".

Esta crisis provoca el "achicamiento de los establos y cada vez un mayor número de vacas se destinan a producir carne, aunque las utilidades se reducen 40 por ciento".

En estos momentos, "todos los ganaderos trabajan con números rojos con los bancos, ya no sabemos ni qué hacer con los proveedores, esa es la triste realidad". En el pasado, indicó, los ganaderos trabajaron con un margen de utilidad de 30 por ciento, sobre todo en la leche destinada a la industria; sin embargo, en estos momentos los industriales se quedan con 50 por ciento de las ganancias y "aseguran que apenas salen".

"Los ganaderos estamos totalmente descapitalizados y no hay ningún ganadero que no tenga que estar corriendo todos los días al banco para refrendar documentos, no para pedir más, sino para pagar los que se deben", apuntó.

La única forma de recapitalizar a los ganaderos del país, es controlar el ingreso de la leche importada y que el gobierno autorice un precio real.

■ La desventaja, en materia de subsidios: Lozano

EU y Canadá pretenden aprovecharse de la industria lechera mexicana

Rafel Ibañez Serna aseguró que el presidente de la Cámara Nacional de la Industria de la Leche, José de Jesús Lozano dijo que Estados Unidos y Canadá pretenden aprovecharse de las desventajas de nuestra industria lechera, debido a las medidas discriminatorias que existen en materia de subsidios.

Agregó que dentro del Tratado de Libre Comercio existen un periodo de derogación de 15 años, en los cuales se eliminan los subsidios de los que gozaban Estados Unidos y Canadá, o bien que el gobierno mexicano establezca un sistema de subsidios para proteger a los industriales y ganaderos nacionales.

Mencionó que es "sorprendente" que en el acuerdo bilateral entre aquellas naciones porfirranseñas no se haya incluido el sector lechero.

"Ahora, a México, que está en clara desventaja, le procuran para unirse al Quintero Secreto una ventaja, lo que resulta muy por los altos subsidios que tienen los lecheros en esos países".

Agregó que en México el sector es competitivo, pero cuando la competencia es por el extranjero, los productores mexicanos pierden. "Porque cuando vienen otros venidos de poblados afuera de los países de origen, entonces se genera una competencia desleal, que dentro de las reglas de comercio internacional es altamente

negativa".

Precisó el establecimiento de un pacto de cooperación para proteger "a la industria nacional".

José de Jesús Lozano expresó que se pide un periodo de derogación de 15 años, para permitir que la ganadería lechera y los agroindustriales lleguen a estar en condiciones razonables de competencia con Estados Unidos y Canadá.

A su vez, dijo que es importante que el gobierno mexicano establezca subsidios para la industria lechera y para los productores del ramo. Lo no se va, no se va a permitir una competencia, sino que se haya un pacto.

Dijo que hay una fuerte competencia desleal que se da básicamente derivado con productores similares extranjeros, involucrados con materias primas subsidiadas, y ello está ocasionando que los industriales enfrenten una disminución en sus ganancias.

Agregó que esto está ocasionando muchas empresas a cerrar, debido a la entrada de productos provenientes de Europa, la Comunidad Económica, Sudamérica, Argentina y Uruguay. "La desventaja es cerrar o cambiar el tipo de producción que existe".

Invertirá GIMSA Hasta 540 mdd en Cinco Años

La Industria de la Masa y la Tortilla, Entre las más Grandes del País y la Menos Modernizada

Theres Garcia

No obstante que la industria de la masa y la tortilla es una de las más grandes en nuestro país y con amplio potencial de crecimiento en el futuro, también es una de las áreas menos modernizadas que requiere de una transformación profunda para ajustarse a las nuevas condiciones del país, señalaron directivos de Grupo Industrial Maseca (GIMSA).

Durante una visita realizada a las instalaciones de su planta de maíz en Teotihuacán, estado de México, Edgar A. Valverde, gerente general, señaló que para llevar a cabo la modernización de la elaboración de tortilla Maseca ha establecido un programa de inversión de 350 a 450 millones de dólares, en un tiempo estimado de cinco años.

Paralelo a esta situación, el grupo industrial incrementará su capacidad de producción hasta niveles superiores al millón 200 mil toneladas anuales, lo que significa un costo de 120 millones de dólares y la construcción de cuatro plantas más.

El consumo diario de maíz en México es de 250 gramos por persona en promedio, es decir, cuatro veces más que el trigo, 10 más que el trigo y más de 50 veces que la carne; sin embargo, en el medio rural el consumo promedio llega a 500 gramos por persona, lo que equivale a 15 tortillas.

Asimismo, en el país 70 por ciento del consumo de tortilla se hace de masa; mientras que 30 por ciento de harina de maíz; en este último porcentaje, Maseca participa con 65 por ciento; Malz Industrializado Conasupo (Minsa) cubre 29 por ciento; e Ictensa representa el por ciento.

Para aprovechar todo este amplio mer-

cado, actualmente Maseca cuenta con dos plantas establecidas en Teotihuacán y Chalco, mientras que espera construir otras cuatro en los próximos años que estarán ubicadas en los estados de Hidalgo, Toluca, Cuautitlán y Morelos.

Pero no sólo en el mercado mexicano la empresa tiene una fuerte participación, en Estados Unidos -y dado el fuerte volumen de consumo de alimentos de origen mexicano que se ha registrado- en los últimos años en ese país, la firma norteamericana ha logrado posicionarse fuertemente en las regiones de mayor consumo, en donde ha logrado alrededor de 60 y 90 por ciento de participación de mercado.

Para tener una idea más exacta de lo anterior, explicó Edgar Valverde, las ventas totales de la empresa en 1991 sumaron 716.7 millones de dólares, monto total que

estuvo distribuido en 60 por ciento procedente de México; 36 por ciento los ingresos de Estados Unidos; y 4 por ciento de sus operaciones en Centroamérica.

Una de las fórmulas que ha utilizado el Grupo Industrial Maseca para el éxito de sus operaciones en el exterior, han sido las asociaciones o conversiones con firmas estadounidenses, como es el caso de las ciudades de Dallas, Corpus Christi en el estado de Texas, en Oregón, Phoenix, Georgia, y California, principalmente en la ciudad de Los Angeles, donde la empresa cuenta con instalaciones.

En el país norteamericano, Maseca abarca cinco categorías que son la harina de maíz, tortillas de maíz y trigo, frituras de maíz, maquinaria para procesamiento de alimentos e investigación y desarrollo tecnológico.

Confía en que Mejorará el Mercado del Maíz

Pese a la Contracción en sus Ventas y Utilidades, Maseca Invertirá 65 mdd; Construirá Otra Planta

Gabriela Aguilar / Esthor Herrera - corresponsal

Aun cuando al cuarto trimestre de 1991 Grupo Industrial Maseca reportó una contracción en sus ventas y en sus utilidades, directivos de la empresa informaron que la firma invertirá este año 65 millones de dólares.

De dicho monto, la compañía destinará 20 millones a la construcción de una nueva planta en el estado de Jalisco, cuyas obras se iniciarán en abril próximo.

Asimismo la firma canalizará la inversión a la modernización de sus plantas en Teotihuacán y Chalco en el estado de México, así como en la de Silao, Guanajuato.

De acuerdo con datos reportados por la

empresa a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), al cierre de 1991 las ventas de la compañía sufrieron una caída de 7.74 por ciento, en tanto que sus utilidades disminuyeron en 5.86 por ciento.

En el lapso referido los gastos de operación de la compañía se incrementaron, ya que la participación que tienen sobre las ventas alcanzó 12.64 por ciento contra 10.53 por ciento del año anterior.

La contracción de las ventas y el incremento en los gastos de operación afectaron la utilidad de operación, misma que decreció a un ritmo de 17.99 por ciento, al totalizar 185 mil 480 millones de pesos en comparación con los 226 mil 171 millones de 1990.

Dicha situación propició que el margen operativo se ubicara en 16.46 por ciento, a diferencia del 19 por ciento del cuarto trimestre del año anterior.

En la estructura financiera de la empresa sobresale un incremento en el apalancamiento financiero, debido a que sus pasivos totales crecieron a un ritmo anualizado de 56.79 por ciento, al pasar de 281 mil 918 millones de pesos a 442 mil 045 millones.

Logró la Empresa un Mayor Apalancamiento Financiero

Por su parte, los activos tuvieron un incremento de 14.17 por ciento, ya que aumentaron de 903 mil 840 millones de pesos a un billón 034 mil 698 millones de pesos. Lo anterior provocó que el apalancamiento financiero se incrementara en 29.26 puntos porcentuales, con lo que alcanzó niveles de 74.59 por ciento.

Sin embargo, dentro del relativo deterioro que mostró la estructura de la firma hubo un mayor crecimiento de pasivos con-

traídos a largo plazo, a unque los circulantes fueron superiores a éstos.

Así, en 1990 estos últimos equivalieron a 68.87 por ciento del total de los activos, mientras que al cierre de diciembre fueron de 58.20 por ciento.

Maseca no mostró problemas de liquidez, ya que sus activos circulantes cubrieron hasta en 96 por ciento a los pasivos de fácil realización.

De acuerdo con los directivos, Maseca se está preparando para atender una mayor demanda en 1992, ya que consideran que la estructura del mercado del maíz será diferente a la del año pasado, en el que los precios del grano en el mercado libre dejaron fuera de competencia a la harina.

En este sentido, Federico Graf Campos, director general del grupo, señaló en la ciudad de Monterrey que el programa de concertación con las autoridades para sustituir las dotaciones de maíz, permitirán que la harina sea la mejor opción para la elaboración de masa y de tortilla por razones ecológicas y de costos.

Indicó que otro de los elementos que provocará un aumento en la demanda de la tortilla, será la reducción en el precio del producto que se dio a partir del mes de enero.

Explicó además que al inicio de 1991 la empresa experimentó un cambio de entorno significativo que afectó al mercado global de la tortilla y al de la harina de maíz en particular.

Agregó que el crecimiento en el precio de la tortilla de 170 por ciento así como la producción récord en la historia del maíz en México, originaron en forma simultánea una contracción del mercado de la tortilla y una sobre oferta de materia prima para la producción.

Las Reformas al Artículo 27, "Dignas de Aplauso"

Estudia Pepsico Nuevas Inversiones en el Campo Mexicano; Azúcar y Papa, de sus Insumos Básicos

Rossana Fuentes-Berain

Pepsico continuará su expansión en México y analizará nuevos proyectos de inversión en el campo dentro del marco de las reformas al artículo 27 constitucional, identificadas por Michael Jordan, presidente de la compañía refresquera y de alimentos, como "dignas de aplauso".

La compañía que en 1991 obtuvo ingresos por 19.6 mil millones de dólares, 10 por ciento más que en 1990, cuenta ya con un proyecto agroindustrial en México, Vaquerías, adquirido cuando Pepsico compró las operaciones de Ganesa.

"Las reformas (constitucionales) fueron fundamentales, son dignas de aplauso y nos hacen seguir muy de cerca lo que pueden ser oportunidades de negocios para nosotros", indicó Jordan a EL FINANCIERO.

Por su parte Néstor Carbonell, vicepresidente para asuntos internacionales de Pepsico, coincidió con la apreciación de que las modificaciones a la tenencia de la tierra y las posibilidades de asociación productiva con ejidatarios mexicanos son "un paso importante para el ambiente de negocios" y agregó que su compañía podría estar interesada en proyectos agrícolas para producir azúcar y papa, dos insumos básicos para las líneas de producción de la transnacional.

Además del refresco de cola, que es el producto más popular de la compañía, Pepsico maneja una amplísima gama de productos alimenticios así como las franquicias de dos compañías restauranteras, Kentucky Fried Chicken y Pizza Hut.

Pepsico está ya en México como parte de su estrategia de "compañía global" y de acuerdo con sus ejecutivos aumentará esa presencia porque aseguraron que el país cuenta con todos los elementos que busca la corporación refresquera y de alimentos.

"México por tamaño y por crecimiento potencial es una de nuestras prioridades en la estrategia global de la compañía", señaló Carbonell.

El vicepresidente para asuntos interna-

cionales agregó que además del atractivo que plantea el mercado de nuestro país, "por el perfil demográfico de su población de jóvenes", otro de los factores que hacen que Pepsico en particular y los inversionistas extranjeros en general se sientan cómodos con sus operaciones locales "e invitados a seguir invirtiendo" es el hecho de que "hay cada vez más claridad en las reglas del juego".

El ejecutivo resaltó sin embargo que quedan algunos puntos pendientes en el proyecto de total liberalización económica mexicana, y señaló por ejemplo la eliminación de controles de precios en algunos productos de consumo popular.

"Nada como las leyes del mercado para regular los niveles de productividad y eficiencia y para planificar y controlar", comentó Carbonell.

En México, los Bajos Salarios no Durarán

Jordan por su parte destacó que su compañía está cierta de que el poder adquisitivo de la población mexicana aumentará a medida que se consoliden las reformas económicas implantadas en los últimos nueve años, "los bajos salarios no duran cuando hay crecimiento económico como en México" y para una compañía como nosotros que dependemos de la fuerza del consumidor esto son buenas noticias", dijo.

Jordan intervino en el Foro de la Economía Mundial, celebrado en Davao, Suiza, a principios de febrero, en una mesa redonda en la cual también estuvieron presentes el jefe del gabinete presidencial, José Córdoba, y el presidente del Consejo Mexicano de Inversión, Jaime Alatorre.

En sus intervenciones dentro del foro y en la entrevista posterior con EL FINANCIERO Jordan se mostró especialmente optimista respecto al futuro de México. "Si pareciera demasiado parcial con México es porque lo soy. Porque he visto ahí el mismo dinamismo

y las mismas promesas que había en España y en Portugal en los ochenta", señaló.

El presidente de Pepsico puso a México como ejemplo de un país que está dispuesto a derribar las barreras comerciales, no sólo oficiales sino officiosas o no arancelarias para permitir que las "empresas globales" funcionen.

Jordan definió esas "empresas globales" como entidades que aunque tienen marcas que las identifican a través de los mercados -como es exactamente el caso de Pepsi Cola, Kentucky Fried Chicken y Pizza Hut- manufacturan a nivel local, si no toda, si buena parte de su producción.

Además esas empresas globales buscan aprovechar las ventajas de la oferta internacional de insumos, y las economías de escala, no sólo en materias primas, sino en capital, tecnología e información.

En el contexto de lo que sucede en Norteamérica el presidente de Pepsico subrayó que "las marcas sin fronteras y las empresas globales florecen en una economía mundial abierta" como la que está buscando México, dijo, al atacar las barreras tanto arancelarias como no arancelarias con lo cual aseguró en lugar de proteger inadecuadamente a las empresas nacionales los está acortando para que se conviertan en competidores de primer nivel en cualquier mercado.

Pillsbury y Carnation, "de Compras en el País"

Compiten Transnacionales por Ganar Mercado en México; Anuncia Nabisco la Adquisición de Lance

Theres Garcia

La competencia entre las grandes transnacionales alimentarias por el mercado mexicano ha empezado. Después de que PepsiCo Inc. adquiriera el Grupo Gamesa, Grupo Industrial Bimbo se asoció con Sara Lee Corporation y apenas hace unos días se anunció la adquisición de Lance por parte de Nabisco Foods Group.

Asimismo, fuentes del exterior revelaron que firmas como Pillsbury, Carnation y otras "andan de compras en el mercado nacional", o bien desean establecer operaciones en nuestro país.

"Todo esto ha sido posible gracias a que el entorno en el país ha cambiado, y las oportunidades ahora están a la vista", opinó un especialista en nuestro país.

Sin embargo, esta situación se debe también a que las empresas transnacionales, especialmente las de Estados Unidos, han tenido que someterse a procesos tales como reestructuración y flexibilización de su equipo, disminución de personal, cambios en la gama de sus productos, mejoramiento de su gestión financiera y apertura al mercado internacional, entre otras, coincidieron en señalar analistas estadounidenses.

"Las fusiones o compras de empresas se efectúan en buena medida en escala internacional. Esto es particularmente importante en Estados Unidos", agregaron.

En los últimos años este país se ha mostrado fuertemente interesado en incrementar sus inversiones extranjeras en México, dado el potencial y las facilidades que ofrecerá una zona de libre comer-

cio entre nuestro país y Estados Unidos.

"A diferencia de las etapas económicas anteriores a la crisis, las operaciones de fusión y compraventa de empresas no responden al mero deseo de aumentar su participación en el mercado o de acentuar la concentración productiva, sino que son resultado de una necesaria política de reestructuración para encarar el entorno económico en formación", opinaron especialistas en el tema.

Inició en 1990 la Incorporación de Transnacionales Alimentarias

La incorporación de las transnacionales alimentarias en nuestro país inició con la compra del consorcio mexicano Gamesa por parte de la división de alimentos de PepsiCo Inc. en 1990.

En aquel entonces señalábamos que esta operación sería el detonador que abriría el mercado nacional a este tipo de empresas; pero, aquello sólo fue el principio, ya que una vez anunciada la apertura en el campo mexicano, las consultorías internacionales le agregaron a sus estudios sobre nuestro país el mercado alimentario.

En este contexto, Grupo Industrial Bimbo, el líder del mercado de pan industrializado y repostería, contrató al buscar una asociación con un grupo estadounidense -Sara Lee Corporation- que pudiese aportar tecnología y *know how* para mejorar sus operaciones productivas y quizá exportar hacia ese país.

Esta situación fue ideal para Sara Lee, ya que no sólo se asoció con uno de los grupos más importantes en este sector, sino que se espera que en los próximos años Bimbo "maquile" productos para la corporación estadounidense.

El siguiente paso de las empresas del exterior en nuestro país fue la compra de la firma mexicana Lance por parte de Nabisco Foods Group, aunque no se precisaron detalles de la operación en nuestro país, sólo se informó que la operación no ascendió a más de 100 millones de dólares.

Asimismo, cabe recordar que la firma estadounidense ha sido una de las más activas en ventas de divisiones, desde 1985, se ha deshecho de varias de ellas. En ese año vendió a Reynolds, consorcio estadounidense, varias empresas por un total de 4 mil 900 millones de dólares; por otro lado, en 1988 cedió a la firma KKR otras divisiones por un monto de 25 mil millones de dólares. En el continente europeo vendió sus filiales Nabisco Espagne y Brand en España y sus subsidiarias europeas en Francia; las dos primeras operaciones le representaron un monto de 600 francos franceses, mientras que la última ascendió a 17 mil francos.

Con la adquisición de Lance en nuestro país, la compañía podrá reducir sus costos ya que resulta más barato producir aquí que en Estados Unidos, además es el camino ideal para iniciar operaciones directas en el mercado mexicano, afirmaron especialistas en este sector.

■ Invertirá 200 mdd en la ampliación de sus plantas

Incursionará el grupo Bimbo en los mercados de Centro y Sudamérica

David Carrizales, corresponsal, *Monterrey, NL, 24 de marzo* □ Durante 1992 el grupo Industrial Bimbo invertirá 200 millones de dólares en la ampliación de sus 21 plantas y en la instalación de dos más en Guadalajara y Villahermosa, dijo el presidente ejecutivo de la empresa Roberto Servitje; anunció, además, la incursión del grupo en los mercados de Centro y Sudamérica, con la instalación y adquisición de plantas en Guatemala, El Salvador, Chile y Venezuela.

El empresario, quien estuvo en la ciudad para asistir como ponente a la sesión mensual de la Unión Social de Empresarios Mexicanos (USEM), explicó que la inversión programada para el presente año representa un incremento de 100 por ciento

respecto a 1991.

Anunció proyectos de inversión para la producción de trigo en el norte del país; de cocoa y cacao en Villahermosa, y de fresa en Michoacán. Añadió que la empresa cuenta con financiamientos blandos de instituciones internacionales y dispone de apoyo por parte de las autoridades mexicanas.

Servitje admitió que la apertura comercial de México ha afectado a líneas de productos Bimbo, como galletas y chocolates, ante competidores de Estados Unidos.

Por otra parte, apuntó que no es posible conceder a Estados Unidos una apertura comercial inmediata en el sector agrícola, ya que es necesario un plazo mínimo de 10 años para que agro-mexicano logre eficiencia y competitividad.

México, campo fértil para las franquicias de alimentos de EU

Notimex, Washington, 7 de febrero □ La apertura de la economía mexicana en los últimos años ha permitido a las franquicias de alimentos de Estados Unidos aumentar su expansión en ese país, afirmó hoy *The Journal of Commerce*.

En un despacho informativo fechado en Monterrey, el diario destacó que la reducción de barreras comerciales en México ha propiciado un aumento en el establecimiento de cadenas de alimentos rápidos, *fast food*, en el territorio mexicano.

"Hasta 1991, Kentucky Fried Chicken, Pizza Hut y McDonald's eran las únicas franquicias operando en Monterrey, y la liberalización de la economía mexicana después de 1987 propició una mayor competencia de dichos establecimientos en el creciente mercado mexicano", indicó la corresponsal del periódico, Jennifer Delson.

Dijo que la ciudad de Monterrey, Nuevo León, empieza a ser llamada "La capital de la comida rápida", por el número de cadenas de alimentos ahí establecidas.

Wendy's, la cadena estadounidense de hamburguesas, abrirá tres nuevas sucursales en esa ciudad en los próximos tres meses, en tanto Pizza Hut aumentará el

número de restaurantes.

"La reducción de barreras comerciales en México ha permitido a las franquicias importar todo lo necesario para mantener una operación similar a las firmas estadounidenses", precisó Delson.

Ejemplificó el caso de Pizza Hut, la cual importa alrededor del 40 por ciento de los productos necesarios para elaborar dicho alimento.

Bajo el sistema de franquicias, las compañías estadounidenses han invitado a empresarios mexicanos a abrir establecimientos sin tener que hacer una gran inversión.

Además de Kentucky Fried Chicken, Pizza Hut, Wendy's y McDonald's, la cadena de franquicias Carl's Jr., que opera en Arizona, California, Nevada y Oregon, prevé la apertura de establecimientos en Monterrey, según declaró el director de servicios de dicha firma, Errijo Pelayo.

Mantienen diez firmas de conservas alimenticias el 70% de las ventas

*Las ventas del sector ascienden anualmente a más de 100 millones de cajas, que factura más de tres billones de pesos: Canainca **

POR HERIB ORDÓÑEZ MORALES

REPORTAJE DE EL ECONOMISTA

LA INDUSTRIA DE conservas alimenticias se encuentra considerablemente concentrada tanto a nivel nacional como a nivel de categorías de productos, afirmó la Cámara Nacional del sector.

La Canainca indicó que las diez empresas más grandes que expenden estos productos concentran más del 70% de las ventas y el 64% de las ganancias de la industria.

Dijo además que las 20 firmas más grandes obtuvieron por lo tanto 87.3% de las ventas, así como 79.6% de los beneficios económicos, mientras que las 30 más importantes captaron 90.1% de la comercialización y 81.2% de las ganancias.

Señaló que las ventas del sector se han incrementado, ya que anualmente vende más de 100 millones de cajas y factura más de tres billones de pesos.

Afirmó que durante 1991 la industria empleó a aproximadamente 35,000 trabajadores en todo el país, la mayoría de ellos en áreas de administración y comercialización de sus productos.

Los datos indican que al inicio de 1991 la industria facturaba un total de 3.2 billones de pesos, lo que significaba un incremento con respecto a 1989 de 28%.

Además en el campo de la inversión, dijo la Cámara Nacional de la Industria

de Conservas Alimenticias, recibió durante 1990 activos por 3.1 billones de pesos, por lo que la industria contó durante ese año con 724,000 millones de pesos adicionales para su operación, de los cuales 11% provinieron de capital fresco, 52% por vía de endeudamiento y 2% a través de la revaluación de activos, por lo que el resto lo obtuvo de la reinversión de utilidades o algún otro método de capitalización.

Aseguró, por otra parte, que sin embargo el crecimiento de la industria de conservas alimenticias recientemente no ha sido de los más significativos de la industria manufacturera, debido a que representa alrededor del 2% del crecimiento obtenido por el sector a nivel nacional al obtener durante 1990 un crecimiento de sólo 1.2%, no obstante que todos los productos de conservas registraron incrementos.

Afirmó que el producto de mayor incremento es el de las inermeladas, que ha registrado crecimientos de más de 50%, seguido de las mieles y los jarabes.

En las ventas los crecimientos más significativos los tienen además las salsas, cremas y consomés con 17%, las legumbres con 16%, los productos del mar con 14%, así como las bebidas, la manzana y los chiles con 11%.

■ **Pagará a J.P. Morgan el 50% de su deuda por la adquisición de Bancomer**

Vendió FEMSA 3 refresqueras a una trasnacional en 325 mdd

■ **Las embotelladoras controlan el 80 por ciento del mercado interno** ■ **El consorcio adquirente invertirá 100 millones de dólares** ■ **La operación, por las firmas Peñafiel, Balseca y Etiqueta Azul**

Loures Cárdenas □ Fomento Económico Mexicano, filial del Grupo Valores Industriales (VISA), vendió en aproximadamente 325 millones de dólares el 100 por ciento de las acciones de sus empresas fabricantes de aguas minerales. Con los recursos obtenidos por esta operación, VISA amortizará poco más del 50 por ciento de la deuda que adquirió con el consorcio financiero J.P. Morgan para adquirir Bancomer.

De esta forma, la producción y comercialización de las aguas minerales marca "Peñafiel", "Balseca" y "Etiqueta Azul", las cuales tienen el 80 por ciento del mercado interno, quedó en manos de la empresa inglesa Cadbury Schweppes, que a su vez cuenta con unidades de producción en más de 20 países y comercializa sus productos en más de 100 naciones.

Durante 1991, los negocios de aguas minerales adquiridos por Cadbury generaron ventas por 389 mil millones de pesos, con utilidades de 68 mil millones de pesos promedio. Sus activos ascienden a 112 millones de dólares, una cantidad similar al monto de inversiones que realizará la compañía inglesa en los próximos cinco años en este país.

En conferencia de prensa, Alfredo Livas, directivo del grupo FEMSA explicó que la decisión de vender los negocios de Aguas Minerales obedece a la "reorientación del portafolio de inversiones del Corporativo", pero de ninguna manera significa falta de interés por invertir en otros negocios productivos.

Los accionistas de FEMSA participaron en la compra de Bancomer, para lo cual solicitaron a J.P.Morgan un crédito por aproximadamente 600 millones de dólares. Para pagar parte de este débito, invertirán los recursos que se obtengan por la venta de las empresas refresqueras.

El 50 por ciento restante será cubierto mediante otras operaciones sea de asociación o de desinversión. Sin embargo, aclaró Livas, en las áreas de cerveza y empaque, las cuales constituyen el 80 por

ciento de los negocios de FEMSA, no se tiene previsto realizar este tipo de operaciones.

La adquisición de las empresas de aguas minerales por parte de la compañía Cadbury Schweppes está sujeta a las autorizaciones de los corporativos de ambas empresas así como del gobierno mexicano.

En la misma conferencia, el presidente de Cadbury Beverages International, John F. Brock informó que en los próximos cinco años esa compañía invertirá alrededor de 100 millones de dólares para modernizar la planta de producción, los sistemas de distribución y poner en marcha nuevas y agresivas campañas publicitarias.

Con la adquisición de estas empresas, Cadbury tiene una buena oportunidad para participar del crecimiento del mercado local. "La corporación incrementará su participación de mercado de 1.8 a 5.8 por ciento y lograremos que los beneficios de esta combinación se traduzcan en un mayor desarrollo del mercado mexicano, y de su importante desempeño a nivel global".

Esta compañía inglesa maneja a nivel mundial los siguientes productos de agua mineral: Malvern en Inglaterra; la distribución de Hepburn y Evian en Australia; los productos Seltzer en Estados Unidos; así como la conversión con la firma Apollinaris and Schweppes en Alemania y Austria.

Por su parte, los negocios que le vendió FEMSA cuentan con manantiales de agua mineral y 5 plantas embotelladoras localizadas en Tehuacán, Puebla; Guadaluajara, Baja California y Veracruz. Además cuenta con una planta que produce el concentrado, con almacenes para la distribución y equipo de transporte en varios lugares del país.

■ Construir una planta cervecera, entre los proyectos para 1992

Invertirá Visa 160 mdd para enfrentar el TLC

David Carrizales, corresponsal Monterrey, NL, 24 de febrero □ Para hacer frente a los retos del Tratado de Libre Comercio (TLC) el Grupo Valores Industriales (Visa) aplicará este año inversiones en modernización y desarrollo por 160 millones de dólares, informó el director general de Cervecería Cuauhtémoc (integrante del corporativo), Carlos Salazar Lomelín.

Entre los proyectos para 1992 destaca la construcción de una nueva planta cervecera que tendrá una capacidad de 250 mil hectolitros al año.

Señaló Salazar Lomelín que aún no se ha definido la ubicación de la nueva empresa y están analizando varias opciones. Explicó que Chihuahua "es un punto que nos interesa mucho".

El director de Cervecería Cuauhtémoc informó que durante 1991 las inversiones de Visa ascendieron a 180 millones de dólares, y que se construyó una nueva planta en Sonora.

Agregó que, en forma paralela, Visa inició un proceso de acercamiento con empresas extranjeras para concretizar proyectos de conversión. Se ha contactado principalmente con grupos estadounidenses y europeos.

Destacó el directivo empresarial que Visa está trabajando para continuar con los proyectos de modernización y creación de nuevas plantas, "porque como empresarios tenemos que pensar que no podremos afrontar el TLC sin un flujo fuerte de inversiones".

Por otro lado, en su exposición ante

miembros de la Unión Social de Empresarios Mexicanos (USEM), Salazar Lomelín afirmó que ante el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá no sólo la clase empresarial entrará en una dura competencia, sino toda la sociedad en su conjunto. Advertió: "estamos entrando rápidamente a una transformación en la que, o nos adaptamos, o perdemos".

Consideró que el TLC sólo viene a formalizar una apertura económica que ya se venía dando en el país y señaló que los empresarios deben encaminar los esfuerzos a la mayor competitividad y no buscar solucionar sus problemas mediante alzas de precios. Salazar Lomelín dijo por último que de fracasar o retrasarse la firma del TLC, habría una disminución en las inversiones extranjeras que el país ha estado recibiendo en gran escala.

En 91, las Ventas Domésticas Crecieron 15% *La Industria Tequilera de Jalisco, "aún con Vida" Gracias a las Exportaciones*

Connie Ochoa Gómez / corresponsal

GUADALAJARA, Jal., 4 de marzo.- La industria tequilera jalisciense continúa subsistiendo gracias a las exportaciones, dado que 65 por ciento de su producción es colocada en los mercados internacionales, de los que Estados Unidos ocupa el primer lugar al canalizarse a ese país 90 por ciento de las ventas de tequila que se hacen al exterior.

Jorge Camacho Ornelas, presidente de la Cámara Regional de la Industria Tequilera, informó lo anterior y destacó que durante 1991 se exportaron 41 millones 200 mil litros de esa bebida, en tanto que el mercado interno absorbió 21 millones 300 mil litros.

Informó que estas cifras, con relación a las registradas de enero a diciembre de 1990, implicaron en el caso del mercado doméstico, un crecimiento de 15 por ciento, mientras en la exportación las cifras se mantuvieron estables con relación a las de 1991, "básicamente por la recesión de la economía en Estados Unidos".

No obstante, la industria tequilera jalisciense está preparada para incrementar su producción y ventas, habida cuenta de que la mayoría de las plantas trabaja a 60 por ciento de la capacidad instalada y no existen problemas en cuanto al suministro del agave, materia prima básica pero la elaboración del tequila.

Camacho Ornelas rechazó las versiones de que la calidad del tequila haya venido decayendo, por el contrario los muestreos y análisis que se realizan a través de los propios industriales demuestran que el prestigio de la bebida se ha ganado a pulso.

Explicó que los 35 fabricantes de tequila registrados han establecido el compromiso

con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), de que en el caso de las ventas a granel se signará un contrato en el cual se especificará el nombre de la empresa productora y del cliente a quien va destinado el producto y la marca que utilizará en el extranjero, a fin de evitar el claudetinjaje.

Esta situación, dijo, se realizó con el fin de que no se abusara de la comercialización a granel, y ha permitido reducir en forma significativa el claudetinjaje.

"Sumamente Difícil", Erradicar la Producción Claudetinjaje

El dirigente de los industriales tequileros reconoció que es sumamente difícil erradicar la producción claudetinjaje de tequila o de bebidas similares que se producen en forma doméstica, cuya venta directa al público y carencia de marcas, impide el control más férreo.

Sin embargo, las nuevas disposiciones fiscales han contribuido a reducir este tipo de anomalías, ya que el temor de los productores claudetinjaje les ha hecho moderarse en su empeño.

En este contexto, el presidente de los tequileros destacó que su sector no teme a la firma de un tratado de libre comercio, por el contrario, el tequila se ha ganado prestigio a nivel internacional y, dado que cuenta con denominación de origen, no existen riesgos de que pueda existir producción de la bebida en otros países.

Por el contrario, las expectativas son que la producción para el exterior se incrementará, sobre todo hacia Europa, donde poco a poco la denominada "bebida nacional" crece en prestigio y demanda.

III.2. ESTADOS UNIDOS.

III.2.1. Análisis.

La industria de Alimentos y Bebidas es la segunda más grande del sector manufacturero (después de la industria de Equipo de Transportación) en EE.UU., y las ventas de estos productos se incrementaron marginalmente de 360.5 mil mdd en 1990 a 361 mil mdd en 1991, ya que a lo largo de los Estados Unidos la industria de alimentos esta orientada al mercado doméstico. Aunque, las exportaciones han llegado a incrementarse de manera importante. La industria exportó el 5.4% de la producción de 1991, 2% arriba de los niveles de los últimos 5 años.

Desde 1978, los EE.UU. no habían tenido un balance comercial positivo en alimentos procesados y bebidas. En 1991, las exportaciones fueron de 19.6 mil mdd y las importaciones de 19 mil mdd. Este balance comercial podrá crecer y ampliarse con la apertura de mercados internacionales.

Los EE.UU. generalmente exportan alimentos procesados con bajo valor agregado, tales como manteca, aceites, cereales, carnes rojas, aves y productos marinos, e importa más productos listos para consumirse (alimentos con alto valor agregado), incluyendo confituras, productos de panadería, bebidas alcohólicas, frutas y verduras procesadas. Japón, Canadá y México son los mayores mercados de las exportaciones de EE.UU. de productos listos para consumirse, abarcando casi el 55%. Los

mismos 3 países tienen el 48% de todas las exportaciones de alimentos procesados de EE.UU.. La Comunidad Europea, Canadá y México son los mayores suministradores a EE.UU. de productos listos para consumirse, abarcando el 64% de las importaciones de EE.UU.; ellos suministran el 48% de todas las importaciones de alimentos procesados de EE.UU.

Las mayores inversiones de EE.UU. en alimentos procesados en el extranjero continúan dirigidas hacia Europa, la participación bajó de 59% a 53% durante 1989 y 1990. Canadá permaneció con 14% y en México aumentó de 2% a 6%. Menores restricciones para la inversión en México es lo que ha fomentado el incremento de las inversiones de los EE.UU. en nuestro país.

Los EE.UU. cuentan con plantas de procesamiento de alimentos y bebidas altamente eficientes, lo que les permite ser competitivos. Las industrias de alimentos de EE.UU. han sabido diversificar sus productos hacia los diferentes tipos de razas existentes en su país, a través de una gran variedad e innovación de productos, lo cual les ha permitido ganar mercados. El sector de alimentos en EE.UU. es subsidiado por el gobierno, a través del Programa de Subsidios Federales, el subsidio para el sector de alimentos en EE.UU. es mayor al de Canadá y mucho mayor al de México, lo cual representa mayores posibilidades para las industrias de alimentos de EE.UU.. Compañías de EE.UU. de alimentos procesados y bebidas tienen subsidiarias en México y Canadá, lo cual les permite una mayor penetración en estos mercados con la apertura comercial.

III.2.2. Propuestas.

1. Convenios con las grandes cadenas de autoservicio de México, con el fin de comercializar sus productos.
2. Comprar compañías mexicanas de alimentos, para aumentar su fuerza en el mercado.
3. Buscar compañías mexicanas que les maquilen sus productos, con el objeto de disminuir sus costos.
4. Buscar distribuidores independientes en México, para aumentar su presencia en el mercado.
5. Comercializar patentes de sus productos en México.
6. Transferencia de tecnología de alimentos, a cambio de negocios de interés para las industria de EE.UU.
7. Coinversiones con empresas de alimentos y bebidas de México y Canadá.
8. Aumentar el número de subsidiarias ya existentes en México y Canadá.

III.2.3. Información.

Carnes y productos de aves.

Las ventas de las industrias de carnes y productos de aves alcanzaron 87.5 mil mdd en 1991. La producción fue de 2.4% abajo de la obtenida en 1990, un 6% declinaron los precios de los productos teniendo un rendimiento constante y ganancias de 3.3%.

Los productos de la carne consisten de dos grandes grupos: la carne roja y las aves. La industria de la carne roja, la cual produce carne primaria y puerco incluyendo plantas de empaque de carne y establecimientos que preparan salchichonería y otros procesos carnicolas. La industria de las aves consiste de plantas de matanza de pollos, guajolotes, conejos y otras aves pequeñas, y establecimientos que procesan productos de huevo.

Patrones de consumo.

Debido a las dietas y cuidados del corazón los consumidores comen más aves y pescado que carnes rojas. La industria de la carne roja abarcó casi el 76% del valor de la producción de carne en 1991. Las aves abarcaron el 40% del total del consumo de carne en 1991.

Industria de la carne roja.

La venta total de EE.UU. de carne roja alcanzó los 48.6 mil mdd en 1991. Al mismo tiempo, las ventas de la salchichonería y productos carnicolas procesados fueron de 18.3 mil mdd. El total de la producción

de carne roja registró un declive en los precios del 2.8% en 1991, la producción de carne roja se incremento 2.4% a 39.5 billones de libras (libras medida de peso). Con la ayuda del incremento de una libra en el consumo per cápita de puerco en 1991, el consumo total per cápita de carne roja llegó a 108.7 libras, este fue el primer incremento en el consumo de carne desde 1988.

Con la demanda de consumidores de carne en declive por más de una década, la industria de la carne roja de EE.UU. tiene que llegar a ser más prolifera a través del cierre de plantas ineficientes y la introducción de productos innovadores. Entre 1982 y 1987, el número de compañías en la industria de la carne roja cayó un 10% a 2,562 compañías. También el número de plantas de inspección federal tiene un declive del 25% desde 1987 a 2,469 en 1990.

Los EE.UU. tienen un balance favorable en el comercio de productos de carne roja. Las exportaciones de carne roja se incrementaron 1.2% en 1991. Los productos de res abarcaron el 41% del total de las exportaciones de carne roja. Cinco países abarcan el 89% del total de las exportaciones de EE.UU. de carne roja: Japón 43%, Corea del Sur 21%, México 11%, Canadá 10% y Taiwán 4%. Las importaciones representaron apenas el 5% de la producción de EE.UU.

Del total de las importaciones de carne roja de EE.UU., 55% fueron productos de res y el 37% fueron productos de puerco.

En 1991, el 85% de todas las importaciones de carne roja de los EE.UU. llegaron de cinco países: Australia 24%, Canadá 22%, Nueva Zelanda 21%, Dinamarca 10% y Argentina 8%.

Japón permaneció como el mayor destino de las exportaciones de EE.UU. de carne de res en 1991, abarcando un 60% del total. Japón también es el mayor destino de las exportaciones de carne de puerco.

La industria de empacado de EE.UU. de carne roja tiene expectativas a incrementarse un 2% para 1992. El consumo total per cápita de carne roja deberá ascender a cerca de 110 libras.

Table 5: U.S. Major Imports of Red Meats and Suppliers, 1991*

Product	Percent Share of U.S. Red Meat Imports	Major Suppliers and Their Percent Share
Frozen boneless beef	47	Australia 49
		New Zealand 42
		Denmark 44
Hams	10	Poland 13
		Yugoslavia 10
		Canada 8
		Netherlands 7
Fresh/chilled beef	8	Canada 66
		Costa Rica 16
		Guatemala 5
		Dominican Rep 4
Sausage casings	3	Mexico 24
		Netherlands 22
		Denmark 15
		Germany 12
		China 8

* Estimate by ITA.
SOURCE: U.S. Department of Commerce, International Trade Administration (ITA).

Table 7: U.S. Major Red Meat Exports and Destinations, 1991*

Product	Percent Share of U.S. Red Meat Exports	Major Country Destinations and Percent Share
Beef products	41	Japan 60
		Canada 17
		Mexico 8
		South Korea 8
		Japan 17
Hides and skins	34	Taiwan 54
		Mexico 17
		Canada 9
		Mexico 9
		Canada 2
Offals	10	Japan 66
		Mexico 20
		Canada 4
Pork products	10	Japan 54
		Mexico 19
		Canada 13

* Estimate by ITA.
SOURCE: U.S. Department of Commerce, International Trade Administration (ITA).

Aves e industrias relacionadas.

El valor de las ventas por la matanza de aves y productos procesados fue de 20.5 mil mdd en 1991. Al mismo tiempo la producción cayó 1.8% en 1991 respecto a 1990. El consumo per cápita de aves en los EE.UU. ha aumentado el doble desde 1971 a 72.4 libras en 1991. La producción de

aves ha alcanzado un récord de 24.7 billones de libras en 1991, incrementándose un 4 % al término de 1990.

La industria de las aves tiene un declive en el número de establecimientos. Acorde al censo de manufacturas, 367 compañías había en el negocio de las aves en 1982, comparada con 308 en 1987.

Las exportaciones de EE.UU. de aves se incrementaron un modesto 3% en 1991 a 738 mdd. Al mismo tiempo las exportaciones de EE.UU. a sus mayores mercado ascendieron (Japón, México, Hong Kong y Medio Oriente), mientras que las exportaciones a la Ex-Unión Soviética cayeron en más de un 40%.

Cinco países abarcaron el 69% del total de las exportaciones de EE.UU. de aves en 1991: Japón 21%, Canadá 14%, Hong Kong 13%, México 11% y la Ex-Unión Soviética 10%.

Table 10: Top Five U.S. Poultry Export Markets, 1991*

Country	Percent Share of U.S. Poultry Exports	Major Exports and Percent Share
Japan	21	Frozen chicken parts 56
		Frozen whole broilers 6
Canada	14	Fresh/chilled chicken parts 40
		Frozen chicken parts 11
		Whole broilers 4
Hong Kong	13	Frozen chicken parts 89
Mexico	11	Frozen chicken parts 28
		Fresh/chilled chicken parts 20
		Turkey parts 25
Soviet Union	10	Frozen chicken parts 100

* Estimate by ITA.
SOURCE: U.S. Department of Commerce, International Trade Administration (ITA)

Table 12: Major U.S. Suppliers of Poultry Products, 1991*

Poultry	Percent Share of U.S. Poultry Imports	Product and Percent of Total Poultry Exports to the U.S.
Canada	51	Poultry cuts and edible offal, including liver 57
Israel	14	Fresh/chilled/frozen turkey 34
		Turkey liver 19
		Other poultry offal ¹ 15
New Zealand	12	Deer meat 100
Indonesia	8	Frogs legs 100
France	5	Goose liver 71
Taiwan	2	Frogs legs 93

* Estimate by ITA.
SOURCE: U.S. Department of Commerce, International Trade Administration (ITA)

Las importaciones de aves y productos relacionados abarcaron sólo el 0.14% de la producción doméstica. Los EE.UU. son los más eficientes productores de pollo y pavo en el mundo.

La industria de las aves experimentará un modesto 3.5% de crecimiento para 1992. El consumo per cápita de aves deberá incrementarse un modesto 2.5% en 1992 a 74.2 libras, abarcando más del 40% de todo el consumo de carnes. En 1992, el alto valor agregado de los productos procesados de pollo deberá abarcar dos tercios del consumo total de pollo.

Productos marinos.

La industria comercial de pescado de EE.UU. esta viendo otro año de crecimiento a 1992, después de los récords puestos en 1990 de: la cantidad de pescado capturado; el valor de los productos pesqueros procesados y el valor de las exportaciones de productos marinos. Entre 1989 y 1990 el peso de pescado capturado subió cerca del 18%, de 6.2 millones de libras a 7.3 millones de libras, y el valor fue arriba del 10% de 3.1 mil mdd a 3.4 mil mdd. Esta tendencia de crecimiento continuo durante los primeros seis meses de 1991. El consumo anual per cápita está cerca de 15 libras.

Para 1991, las importaciones de productos comestibles de pescado aumentaron cerca de un 5%, de 5.2 mil mdd en 1990 a 5.5 mil mdd. Al mismo tiempo las exportaciones aumentaron en 26%, de 2.8 mil mdd a 3.5 mil mdd. El déficit comercial en productos marinos comestibles en 1990 fue el más bajo desde 1981.

Trends and Forecasts: Fisheries Landings and Fishery Product
(in millions of dollars except as noted)

Item	1987	1988	1989	1990	1991 ¹	1987-88	1988-89	1989-90	1990-91
Industry data									
Value of edible processed product	5,654	5,501	6,645	7,048	7,700	-2.7	20.8	6.1	9.3
Value of edible processed product (1987 dollars)	5,654	5,289	6,091	6,232	-	-6.5	15.2	2.3	-
Value of edible commercial landings	2,979	3,362	3,111	3,416	3,600	12.9	-7.5	9.8	5.4
Value of edible commercial landings (1987 dollars)	2,979	3,233	2,852	3,020	-	8.5	-11.8	5.9	-
Total employment (harvesting and processing) (000)	359	364	NA	NA	-	1.4	-	-	-
Processing and wholesaling employment (included in total employment) (000)	103	90	73	NA	-	-12.6	-18.9	-	-
Trade data									
Value of edible imports	5,711	5,442	5,498	5,233	5,500 ¹	-4.7	1.0	-4.8	5.1
Value of edible imports (1987 \$)	5,711	5,233	5,039	4,827	-	-8.4	-3.7	-8.2	-
Value of edible exports	1,578	2,156	2,283	2,779	3,500 ¹	36.6	5.9	21.7	25.9
Value of edible exports (1987 \$)	1,578	2,073	2,093	2,457	-	31.4	1.0	17.4	-

¹Estimate

NA = not available

SOURCE: Fisheries of the United States, 1990, National Marine Fisheries Service.

Pequeños incrementos relativos en capturas se esperan para 1992. La demanda en el consumo de pescado se espera permanezca en los actuales niveles.

Frutas y vegetales procesados, y especialidades.

En 1991, las ventas de la industria de empaqueo de frutas, vegetales y especialidades procesadas se incrementaron un 2.5% a 46 mil mdd.

Este sector consiste de dos grandes industrias: conservas alimenticias y alimentos refrigerados. Las manufacturas de conservas alimenticias consisten de: alimentos para bebes, alimentos étnicos, sopas, frutas y vegetales procesados, jugos, productos de tomate, jamones, gelatinas, conservadores, sazoadores. Los productos clasificados en alimentos refrigerados son: frutas refrigeradas, jugos de frutas, vegetales, waffles y pizzas.

El hábito en el consumo cambió entre 1982 y 1989. Los consumidores ahora compran más frutas y vegetales frescos y refrigerados que productos de conserva.

Conservas alimenticias.

En 1991, el precio de los productos fue relativamente estable. El valor de las ventas de conservas de frutas, vegetales y alimentos procesados especiales creció cerca del 2%.

Hay cuatro razones principales por el incremento en la producción de conservas vegetales: (1) incremento en las compras militares, (2) continuo crecimiento en el mercado de productos procesados de tomate, (3) incremento en la demanda de exportaciones hacia México, (4) expansión debido a la reducción de tarifas en Canadá.

En 1991, las exportaciones de los EE.UU. aumentaron cerca del 21% a 1.4 mil mdd.

En 1991, igual que en 1990, Canadá y Japón fueron los principales mercados de las exportaciones de EE.UU. de conservas alimenticias, Canadá abarcó el 23% del total, Japón 18%, Reino Unido, Alemania Occidental y México el 20%.

En 1991, tres países abarcaron una tercera parte de las importaciones de EE.UU. de conservas alimenticias: España 13%, Tailandia 12% y México 8%.

Table 17: Top Five U.S. Export Markets for Canned Goods, 1991*

Country	Percent Share of U.S. Exports	Major Export and Percent Share
Canada	23	Tomato products 18
		Fruit juices 16
		Dried fruits 14
		Dried vegetables 11
		Salad preparations 13
Japan	18	Dried fruit 23
		Fruit juices 17
		Vegetables 13
		Tomato products 9
		Dried potatoes 5
Germany	8	Citrus juices 7
		Dried fruit 56
		Vegetables 16
United Kingdom	8	Dried vegetables 16
		Dried fruit 59
Mexico	4	Dried vegetables 16
		Vegetables 14
		Dried vegetables 23
		Salad preparations 20
		Vegetables 15
		Dried fruit 11
		Canned specialties 11

*Estimate by ITA
SOURCE: U.S. Department of Commerce, International Trade Administration (ITA)

Table 18: Major U.S. Suppliers of Canned Goods, 1991*

Country	Percent Share of U.S. Imports	Product and Percent of Total Exports to the U.S.
Spain	13	Oives 45
Thailand	12	Pineapples 47
Mexico	8	Citrus juices 8
		Tomato products 6
Philippines	6	Pineapples 54
		Pineapple juice 20
Japan	6	Pineapples 17
		Pineapple juice 11
		Bean cake 8
Taiwan	5	Mushrooms 33

*Estimate by ITA
SOURCE: U.S. Department of Commerce, International Trade Administration (ITA)

Alimentos refrigerados.

En 1991, los precios de venta cayeron 1.1%. Debido a esto, las ventas de alimentos refrigerados crecieron 4.9%. Todo el crecimiento en este sector fue resultado del incremento de las ventas de especialidades refrigeradas. Las ventas de frutas y vegetales refrigerados fue estable.

La demanda de alimentos refrigerados continuara incrementándose debido al crecimiento demográfico en las familias y el aumento de mujeres en las fuerzas de trabajo.

Las exportaciones de EE.UU. se incrementaron marginalmente 0.2% en 1991 a 616 mdd. Las exportaciones de EE.UU. de alimentos refrigerados a su principal mercado Japón crecieron cerca de un 5% y su segundo Canadá

las exportaciones cayeron 10%. Japón y Canadá juntos importan el 65% del total de las exportaciones de EE.UU. de alimentos refrigerados.

En 1991, las importaciones de EE.UU. cayeron más de un 40% a 585 mdd, esto fue debido a una drástica reducción en concentrados de jugos de naranja importados de Brasil y México.

Table 20: Top Five U.S. Export Markets for Frozen Foods, 1991*

Country	Percent Share of U.S. Exports	Major Export and Percent Share
Japan	40	French fries 43
		Vegetables 30
		Non-citrus juices 10
		Citrus juices 9
Canada	25	Citrus Juices 60
		Vegetables 11
		Specialties 10
		Potato products 5
		Citrus Juices 64
South Korea	5	Potato products 29
		Citrus Juices 64
Hong Kong	4	French fries 38
		Vegetables 28
		Citrus Juices 27
Taiwan	3	Citrus Juices 38
		French fries 34
		Vegetables 21

*Estimate by ITA.
SOURCE: U.S. Department of Commerce, International Trade Administration (ITA)

Table 23: Major U.S. Suppliers of Frozen Foods, 1991*

Country	Percent Share of U.S. Imports	Product and Percent of Total Frozen Foods Exports to the U.S.
Brasil	32	Orange juice 99
México	31	Broccoli 49
		Strawberries 19
		Orange juice 15
Canada	12	Potato products 48
		Blueberries 11
Thailand	4	Pineapple juice 93
Guatemala	4	Peas 16
		Broccoli 16

*Estimate by ITA.
SOURCE: U.S. Department of Commerce, International Trade Administration (ITA)

Ambas industrias, conservas alimenticias y alimentos refrigerados tendrán un crecimiento similar al de 1991 para 1992, es decir un 2% para conservas alimenticias y 4% para alimentos refrigerados.

Productos lácteos.

En 1991, el valor total de las ventas de productos lácteos alcanzó 43.6 mil mdd, 4.4% por abajo de 1990. En términos reales, el declive fue de 2.5%. Sólo los helados y postres refrigerados crecieron en constancia con el dolar, incrementándose 10.7%. Una fuerte recuperación en el consumo per cápita de helado, arriba del 4.9%, estimulo mucho este

crecimiento. La débil demanda del consumo per cápita de queso creció un 4%. A pesar de las ganancias en el consumo per cápita de yogurt y leche baja en calorías, el valor real de las ventas para la industria lechera declinó 2.6%.

En 1991, el total de las exportaciones de EE.UU. de productos lácteos decreció 2.1% a 430 mdd. El total de las importaciones cayó 11.6% a 691 mdd.

El valor total de las ventas de EE.UU. de productos lácteos tenderá a decrecer en 0.7% para 1992. La industria de lácteos tiene tradición histórica respecto a otras industrias alimenticias.

El valor de las exportaciones deberá incrementarse 15.3% en 1992, debido a los subsidios del gobierno federal por medio del Programa de Incentivos para Exportaciones. El valor de las importaciones deberá ser sólo el 0.9% de la producción total de los EE.UU.

Cereales.

La industria de los cereales en los EE.UU. consiste de 33 compañías, las cuales manufacturan una gran variedad de cereales listos para consumirse (en frío y caliente) en 53 plantas en 12 estados. En 1991, el valor estimado de las ventas de cereales fue de 7 mil mdd.

En 1991, el consumo per cápita de todo tipo de cereales permaneció en el mismo nivel en 12.8 libras. Esta falta de crecimiento fue resultado de

severos factores: agudos incrementos a los precios, la competencia de otro tipo de alimentos, y el cambio en la preferencia de los consumidores.

Table 28: U.S. Exports and Imports of Cereal Breakfast Foods Ranked by Top Five Countries
(in millions of dollars)*

Country	Exports	Value
Total		189.7
Canada		35.7
United Kingdom		14.2
Saudi Arabia		11.8
Bermuda		9.2
Peru		8.4
All others		107.2
	Imports	
Total		68.2
Canada		52.6
Trinidad & Tobago		3.9
Cuba		3.2
Mexico		3.2
Switzerland		1.7
All others		3.6

* Estimate by ITA
SOURCE: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census and International Trade Ad-

En 1991, las exportaciones de EE.UU. de cereales fueron de 189.7 mdd, abarcando el 27% del valor de la producción, arriba del 1.6% respecto de 1990. Las importaciones de cereales alcanzaron 68.2 mdd, que representó 1% del consumo.

Muchos consumidores extranjeros compran cereales manufacturados por firmas filiales de empresas de EE.UU. en el extranjero.

El consumo en EE.UU. de todo tipo de cereales deberá permanecer relativamente sin cambio para 1992. El crecimiento demográfico y las preferencias alimenticias del número de consumidores norteamericanos entre 35 y 54 años tendrán gran importancia para el crecimiento de la industria de los cereales. El valor de las exportaciones de EE.UU. de cereales probablemente podría incrementarse.

Productos de panadería.

La industria de productos de panadería en ventas al por mayor consiste de tres sectores: pan, pasteles y productos relacionados (galletas, bizcochos y productos refrigerados). En 1991, 2,469 compañías en esta

industria generaron 24.1 mil mdd, trabajando en 2,851 plantas en 46 estados, un incremento de 4.5% para este año.

Table 37: U.S. Exports and Imports of Bakery Goods for the Top Five Customers and Suppliers, 1991*
(in millions of dollars)

Country	Bread, Cake, and Related Items	Value
Exports (f.a.s. value)		
Total		114.4
Canada		87.4
Japan		6.4
Mexico		4.4
South Korea		4.1
United Kingdom		2.7
All others		9.4
Imports (customs value)		
Total		239.0
Canada		128.2
Denmark		20.7
Japan		13.2
United Kingdom		10.6
Taiwan		6.4
All others		53.9
Cookies and Crackers		
Exports (f.a.s. value)		
Total		114.2
Canada		48.2
Bermuda		18.6
Mexico		5.0
Saudi Arabia		3.5
South Korea		2.8
All others		36.1
Imports (customs value)		
Total		113.2
Mexico		16.7
Germany		12.1
United Kingdom		12.1
Denmark		8.9
Belgium		8.3
All others		52.3

* Estimate by IFA
SOURCE: U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, International Trade Accounts

Pan, pasteles y productos relacionados estuvieron con un 5.3% de crecimiento nominal. En estos tres sectores las ganancias en el consumo per cápita fue de 1.2% a 88.3 libras en 1991.

EL valor de las exportaciones de todos los productos de panadería se incrementaron cerca del 28% a 243 mdd en 1991, cerca del 1% del total de la producción. El total de las importaciones ascendió 5.8% a 367.6 mdd. México y Corea del Sur tienen las barreras de

comercio más bajas, lo que permite las exportaciones de los EE.UU.. Por el lado de las importaciones, Japón y Taiwán son los principales suministradores a los EE.UU.

El valor real de las ventas de productos de panadería en ventas al por mayor deberá aumentar un 0.6% en 1992. El consumo total per cápita de productos de panadería deberá crecer junto con el ingreso real per cápita.

Bebidas alcohólicas.

En 1991, el valor de las ventas de este sector de la industria alcanzó un estimado de 22.2 mil mdd, cerca del 1.3% por debajo del nivel en 1990. El valor de las ventas de la industria de bebidas de coctel se incremento en 1% en 1991. El valor de las ventas de vino y brandy declinó un 4.5% y las ventas de bebidas destiladas declinó 5%. Ajustado a la inflación, el valor de las ventas de este sector de la industria declinó cerca de 2.4% en 1991.

El crecimiento de las exportaciones de EE.UU. declinó de 13% en 1990 a un estimado de 7.5% en 1991, cuando el total de las exportaciones alcanzaron cerca de 649 mdd.

La mayoría de las exportaciones fueron a un pequeño número de países. En 1990, los diez más grandes abarcaron el 77% del valor total de las exportaciones. Japón es el mayor consumidor, combinando más del 35%, Canadá abarca casi el 15% y México representa el 2.7%.

Table 52: Top Export Markets for U.S. Alcoholic Beverages, 1990
(thousands of dollars)

Destination	Alcoholic Beverages			
	Total	Malt Beverages	Wine & Brandy	Distilled Spirits
Japan	204,366	50,661	32,217	121,488
Canada	84,961	37,006	27,686	20,269
United Kingdom	37,095	4,473	21,532	11,090
Germany, West	27,740	1,238	3,028	23,474
Australia	24,586	800	526	23,260
Mexico	15,396	9,240	2,413	3,743
Netherlands	14,021	6,138	1,833	6,050
France	13,861	1,441	3,711	8,709
Hong Kong	13,573	10,424	1,892	1,457
Taiwan	9,798	6,876	2,136	784
Subtotal	445,901	178,297	96,776	220,324
Others	139,000	49,740	37,038	52,222
World	584,397	178,037	133,814	272,546

SOURCE: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census.

Table 53: Principal U.S. Alcoholic Beverage Import Suppliers, 1990
(thousands of dollars)

Country	Alcoholic Beverages			
	Total	Malt Beverages	Wine & Brandy	Distilled Spirits
France	687,773	2,579	619,054	86,142
Canada	598,936	166,753	411	429,772
United Kingdom	496,903	34,211	4,009	458,683
Italy	326,182	1,673	282,336	43,173
Netherlands	306,621	35,046	272	4,303
Mexico	222,726	152,812	6	63,087
Germany, West	183,063	121,186	41,485	16,392
Spain	106,636	28,534	126	80,976
Spain	81,575	10	7,453	3,053
Australia	39,389	22,637	19,742	716
Sweden	3,103,336	879,517	1,056,817	1,164,002
Others	2,286,641	59,960	5,281	140,400
World	3,373,985	932,217	1,729,294	326,474

SOURCE: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census.

Refrescos embotellados.

En 1991, el valor de las ventas de refrescos embotellados aumento a menos 7% a 28 mil mdd. Ajustados a la inflación, el valor de las ventas de esta industria creció en un estimado de 4% para 1991, el más alto desde el 1.4% promedio anual entre 1987 y 1990.

En 1990, la cantidad en el consumo total en los EE.UU. de refrescos embotellados creció en un estimado 3%. El consumo total creció al menos 5% anual entre 1983 y 1989. El consumo per cápita aumentó sólo cerca del 1.3% en 1990, después del incremento de 1.5% en 1989.

Table 56: Share of U.S. Soft Drink Market by Major Companies and Leading Brands, 1986-90

	1986	1987	1988	1989	1990
(percent)					
Major companies					
Coca-Cola	39.8	39.9	39.8	40.0	40.4
PepsiCo Inc.	30.6	30.8	31.3	31.7	31.8
Dr. Pepper Group	4.8	5.0	5.3	5.6	5.8
Seven-Up Co.	9.8	10.2	10.0	9.8	9.8
Cadbury Schweppes	4.3	3.7	3.4	3.1	3.1
Royal Crown Cos	3.0	2.9	2.8	2.8	2.8
A & W	1.3	1.5	1.8	1.8	1.8
Monarch Co./Dads	1.6	1.7	1.7	1.7	1.7
Total 8 companies	95.2	95.7	96.1	96.3	97.0
Leading brands					
Coca-Cola Classic	19.1	19.8	19.9	19.5	19.4
Pepsi-Cola	18.6	18.6	18.3	17.8	17.3
Diet Coca-Cola	7.2	7.7	8.1	8.8	9.1
Diet Pepsi-Cola	4.4	4.8	5.2	5.7	6.2
Dr. Pepper (regular)	3.9	4.0	4.3	4.6	4.8
Mountain Dew	3.0	3.3	3.4	3.6	3.8
Sprite (regular)	3.6	3.6	3.6	3.6	3.6
Seven-Up	3.5	3.4	3.1	3.0	2.9
Caffeine-Free Diet Coca-Cola	1.3	1.7	2.0	2.4	2.8
Caffeine-Free Diet Pepsi-Cola	1.0	1.0	1.0	1.2	1.4
Royal Crown Cola	1.6	1.7	1.7	1.4	1.4
Total leading brands	67.2	69.6	70.6	71.6	72.5

SOURCE: John C. Maxwell, Jr., Wheat First Securities

En 1991, el valor de las exportaciones de refrescos embotellados fue expectante y alcanzó cerca de 121 mdd, incrementándose 14% respecto al nivel final de 1990, abarcando un poco menos del 1% del valor de la producción industrial. México representa el mayor mercado para los EE.UU.. Coca-Cola y PepsiCo. tienen plantas embotelladoras en más de 120 países.

El consumo podría incrementarse cerca del 2% para 1992. El precio de ventas no tiene expectativas a incrementarse debido a la continua competencia agresiva entre las dos grandes compañías embotelladoras.

Tomado de: U.S. Industrial Outlook 1992, Food and Beverages.

III.3. CANADA.

III.3.1. Análisis.

Canadá es de los países más productivos en agricultura, lo que ayuda enormemente a la industria de alimentos procesados. Esta industria tenderá a crecer en los próximos años.

Una ventaja importante, con la cuentan las industrias canadienses es el desarrollo de alta tecnología para la producción de alimentos, la cual les permite altos volúmenes de producción, máximo aprovechamiento de materias primas y consecuentemente bajos costos de producción. Otra ventaja indiscutible es la ingeniería genética, la cual aplican en diversos procesos con el fin de obtener más y mejores productos alimenticios. Los industriales canadienses afirman que la ingeniería genética contribuye a la creación de una industria multimillonaria.

En Canadá también existe el subsidio por parte del gobierno para algunos alimentos (como el caso de la leche), lo que es una ayuda para algunas industrias. Sin embargo, las industrias canadienses cuentan con la capacidad para salir adelante sin la obtención de subsidios ante la apertura comercial.

Ante la apertura comercial, las industrias canadienses tienen ventaja sobre las mexicanas, y se encuentran en igualdad de condiciones que las norteamericanas.

III.3.2. Propuestas.

- 1. Comprar compañías mexicanas de alimentos.**
- 2. Convenios con las grandes cadenas de autoservicio de México y EE.UU.**
- 3. Negociar cambio de tecnología de alimentos por negocios de interés a los canadienses en México (café, bebidas, frutas y vegetales).**
- 4. Coinversiones con empresas de alimentos y bebidas de EE.UU. y México.**

III.3.3. Información.

Ganado y carne.

El ganado canadiense goza de una gran reputación desde hace mucho tiempo debido a sus excelentes características genéticas que han contribuido al desarrollo de las industrias lecheras y ganaderas, no sólo en Canadá sino también en el resto del mundo.

Canadá exporta anualmente a más de 65 países unas 36,000 vacas lecheras y 10,000 vacas para reproducción, así como 1.5 millones de ampolletas de semen de toro. Mediante programas de cruce y de selección genética, Canadá ha logrado obtener raza de ganado que permiten aumentar la producción de leche y la calidad de la carne de res.

Las vacas lecheras Holstein canadienses, que representan el 95% del total del ganado lechero son las productoras de leche más eficientes del mundo, de acuerdo con la Asociación Holstein de Canadá. Las vacas canadienses son muy fuertes y tienen la constitución necesaria para producir grandes cantidades de leche año tras año. El ganado de carne canadiense goza también de reputación por su elevado rendimiento de carne, que se caracteriza por su reducido contenido de grasa y la buena retención del sabor.

Todos los años, el Ministerio de Agricultura de Canadá somete a pruebas y análisis a unos 160,000 animales para evaluar rasgos genéticos importantes tales como la facilidad de parto, el índice de crecimiento,

y la capacidad reproductiva.

A la superioridad genética en lo relativo a la mayor producción y calidad se deben añadir las excelentes condiciones sanitarias y la resistencia del ganado canadiense. Todos los animales destinados a exportación se someten a extensos exámenes para garantizar que estén libres de enfermedades.

El variado clima de Canadá ha permitido también obtener ganado capaz de soportar los climas más rigurosos. Las razas canadienses se han aclimatado bien a medios muy diferentes, desde las planicies del oeste de EE.UU. hasta los Andes Sudamericanos.

El sector del ganado y carne en Canadá se pronostica a mostrar una moderada expansión durante los próximos períodos incrementándose de 1 a 3% por año. El mercado de la matanza de ganado, sin embargo, no pronostica un incremento durante el año de 1992 porque no habrá una fuerte demanda de los EE.UU. para el ganado canadiense.

Carne de puerco.

Condiciones favorables para las ganancias en la industria de puerco en Norte América tienen expectativas a alentar la expansión de cabezas de puerco en 1992. La producción en Canadá de carne de puerco se incremento en la segunda mitad de 1991, el incremento fue cerca del 1% en comparación con 1990.

Con la producción de Canadá y EE.UU. los precios de carne de puerco declinaron agudamente en el último cuarto de 1991. Se espera que para 1992 el precio de la carne de puerco este alrededor de 1.4 dls/kg.

Aves y huevo.

Se espera un incremento a mediano plazo de la demanda per cápita de pollo y pavo en un pequeño promedio anual. Severos factores son los que han contribuido al bajo crecimiento. Uno de éstos factores es; la pérdida de mercado por las ventas fronterizas con los EE.UU. Otro factor de pérdidas es debido a la falta de actividades promocionales en tiendas, y en menor grado ha sido el incremento de precios al menudeo.

La producción de huevo es expectante a mostrar un crecimiento marginal a mediano plazo. El consumo de huevo continuará mostrando algunos declives.

Lácteos.

Dado que la distribución de lácteos descremados tienen una tendencia a incrementarse con un porcentaje anual cercano al 2.9%, y que los gustos de los consumidores tienden a alejarse de las mantequillas se anticipa que la Comisión Canadiense de Lácteos continuará su cuota industrial baja de leche sobre los próximos 5 años con una disminución del 0.7% anual. Como resultado de la reorientación de los gustos del consumidor la desaparición de productos lácteos tendrá una tendencia a caer de 53.33 millones de hectolitros en 1991 a 52.14 millones de hectolitros para 1996, una disminución del 2%. La caída es más dramática en un

nivel per cápita. El consumo per cápita de lácteos esta proyectado a caer de 198 litros en 1991 a 184 litros en 1996, un 7% menos.

Panadería.

La industria de panadería abarca establecimientos encargados de manufacturas de pan dulce y salado, incluyendo además, galletas y postres.

En 1989, había 38 establecimientos de manufactura de panadería en Canadá. Cerca del 85% están localizados cerca de los mayores mercados consumidores y cerca además de las materias primas, en Ontario y Quebec. Durante el año de 1989, el valor de las ventas fue de 477 mdd, y empleó 6,245 personas.

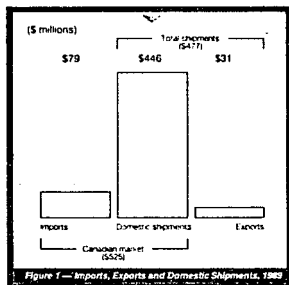


Figure 1 — Imports, Exports and Domestic Shipments, 1989

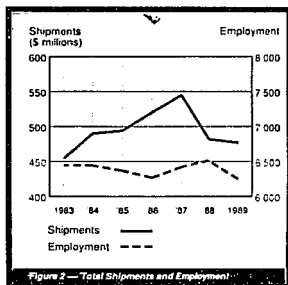


Figure 2 — Total Shipments and Employment

Las 4 industrias más grandes de panadería de Canadá - Nabisco Brands, Culinar, Dare Foods y Beatrice Foods - abarcaron cerca del 70% del total de la producción. Pequeños establecimientos con 50 empleados ó

menos abarcan el 30% de los establecimientos, contribuyendo con menos del 1% del valor de la producción.

Una serie de adquisiciones y fusiones en los últimos 10 años han permitido a Nabisco ser el mayor comerciante en la industria de panadería en Canadá. Nabisco abarca más del 40% de la producción de pan dulce y más del 65% de la producción de galletas.

Las importaciones en 1989 llegaron principalmente de los EE.UU. (43%). Algunos otros suministradores fueron el Reino Unido, Holanda y Dinamarca. Las exportaciones continuaron directamente a los EE.UU., con un 95% del total.

Tomado de: Industry Profile, Biscuits.

Suplemento Especial, Excelencia del ganado canadiense.

Embajada de Canadá.

**IV. INDUSTRIA DE MANUFACTURAS
ELECTRICAS.**

IV.1. MEXICO.

IV.1.1. Análisis.

Las manufacturas eléctricas intervienen en los procesos, que van desde la generación y transformación de la energía eléctrica, hasta la regulación, transmisión, distribución, control, medición y uso de la misma.

La actividad de este sector comenzó en momentos de gran expansión del uso de energía eléctrica, en 1925 con el establecimiento de empresas fabricantes de acumuladores y baterías. Poco después en 1929, bajo los efectos de "la gran depresión" y el crack financiero norteamericano, que obligó a México a afrontar una fuerte reducción de importaciones, surgieron las casas productoras de focos y de conductores de bronce. En un contexto de crecimiento de la generación de energía eléctrica en el país, el Estado se convirtió en el promotor principal de la electrificación nacional y del desarrollo del sector eléctrico. En 1940 surgió la producción nacional de transformadores de distribución y de potencia; seis meses más tarde la producción masiva de electrodomésticos y, en 1944, la fabricación de motores eléctricos. Con la Segunda Guerra Mundial, México organizó al sector eléctrico bajo las políticas de industrialización y de sustitución de importaciones, aprovechando los efectos favorables del conflicto.

Entre 1950 y 1970, se desarrollo el proceso básico de consolidación de las manufacturas eléctricas mexicanas. Con la nacionalización de la industria en 1960; los trabajos crecientes de la CFE, creada en 1937; la interconexión de sistemas y el programa de electrificación rural, se sentaron las bases del período de expansión económica de 1970 a 1981. Pues entre 1961 y 1980, se constituyeron poco más de la mitad de las empresas que hoy operan.

En la actualidad la industria de manufacturas eléctricas, de acuerdo con la Cámara Nacional de Manufacturas Eléctricas (CANAME), está representada por 410 empresas y 2,100 establecimientos, cuyas actividades en conjunto, generaron en 1990 ventas por un valor superior a los 13 billones de pesos; lo que significa el 1.99% de participación del PIB nacional y el 7.9% de participación en el producto manufacturero.

La actividad global de la industria de manufacturas eléctricas en 1990, generó 91,000 empleos directos.

De acuerdo a estimaciones, se trata de un sector con una alta densidad económica, ya que el producto por empresa supera los 32,000 millones de pesos; por establecimiento, el promedio es de 6,200 millones de pesos, y de acuerdo con este dato se sitúa a este sector industrial en el rango de gran empresa; dato que resulta engañoso, debido a la gran heterogeneidad que existe en el sector, desde diferentes puntos de vista, que en el transcurso de este texto se explican.

En lo que se refiere a la composición por tamaño de las empresas; solamente el 27% de ellas se encuentran dentro de la clasificación de gran empresa, con montos producidos muy superiores al promedio indicado anteriormente. En contraposición, casi el 44% del sector esta formado por pequeñas empresas y microempresas, de producciones inferiores a dicho promedio.

En cuanto al tipo de actividad de las empresas del sector, también existe una gran diversidad, y se dividen en los siguientes ramos:

- a) Las productoras de bienes de capital, subdividida en 9 ramos de fabricación: motores y generadores; acumuladores, pilas y baterías; tableros; conductores; elevadores y montacargas; materiales y accesorios; así como diversos accesorios.
- b) Las productores de aparatos electrodomésticos.
- c) Las productoras de focos y tubos eléctricos.
- d) Las de servicio.

La distribución porcentual de las empresas en los diferentes subsectores, es: el 88.4% dentro de bienes de capital; el 5.4% las de servicios; el 4.9%, electrodomésticos; y el 1.3%, dentro de focos y tubos eléctricos. Dentro de este sector solo el 5.4% operan como maquiladoras.

En este sector la productividad de las empresas depende de procesos especializados; y de acuerdo con las estadísticas, solamente el 5.8% de ellos no requieren especialización de la mano de obra. Sin embargo,

solo el 19 % de las empresas cuenta con procesos automatizados y de alta tecnología. Aunque, el 76.8% de las grandes empresas operan con procesos tecnificados, y más del 60% han modificado sus características productivas, aunque solo el 27% de las empresas de este sector están clasificadas como gran empresa. Lo cual implica un retraso tecnológico en la mayor parte del sector.

En cuanto a la densidad económica, que se tiene en las empresas por ramo de actividad, también hay gran discrepancia. El conjunto de productores de bienes de capital y los de servicio presentan menores dimensiones (0.88 y 0.1 respectivamente); mientras que los fabricantes de electrodomésticos reflejan el mayor peso específico por unidad productora (3.82), al generar cerca del 19% de las ventas con menos del 5% de las empresas del sector.

	(A)	(B)	
	No. DE EMPRESAS %	PRODUCCION %	RELACION B/A
Bienes de capital	88.4	77.4	0.88
*Conductores	11.2	26.7	2.40
*M. y accesorios	25.1	13.5	0.50
*Mot. y gen.	5.4	2.0	0.40
Electrodomésticos	4.9	18.7	3.82
Focos y tubos	1.3	3.0	2.30
Servicios	5.4	0.8	0.10

El dato correspondiente a bienes de capital, no es sino un reflejo de los bajos niveles de productividad de la mayoría de las industria que se encuentran dentro de esta clasificación.

Ahora bien, en cuanto a tamaño de empresas por actividad sabemos que el 27% de las correspondientes a este sector, son grandes; sin embargo, para la rama de focos y tubos eléctricos, el 100% de sus empresas esta dentro de esta clasificación, el 72.7% para electrodomésticos, el 33% para servicios y solamente el 24.4% en los bienes de capital. Este parámetro nos da una idea del desarrollo que han tenido los diferentes subsectores; siendo muy positivo para el de electrodomésticos, focos y tubos eléctricos; y desalentador una vez más para bienes de capital.

Por lo que se refiere a la composición de capital, inversión extranjera y coinversión en el conjunto de la actividad de las empresas de manufactura eléctrica. El 68% están constituidas totalmente por capital mexicano; solamente el 12.6% son de inversión totalmente extranjera; el 14% fueron creados por coinversión, de capital mayoritariamente mexicano; y solamente el 4.9% son coinversiones de capital mayoritariamente extranjero. Esto implica que al momento, se trata de un sector meramente nacional.

En lo que se refiere al aprovechamiento de la capacidades instalada (C.I.), el 69% de las empresas reportan operar con niveles de aprovechamiento inferiores al 70% de su C.I., lo cual se encuentra alejado de lo óptimo. Una situación más crítica se observa en el 40% de

los casos, en el cual el nivel máximo de aprovechamiento no rebasa el 60% de la capacidad. Los casos más agudos de subaprovechamiento se localizan entre los bienes de capital, con niveles inferiores al 60% del aprovechamiento de la C.I., en ramas tales como; tableros, registrándose el 64% de las empresas en esta situación; materiales y accesorios, el 50%; motores y generadores, el 58%. Estos últimos, además muestran un estancamiento (no la han incrementado) de C.I. durante la última década. Este es un indicador, que en tales dimensiones, afecta de manera negativa a la productividad y que nos ayuda a explicarnos el bajo peso específico del subsector de bienes de capital, ya dado anteriormente.

Los factores que han provocado el estancamiento de este sector, en cierto momento, han sido entre otros: la reducción de la demanda de particulares (electrodomésticos, y foc. y tub.) y de adquisiciones del sector público (bienes de capital); el difícil acceso a los financiamientos y a los mercados extranjeros (bienes de capital, principalmente equipo pesado); la fuerte competencia con productos importados; el exceso de regulaciones gubernamentales; y la baja rentabilidad de inversiones (bienes de capital, principalmente equipo pesado).

Por ramo de actividad los productores de bienes de capital, de foc. y tub. elect. presentan las mayores frecuencias de estancamiento o retroceso.

Hasta el momento hemos explicado los factores del surgimiento y desarrollo del sector, así como proporcionado una serie de parámetros e indicadores que lo caracterizan en la actualidad.

De acuerdo con los acontecimientos históricos, concluimos que las causas por las que se generó el desarrollo de las manufacturas eléctricas, estuvieron directamente vinculadas al proceso de industrialización del país, basándose en gran medida en la generación y uso progresivo de la energía eléctrica. En donde resultó determinante la acción del sector público como promotor de la infraestructura eléctrica nacional, mediante los programas de unificación de frecuencias y de electrificación rural, pues entre 1960 y 1980 se crearon más de la mitad de las industrias que operan en la actualidad. Es por esto que el sector se ha visto afectado con la crisis económica acontecida en el país, paralelamente.

Tanto los parámetros como indicadores mostrados a través del texto, nos indican que el subsector de electrodomésticos consta de una gran fuerza, no siendo así para los bienes de capital.

El éxito actual de los electrodomésticos se debe en gran medida a que, ante el descenso de la demanda interna, se vio en la necesidad de buscar nuevos mercados en el exterior, provocando esto un mejoramiento de niveles de calidad y de productividad. Por consiguiente, una apertura comercial del país, le traería mayores beneficios al sector.

Ahora en el caso del subsector de bienes de capital, su problemática se debe entre otras cosas al difícil acceso a los financiamientos; así como también a la falta de competencia internacional, y el tener "asegurado" un gran mercado, como lo eran las paraestatales, ya que aproximadamente el 70% de sus ventas se dirigían hacia éste. Es por lo anterior, que las modificaciones en las adquisiciones del sector paraestatal, tales como los contratos llave en mano, así como la introducción de productos extranjeros altamente competitivos, con la apertura comercial, éste sector se encuentra con grandes problemas.

De acuerdo con los datos expuestos anteriormente, la heterogénea composición de las empresas del sector, tanto en dimensiones, características estructurales, problemática y expectativas; la situación de cada rama de actividad y, dentro de éstas, de cada grupo de empresas, requiere de consideraciones específicas. Es por esto, que en el TLC, deberán de manejarse en forma conveniente los aspectos positivos, y apoyarse las condiciones necesarias para el desarrollo de productos aún no competitivos.

Ante el problema de los bajos niveles de aprovechamiento de C.I., el cual afecta directamente la viabilidad económica de la industria de este sector, tenemos que considerar el impacto de la demanda del sector público en la actividad, para que de una u otra forma la modificaciones a la Ley de Adquisiciones del Sector Público Federal, como consecuencia de TLC, no afecten de manera determinante al sector.

Aunado a las precauciones tomadas durante las negociaciones del TLC, para no afectar a las industrias más débiles del sector, que de acuerdo con las cifras, son la mayoría; deberán de generarse diversos tipos de apoyo, financieros y de asesoría, por los instrumentos gubernamentales correspondientes. De tal forma, que el impacto negativo sea menor.

IV.1.2. Propuestas.

1. Negociar un mayor tiempo de transición para los bienes de capital, con mayor estancamiento, tales como las industrias de materiales y accesorios, y de tableros.
2. Desarrollo tecnológico, a través de la cooperación de organismos científicos tales como el CONACYT.
3. Creación de programas de respaldo financiero, para las industrias de bienes de capital complejos, de tal forma que puedan participar y competir favorablemente, en concursos de nivel internacional. En donde el producto, no solo es la parte física, sino que se una de manera muy importante el sistema financiero que lo respalda.
4. Exigir estándares de calidad a los productos de importación, para evitar la entrada de productos de bajo costo, pero de mala calidad. En general agilizar acciones para ubicar y eliminar competencias desleales.
5. Las empresas deberán de volverse especialistas, es decir, deberán de concentrar su producción únicamente en aquellos artículos en los cuales puedan verdaderamente competir.
6. Promover la inversión de capital extranjero en empresas nacionales, con el objetivo de dirigirla a la adquisición de

tecnología.

7. Mayor claridad en los concursos convocados por las paraestatales y vigilar que se adopte un trato igualitario a los fabricantes nacionales y a los extranjeros, por parte del sector público. Llevar a cabo el seguimiento de dichos concursos.

8. Creación de grupos administrativos, que representen a un cierto número de empresas mexicanas, de tal forma que se integren y mejoren sus estrategias financieras y de mercadotecnia, como en los casos de los proyectos de llave en mano.

IV.1.3. Información.

PROCESO DE INTEGRACION DE EMPRESAS QUE OPERAN EN EL SECTOR

CUADRO 1

PERIODO	CONDICIONES INSTITUCIONALES	EMPRESAS CONSTITUIDAS		NUEVAS EMPRESAS POR AREA DE ACTIVIDAD
		NUMERO	%	
1930-40	Creación de infraestructura administrativa, legal y física para el desarrollo industrial.	4	1.8	Pilas y baterías, focos incandescentes, conductores.
1941-50	Mayor participación pública en producción industrial. Inicio de integración de la CFE. Segunda Guerra Mundial. Proteccionismo acentuado con la posguerra.	14	6.4	Transformadores, materiales y accesorios, equipos y sistemas, tableros y sistemas, soldadoras, instrumentos de medición, elevadores y montacargas, electrodomésticos.
1951-60	Política de sustitución de importaciones. Énfasis en el proteccionismo. Al final de la década, énfasis en estímulo a la producción intermedia.	31	14.2	Sistemas especializados, servicios especializados, sistemas de enfriamiento.
1961-70	Nacionalización e integración del sistema eléctrico.	51	23.3	
1971-80	Prospección de inversiones del sector eléctrico. Prognosis de adquisiciones.	64	29.2	
1981-90	Crisis y cambio estructural.	55	25.1	
TOTAL	RESPUESTAS	219	100.0	

PARTICIPACION PRODUCTIVA EN EL PIB TOTAL Y MANUFACTURERO*

(Biliones de pesos corrientes)**

PIB	1988	1989	1990
Nacional	395.9	511.5	654.3
Manufacturas	106.7	121.5	165.7
Manufacturas eléctricas	7.3	9.5	13.1
Participación en el producto nacional (%)	1.8	1.9	1.9
Participación en el producto manufacturero (%)	8.9	7.8	7.9

* Ver Apéndice Estadístico en los apartados A. E, VII "Actualización de Datos" y A.E. VIII "Producción".

** Fuentes: Indicadores Económicos e Informe Anual del Banco de México; "La Economía Mexicana en Cifras" Nacional Financiera y "Criterios Generales de Política Económica para 1991", Presidencia de la República.

	(A) No. DE EMPRESAS %	(B) PRODUCCION %	RELACION B/A
Bienes de capital	88.4	77.4	0.88
* Conductores	11.2	26.7	2.4
* M. y accs.	25.1	13.5	0.5
* Mot. y gen.	5.4	2.0	0.4
Electrodomésticos	4.9	18.7	3.82
Focos y tubos	1.3	3.0	2.3
Servicios	5.4	0.8	0.1
	100.0%	100.0%	

RAMA

PARTICIPACION RELATIVA ENTRE
LAS PRODUCTORAS DE BIENES
DE CAPITAL

A) Empresas que operan en varias ramas*	5.6%
B) Motores y generadores	5.4%
C) Transformadores	8.1%
D) Acumuladores, pilas y baterías	4.0%
E) Tableros	6.3%
F) Conductores	11.2%
G) Elevadores y montacargas	1.3%
H) Materiales y accesorios	25.1%
I) Otros equipos y sistemas	21.1%
Total bienes de capital	88.4%

* Se refiere a las ramas descritas en esta página y agrupa principalmente grandes empresas que, como indica el enunciado, se han integrado horizontalmente.

(49) Nacional Financiera-Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial: "México: Los Bienes de Capital en la Situación Económica Presente". México, 1985. pp. 284-285.

COMPOSICION DEL CAPITAL SOCIAL

- PRODUCTORES DE BIENES DE CAPITAL, ELECTRODOMESTICOS, JUGOS Y SERVICIOS -

	BIENES DE CAP.		ELECTRODOMEST.		JUGOS Y SERVICIOS		SERVICIOS	
	No.EMP	%	No.EMP	%	No.EMP	%	No.EMP	%
INVERSION TOTALMENTE MEXICANA	138	70.4	4	35.3	-	-	10	83.4
INVERSION PRIVADA MEXICANA	27	13.6	2	18.2	1	33.3	1	8.3
INVERSION PRIVADA EXTRANJERA	11	5.6	-	-	-	-	-	-
INVERSION TOTALMENTE EXTRANJERA	20	10.2	5	45.5	2	66.7	1	8.3
TOTAL DE RESPUESTAS	196	100	11	100	3	100	12	100
NO RESPONDIERON	1							
TOTAL	197		11		3		12	
TOTAL DE EMPRESAS:	223							

Esta relación se observa en la tabla siguiente que refleja la composición en función de los extremos: empresas grandes y microindustrias.

	PROPORCIÓN DE EMPRESAS GRANDES	PROPORCIÓN DE MICROINDUSTRIAS
	%	%
Bienes de capital	24.4	15.2
Electrodomésticos	72.7	--
Focos y tubos	100.0	--
Servicios	33.3	8.3

RAMAS/TAMAÑO

- NÚMERO DE EMPRESAS -

RAMAS TAMAÑO	BIENES DE CAPITAL	ELECTRO- DOMESTICOS	FOCOS Y TUBOS ELEC	SERVICIOS	T O T A L
MICRO INDUSTRIA	30	--	--	4	34
PEQUEÑA EMPRESA	16	2	--	5	23
MEDIANA EMPRESA	43	1	--	1	45
GRAN EMPRESA	48	8	3	1	60
T O T A L	137	11	3	11	162

**FACTORES QUE LIMITAN EL CRECIMIENTO
DE LAS EMPRESAS**

FACTOR	PRESENCIA COMO FACTOR PRINCIPAL (%)	FRECUENCIA ENTRE LOS PRIMEROS CINCO FACTORES (%)
*Reducción de la demanda de particulares.	33.1	23.6
*Reducción de adquisiciones del sector público.	35.6	18.4
*Difícil penetración en mercados extranjeros.	3.1	11.8
*Difícil acceso a financiamientos.	8.6	10.3
*Difícil competencia con productos de importación.	6.1	9.1
*Exceso de regulación gubernamental.	5.5	6.8
*Disponibilidad de mano de obra calificada.	1.2	6.1
*Baja rentabilidad comparativa respecto de otros tipos de inversión.	4.9	6.1
*Suministros.	1.2	5.4
*Disponibilidad de mano de obra no calificada.	-	1.8
*Limitantes jurídicas.	0.6	0.6
TOTAL	100%	100%

**PRINCIPAL FACTOR LIMITANTE POR RAMA
DE ACTIVIDAD (%)**

FACTOR	B. DE CAPITAL	ELEC- TRODO- MES- TICOS	FOCOS Y TUBOS E.	SER- VICIOS
*Reducción de la demanda de particulares.	32.3	37.5	50.0	36.4
*Reducción de adquisiciones del sector público.	38.6	-	50.0	18.2
*Difícil penetración en mercados extranjeros.	3.5	-	-	-
*Difícil acceso a financiamientos.	9.8	-	-	-
*Difícil competencia con productos de importación.	3.5	50.0	-	9.1
*Exceso de regulación gubernamental.	5.5	-	-	9.1
*Disponibilidad de mano de obra calificada.	1.4	-	-	-
*Baja rentabilidad comparativa respecto de otros tipos de inversión.	2.8	12.5	-	27.2
*Suministros.	1.3	-	-	-
*Disponibilidad de mano de obra no calificada.	-	-	-	-
*Limitantes jurídicas.	1.3	-	-	-
TOTAL	100%	100%	100%	100%

Medidas radicales en las aduanas para evitar mercancías de inferior calidad

** Además, deberán de incluir la NOM * Se evitará la competencia desleal que enfrentaban los fabricantes nacionales **

POR JORGE NEJEET ROSALES

REPORTERO EN EL ECONOMISTA

A PARTIR DEL primero de julio la Secofi y la SHCP aplicarán medidas radicales para evitar que ingresen al país, a través de las aduanas, mercancías que carezcan de una calidad satisfactoria y que no incluyan la Norma Oficial Mexicana incorporada a la Ley Aduanera para este año, coincidieron especialistas de comercio exterior.

Además, explicaron que de esta manera se evitará la competencia desleal que enfrentaban los fabricantes nacionales ante productos extranjeros. No obstante, señalaron que tardará todavía 1 mes el periodo de implementación de dichas medidas porque es difícil instrumentar los mecanismos computarizados de información en las aduanas.

Los especialistas en comercio exterior dijeron que durante este periodo, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial proporcionará a las aduanas los datos necesarios para determinar cómo debe entrar un producto proveniente del exterior.

Al comentar sobre la ampliación del plazo de 12 a 18 meses para importar insumos y transformarlos coincidieron en manifestar que esto facilitará a los industriales mexicanos alcanzar la competitividad necesaria a nivel internacional, pues al tener más tiempo se podrá producir con mejor calidad.

Por otra parte, puntualizaron que las cuentas aduaneras son una forma de apoyo que facilita los pagos de impuestos en una cuenta corriente, es decir, que sirven como si fueran una línea de crédito, sólo que se utiliza únicamente para el caso de los impuestos, "esto no perjudica al importador de insumos, pues es un sistema que facilita los trámites". Cabe señalar que dentro de las reformas a la Ley Aduanera 1992 se indica que lo anterior funcionará en forma, a partir del próximo mes de abril, en donde se podrá importar maquinaria y equipo pagando los impuestos respectivos mediante depósitos en cuentas aduaneras.

Al cuestionárseles sobre las sancio-

nes por contrabando que también empezarán en abril, indicaron que estas tienen como objetivo que los importadores no continúen evadiendo al fisco, ya que es un delito, por lo que es una manera de garantizar el pago de los impuestos correspondientes.

Por otra parte, dijeron que dentro de

la Ley Aduanera también se protegerá a los productores nacionales, como es el caso de bebidas alcohólicas, cerveza, y otro tipo de productos que son importados en las zonas libres y franjas fronterizas, pues la introducción de estos artículos a México seguirán causando impuestos sin ninguna reducción.

Hay que Avanzar y Quitar Barreras: John Lyons

Propone EU a Canadá y México, Sistema Único de Cooperación en Infraestructura Tecnológica

Estados Unidos está interesado en crear con México y Canadá un solo sistema norteamericano de cooperación en materia de infraestructura tecnológica, cuya transparencia genere la confianza necesaria para avanzar y quitar "barreras artificiales", señaló John W. Lyons, director del Instituto de Normas y Tecnología de Estados Unidos.

Durante una entrevista para EL FINANCIERO, el funcionario estadounidense recordó la importancia de enfrentar la unificación europea y los retos de la cuenca del Pacífico, al tiempo que reconoció algunas debilidades tecnológicas estadounidenses frente a Japón y Alemania.

En la misma forma consideró que el desarrollo tecnológico en un marco de globalización está reorientando las actividades de las empresas multinacionales, lo que advierte serios efectos sobre los actuales sistemas de inversión.

Acuerdos Indispensables Para que Fluya el Comercio

Respecto de los beneficios tecnológicos que puede recibir México con la firma del tratado trilateral de libre comercio, Lyons destacó que:

"Eso me regresa a la razón por la que estoy aquí. Venimos a firmar un acuerdo con México, que es muy amplio en ciencia y tecnología; pero la parte más interesante desde el punto de vista del tratado de libre comercio es el acuerdo de cooperar en materia de infraestructura tecnológica, mediciones, normas, verificaciones, pruebas y acreditación de laboratorios. Todos éstos son elementos indispensables para que el comercio pueda fluir sin impedimento entre los países.

"Tenemos que establecer todos estos puntos entre México, Canadá y Estados Unidos. En materia de infraestructura tecnológica debemos generar el tipo de confianza entre nosotros para que, por ejemplo, los laboratorios mexicanos crean en la pruebas que se realizan en Estados Unidos y Canadá".

Confianza Para que Norteamérica Enfrente el Reto de la Europa Unificada

"Lo primero que debemos establecer en

- Con la globalización, el desarrollo reorienta a las multinacionales
- México podrá utilizar laboratorios canadienses y estadounidenses
- Muchos capitales se reconcentran en la investigación

José de Jesús Guadarrama H / primera parte

Norteamérica es un sistema para la región, que tendrá algunas deficiencias, pero cuya transparencia permita que México utilice la capacidad de laboratorios canadienses o estadounidenses.

"Empezamos a preocuparnos por estos aspectos cuando hay que enfrentar el reto de la unidad europea y de la cuenca del Pacífico. El problema para nosotros es cómo vamos a comerciar con Europa sin impedimentos artificiales que obedezcan a la infraestructura tecnológica. Creo que en 20 años tendremos bloques comerciales razonables y me parece que todo el hemisferio podrá, eventualmente, convertirse en un bloque comercial.

"Los aspectos que he mencionado se deben solucionar en primera instancia y no necesariamente requerimos del tratado de libre comercio para hacerlo. Aspectos como mediciones y normas se realizan en la comunidad internacional sin que haya acuerdos regionales, es decir, de todas formas tenemos que hacerlo".

Compartir Recursos y Lograr Acuerdos

Más adelante, Lyons destacó que el interés del Instituto de Normas y Tecnología de Estados Unidos es establecer la infraestructura tecnológica para el acuerdo de libre comercio. "Esperamos compartir recursos con México y Canadá y lograr acuerdos para que no haya barreras artificiales".

Aun cuando aseguró que todavía no hay propuestas para que el Instituto a su cargo participe directamente en el apoyo de las industrias mexicanas, reconoció: "He tenido conversaciones sobre posibles aproximaciones al respecto, pero es prematuro para decirlo".

Las Multinacionales Buscan Optimizar sus Negocios

Al ser consultado respecto del impacto del desarrollo tecnológico sobre el rumbo

de las inversiones, toda vez que empresas multinacionales de la petroquímica, como Monsanto, están interesadas en adquirir empresas de semillas y canalizar importantes cifras económicas a la investigación y el desarrollo biotecnológico, así como el fenómeno en el que capitales que han estado concentrados en la rama automotriz ahora se reorientan hacia la investigación y el desarrollo en el área del café, el experto estadounidense opinó:

"Por supuesto, el avance tecnológico está cambiando el rumbo de las inversiones. Las empresas multinacionales reconocen primero el mercado global, Monsanto lo hizo hace muchos años y sospecho que el resto de las empresas está siguiendo estos pasos.

"En Estados Unidos, empresas como General Electric sólo piensan en términos del mercado global; es decir, en optimizar sus negocios globalmente, aunque eso puede causar problemas porque el mundo sigue siendo básicamente nacionalista. No hay duda que va a tener efectos en el sistema de inversiones".

Será la industria de bienes de capital la más golpeada con el TLC

** Sólo el 2.5% de los bienes de capital elaborados en el país se exportan, señala la Canacindra **

POR ALFREDO MARQUEZ

REPORTERO DE **EL ECONOMISTA**

LA INDUSTRIA DE bienes de capital será la más golpeada con el TLC en virtud de la dependencia tecnológica del país, la escasa vocación exportadora del sector, la carencia de ventajas comparativas, la presencia de un sistema fiscal que afecta las empresas de esa actividad y porque el principal mercado se encuentra entre las paraestatales, las cuales prefieren adquirir en el extranjero.

En una exposición escrita del sector, firmada por los 1,306 afiliados de esa industria a la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacindra), se establece que sólo el 2.5% de los bienes de capital elaborados en el país se exportan; la contribución de esa actividad al PIB nacional bajó en la última década del 5.87% al 4.4%, la mano de obra no es meritoria porque el sector es más intensivo en el uso de capital, y EU y Canadá ofrecen equipos más baratos y modernos.

Entregado a la Secretaría de Comercio, a la Coordinadora de Organización Empresarial de Comercio Exterior y al Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, el documento de los fabricantes de bienes de capital señala que dicho sector es uno de los más importantes de la economía ya que aporta equipos a diversas ramas productivas que juntas generan el 62% del PIB total.

Al mencionar que será uno de los sectores más dañados, argumenta su exigua presencia en las exportaciones a raíz de que tradicionalmente ha sido proveedor del mercado interno. Sólo el 7% de los fabricantes ha exportado en volúmenes de su producción interna que oscilan entre el 7% y el 30%. Esto implica que sólo el 2.5%

de los equipos se han destinado a la venta foránea.

"En este aspecto, México tiene la desventaja de que su planta industrial fue proyectada y establecida para el mercado interno, además de que el sector no cuenta con ventajas comparativas pues la mano de obra barata, ni es meritoria ni es significativa, ya que los bienes de capital son intensivos en el uso de capital, tanto por materiales como por inversión de capital ligo en sus plantas" destaca.

Luego dice que la competencia externa de bienes de capital es "sin lugar a dudas de las más exacerbadas y tenaces, dada la índole del producto y del mercado cautivo que implica su inserción en los parques industriales".

Otro de los obstáculos que enfrentan los productores nacionales es la dependencia de las compras al sector público. El 70% de las ventas de bienes de capital se canaliza a las paraestatales. El propio sector privado prefiere la importación, aunque varias empresas gubernamentales también recurren al mercado exterior.

Uno de los elementos que dificulta la actividad de los fabricantes de bienes de capital es el esquema fiscal. "En cuanto al impuesto sobre la Renta, el de México es 1% mayor al de EU; en cuanto al Impuesto al Valor Agregado, ambos países cuentan con él, pero el de México es mayor aun cuando es difícil comparar con EU pues es variable por zonas y estados, en lo que se refiere a impuestos indirectos, éstos

son mayores en México y es muy difícil compararse con las variables de EU".

Continúa: "Además de las diferencias de fondo en cuanto a valores fiscales, hay que analizar la diferencia de forma en la recaudación fiscal, pues en México es acelerada -todo pago es mensual-, y esta condición afecta al capital de trabajo, en especial para los productos de largo proceso de fabricación".

Los industriales de esta actividad señalan en su exposición que dadas las asimetrías económicas en México, EU y Canadá, y los problemas estructurales y conjunturales que actualmente enfrentan en el país, el TLC les afectará en mayor grado en relación con otras ramas productivas.

PEDRO JAVIER GONZALEZ

El comercio exterior de manufacturas

UNA PRIMERA APROXIMACIÓN a la problemática del comercio exterior de manufacturas da cuenta de un crecimiento constante en la magnitud de las exportaciones y las importaciones, resultado lógico de la apertura de la economía. Sin embargo, es importante señalar que, entre enero-septiembre de 1990 y el mismo periodo de 1991, el ritmo de crecimiento de las importaciones (27.9%) duplicó al de las exportaciones (13.3%).

Este fenómeno es, desde el punto de vista de las exportaciones, fruto de la conjunción de una amplia gama de factores, entre los que conviene citar la depresión de la economía estadounidense, la recuperación del mercado interno y el menor ritmo de deslizamiento del tipo de cambio.

Desde el punto de vista de las importaciones, el fenómeno se explica como un resultado obvio del proceso de reestructuración de la planta productiva. En virtud del alto grado de dependencia de los procesos de crecimiento e inversión respecto de las importaciones de bienes intermedios y de capital, la reanudación de la inversión ha implicado que, mientras las importaciones de bienes de consumo

Por favor pase a la pág. 10

México en el mundo Viene de la pág. 8

aumentaron a razón de 14.7% en el periodo enero-septiembre de 1991 respecto a las registradas en el mismo periodo de 1990, las compras en el exterior de bienes intermedios y de capital se hayan incrementado en 21.9 y 35%.

De hecho, las importaciones de bienes intermedios y de capital han recuperado su posición relativa (87.1%) frente a las de bienes de consumo (13.9%); de esta suerte, se puede aducir que el impacto inicial de la apertura sobre las importaciones de bienes de consumo ha sido ya superado y éstas tienden a recuperar su nivel relativo.

Más en específico, el comercio exterior de manufacturas petroleras (derivados del petróleo y productos petroquímicos) registró saldos negativos tanto en 1991 como en 1990. Sin embargo, el aspecto crucial residen en que dichos déficit fueron mayores, a su vez resultado de que, por un lado, las exportaciones de derivados de petróleo disminuyeron 9.3%, mientras las importaciones aumentaron en 35%; por otro lado, aunque las exportaciones de petroquímicos tuvieron una tasa positiva (15.4%), ésta fue menor que la correspondiente a las importaciones (48.9%).

Por su parte, las manufacturas no petroleras observaron, durante enero-septiembre de 1991, un comportamiento poco alentador. Su saldo deficitario pasó de 8,852 millones de dólares a 12,590.8 millones de dólares, fruto de un incremento de las compras externas (27.3%) que casi duplicó el observado por las ventas al exterior (14.4%).

En atención al peso específico que cada una de las ramas tiene en el total del comercio exterior de manufacturas no petroleras, destacan las de productos metálicos, maquinaria y equipo, la química, la metálica básica y la alimenticia, que representaron, respectivamente, 59.3, 10.2, 8.4 y 7.5% de las importaciones totales y 53.9, 12.5, 11.3 y 7.5% de las exportaciones totales. El predominio de estas ramas da cuenta del carácter de nación con un grado de desarrollo industrial medio adquirido por México.

Ahora bien, todos los rubros de las manufacturas no petroleras, con excepción de la rama de minerales no metálicos, arrojaron saldos negativos. Sin embargo, debido a la recuperación del proceso de inversión, los déficit de las ramas de productos metálicos, maquinaria y equipo (bienes de capital), metálica básica y química (bienes intermedios) fueron mayores en enero-septiembre de 1991 que en el mismo periodo de 1990. Por el contrario, el déficit de la industria de alimentos (bienes de consumo) disminuyó.

Con todo, no deja de ser interesante constatar que, a pesar de délfica crecientes, la mayor parte de las actividades tuvo durante el periodo crecimientos anualizados superiores al promedio de las manufacturas no petroleras (11.4%). Las excepciones fueron alimentos (9.9%), productos de madera (6.7%), metálica básica (-10.3%) y otras industrias (-13.7%).

Este relativo repunte en la actividad exportadora ha permitido recuperar el terreno perdido en el transcurso de 1990, cuando las ventas al exterior de manufacturas arrojaron crecimientos negativos en casi todos los renglones. No obstante, es preciso señalar que, en el corto plazo, no existen razones de peso para suponer que el ritmo de expansión de las exportaciones vaya a superar al de las importaciones.

Las razones primordiales son la recesión estadounidense (que impacta negativamente sobre el 69.1% de las exportaciones), la recuperación de la economía mexicana (que se traduce en mayores importaciones de bienes intermedios y de capital, así como en una expansión del mercado interno) y la amortización del ritmo de deslizamiento del tipo de cambio (que encarece exportaciones y abarata importaciones).

Ante este panorama, resulta evidente que la industria nacional requiere de un paso adicional. Toda vez que no se puede renunciar a realizar las importaciones que demanda la modernización de la planta productiva, el reto presente no es de índole cuantitativa, sino cualitativa. Consiste en el logro de mayores niveles de competitividad, de una competitividad basada no tanto en el abastecimiento de costos salariales o en un tipo de cambio favorable, sino en el incremento constante de los niveles de productividad y en el fomento de una auténtica vocación exportadora.

PEDRO JAVIER GONZALEZ, economista y politólogo

Aumentará 4.5% la Inversión de la Industria Eléctrica en 92

Eva Luzano Estrella

De acuerdo con el presupuesto de egresos de la federación para 1992, la inversión en la industria eléctrica deberá aumentar 4.5 por ciento respecto de las cifras registradas en 1990, para lo cual la Comisión Federal de Electricidad (CFE) se propone mantener la participación del sector priva-

do en la construcción de plantas de llave en mano y en el financiamiento de las inversiones.

Según un informe de la parnetaxial, en el presente año se espera captar recursos suficientes de parte del sector privado que permitan, fundamentalmente, continuar

con la construcción de los proyectos termoelectrónicos y Carbón II (Unidades 3 y 4), Topolobampo (Unidades 1 y 2) y Petacaico (unidades 3, 4, 5 y 6); entre tanto, el sector público mantendrá entre sus prioridades la continuación de los proyectos hidroeléctricos de Aguapilpa, Zimapan y Chilitán, así

como el proyecto termoelectrónico de Petacalco (unidades 1 y 2) y la construcción de la segunda fase de la termoelectrónica de Laguna Verde.

Para alcanzar estos objetivos se asignó un gasto programable de 18.6 billones de pesos, 4.1 por ciento más en términos reales que lo ejercido durante 1991. Así, en este año se espera aumentar la capacidad instalada en 4.8 por ciento, hasta 28 mil 710.5 megavatios.

En el informe de la CFE estiman que con la participación de la iniciativa privada será posible aumentar la capacidad instalada para satisfacer las crecientes necesidades del país; empero consideran la necesidad de realizar ajustes a las tarifas de la energía eléctrica.

Es más, se requiere que las inversiones en los próximos años puedan ser autofinanciables con recursos captados por las mismas empresas eléctricas.

Al respecto y de acuerdo con datos del Banco de México, a finales de 1991 el índice de precios en las materias primas para generar y distribuir electricidad era superior en 141 por ciento al índice de precios productor de esta industria.

Por otra parte, señala el informe que es probable que el uso de gas en lugar de combustóleo reduzca los costos de generación en el caso de las plantas que utilizan hidrocarburos, pero no en la medida requerida. Además, apenas representa poco más de 50 por ciento de la capacidad instalada, de ahí que continuarán las presiones de costos.

Finalmente, respecto a la sustitución de la Compañía de Luz y Fuerza del Centro por otra razón social, el documento confirma que esa medida no se concretará en el corto plazo, aunque las autoridades del ramo buscan opciones que, por lo menos, impidan la duplicación de funciones.

Depende de Ello, su Sobrevivencia, Dijo

Otorgarán Ingeniería Financiera a la Industria de Bienes de Capital: A. Semadeni (Canacintra)

Ignacio Rodríguez

El propósito básico del Programa de Modernización de la Industria de Bienes de Capital, cuyo anuncio se hará en breve, será propiciar la asociación de consorcios mexicanos y la de entregarlos a éstos la ingeniería financiera para que puedan concursar en los proyectos "llave en mano" de empresas como Pemex y CFE, hasta ahora controlados por firmas extranjeras, infor-

mó Arnoldo Semadeni Vernis, presidente del Consejo de Bienes de Capital de la Canacintra.

El otorgamiento de financiamiento con tasas blandas, para estar en posibilidad de competir frente a las asociaciones extranjeras, y la preferencia de las entidades públicas y paraestatales por los proveedores nacionales, por encima de los externos, constituyen otras de las medidas que incluirá el programa, de acuerdo con el representante industrial.

En entrevista realizada en las instalaciones de la Cámara, señaló que de la aplicación de este proyecto y de sus disposiciones dependerá la sobrevivencia de la industria de bienes de capital.

"Si no logramos rescatar lo que queda de nuestra industria..., que es la base de todo el aparato productivo, estaremos condenados a la subordinación y al atraso", comentó el empresario.

Semadeni comentó asimismo que en las reuniones con la Secretaría de Comercio los industriales han planteado la demanda para que las empresas paraestatales fraccionen los planes de "llave en mano", con el propósito de que las industrias locales puedan participar y no verse desplazadas por las grandes transnacionales que cuentan con un financiamiento al que es imposible acceder aquí.

Este punto es una cuestión trascendental para el sector de bienes de capital. "Si las tasas del financiamiento interno no se reducen nunca podremos aspirar a enfrentar a empresas de otras naciones".

En Finlandia, ejemplificó funcionario, los créditos a las factorías se proporcionan a una tasa anual de 2 por ciento. "Imposible aspirar a algo frente a esta situación. En México las tasas activas ascienden hasta 36 por ciento y, en el mejor de los casos, cuando se trata de tasas preferenciales, se habla del costo porcentual promedio más 6 puntos, es decir, estamos hablando de 22 o 23 por ciento".

Riesgos Para los Bienes de Capital, la Inflación y la Macroeconomía

Si la inflación y la macroeconomía no mejoran, abundó, los bienes de capital podrían sucumbir.

En lo que respecta a la negociación de este aspecto en el tratado de libre comercio, aseveró que se ha solicitado el máximo periodo de desgravación con el propósito de que los fabricantes nacionales tengan tiempo de prepararse frente a la competencia que implica éste.

De igual manera, acotó que los representantes de la IP han pedido a los miembros de la unidad negociadora de la Secofi que el ramo sea excluido de las conversaciones en la mesa de compras de gobierno.

Localmente, explicó, existe una altísima dependencia de los fabricantes de las compras que realiza el sector público y paraestatal, en particular Petróleos Mexicanos y la Comisión Federal de Electricidad.

Abiertas a los proveedores extranjeros mientras aquí no existan las bases suficientes para contrarrestar la competencia, sería un acto que llevaría a la desaparición de un buen número de negocios, el que se sumaría a las que quebraron con la apertura.

A la vez, Semadeni anotó que los miembros de esta mesa se han manifestado en contra de que, como parte del tratado, se permita la libre importación de bienes de capital usados.

Internar al país este tipo de bienes, expuso, no significará ninguna modernización, pues es equipo obsoleto. Además, sería un riesgo ecológico, pues las probabilidades de que éste sea contaminante son muy altas. Finalmente, aseguró que representaría una competencia desleal, dado que ya no sirve, por lo que se vendería a un tercio del costo real.

Reestructurar la industria de bienes de capital para frenar su caída

• Empresarios y gobierno se comprometen a impulsar mecanismos conjuntos para apoyar ese sector •

Por A. Prieto Higuera

Revista de la Economía

LA INDUSTRIA DE Bienes de Capital será sometida a un profundo proceso de reestructuración para detener la continua caída en su producción y empleo y que pueda enfrentar la apertura comercial y el Tratado de Libre Comercio y para ello las empresas del ramo y diversas instancias del gobierno se comprometen a impulsar mecanismos conjuntos para apoyar a ese sector.

En el Programa Anual de Modernización de la Industria de Bienes de Capital elaborado en enero pasado y que próximamente la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial presentará ante las Industrias del sector se establecen en los puntos las siguientes medidas:

Se formarán comisiones de seguimiento a empresas de capital extranjero cada una de las 901 empresas elaboraron un plan de reestructuración y se modificará el reglamento de la Ley de Adquisiciones del Sector Público para que las paratales no se demoren en el pago a proveedores. La Secret. homologará las normas en el pago de cuotas compensatorias para aplicarse a extranjeros que operan en prácticas desleales de comercio. El Bancomet dará financiamiento a la pre-exportación y a la venta a largo plazo. Nalco instrumentará acciones bajo la modalidad de capital de trabajo. La SHCP promoverá que las empresas emitan títulos burátiles con la garantía de Nalco y el Bancomet creará un centro de desarrollo tecnológico para esa industria.

Se van las estrategias que se aplicarán reestructuración de la industria ad quineros del sector público. fomento de desarrollo tecnológico, mejora de infraestructura de la industria, cada uno de ellas cuenta con más líneas de acción.

En el caso de reestructuración de la industria, se aplicará las siguientes:

- La Secret. promoverá la homologación de alianzas estratégicas con empresas extranjeras líderes que permitan acceder a la industria de bienes de capital a nuevas tecnologías, capital humano y métodos de explotación.

- Las empresas del ramo se comprometen a reestructurar la fabricación de bienes de alto contenido de producción, disminuir costos de operación, realizar acciones conjuntas temporales para cumplir con los contratos "llave en mano", realizar empresas y presentar un programa por cada empresa.

- La Secret. y los industriales elaborarán promesas periódicas para evaluar los avances de los compromisos de cada uno de los sectores.

Dentro de la estrategia de las acciones conjuntas del sector público destacan las siguientes:

- Las empresas públicas y un conjunto de líderes del sector de la industria de bienes de capital que operan en el extranjero, impulsarán la tecnología de

- Las paratales pagarán puntualmente los anticipos, estimaciones, integradas y liquidación a sus proveedores de bienes de capital.

- Los proveedores se harán responsables del pago de daños derivados de retrasos en la entrega de equipos contratados.

- Se adecuará el reglamento de la Ley de Adquisiciones, Arrendamiento y Prestación de Servicios relacionados con Bienes Muebles.

- La Secret. promoverá que las paratales demandantes de bienes de capital determinen el porcentaje, monto y familia de productos que se licitarán en concursos nacionales.

- La Secret. visitará que el sector público adopte un trato igualitario a fabricantes nacionales y extranjeros de bienes de capital.

- La Secret. promoverá la homologación de normas para bienes como los proveedores y extranjeros situados en la misma moneda, las instalaciones incluirán gestos locales para la entrega final, centros para importación, aranceles y bienes y los proveedores recibirán penalizaciones en caso de demoras y se importarán a extranjeros cuotas compensatorias en caso de prácticas desleales de comercio.

- En las licitaciones "llave en mano" se incluirá que dentro del contrato nacional se incluya la adquisición de bienes de capital mexicanos.

- Sobre el financiamiento, el Programa de Modernización Masiva de la Industria de Bienes de Capital plantea las siguientes líneas de acción:

- Bancomet y Nalco establecerán esquemas de financiamiento conjuntos a nivel internacional para que las empresas nacionales tengan iguales condiciones que las extranjeras.

- Bancomet dará financiamiento para la pre-exportación y la venta a plazos al exterior.

- Bancomet dará financiamiento para que las empresas mexicanas participen en licitaciones internacionales convocadas por empresas establecidas en México.

- Bancomet usará las líneas globales de crédito externo de importación de bienes de la industria y comercio de bienes de capital para apoyar con créditos preferenciales la producción y la venta que realicen las empresas.

- Nalco participará con capital de riesgo con garantías de crédito sobre títulos burátiles y de riesgo tecnológico, y que acceda a nuevas tecnologías y mercados.

- Nalco apoyará las operaciones de arrendamiento financiero a largo plazo que permitan la construcción y operación de obras con carácter intertemporal.

- Para el desarrollo tecnológico de esa rama, se contemplan, entre otras, las siguientes acciones:

- Conacyt creará un centro de desarrollo tecnológico exclusivo para esa industria.

- Nalco apoyará los proyectos para la adaptación y creación de nuevas tecnologías y la creación de alianzas tecnológicas con empresas líderes a nivel mundial.

- Sobre la normalización se hará lo siguiente:

- Los organismos públicos o empromentados a comprar bienes de capital que cumplan con las especificaciones de las normas oficiales mexicanas.

- Las empresas deberán homologar sus normas con las internacionales para elevar la competitividad y eficiencia.

- Para la internacionalización de la industria se contempla:

- La Secret. apoyará la inversión en el extranjero para que ésta aporte capital acceso a mercados, tecnologías de punta y subcontratación.

- Los laborables con apoyo del Bancomet, deberán acudir a ferias y exposiciones internacionales para actualizar en el campo de la tecnología, los productos de fabricación, desarrollo de materias primas y aumento de la calidad.

- La Secret. hará más allá del comercio con de prácticas desleales de comercio exterior, establecerá demandas e impone las compensatorias.

- Con esas tres estrategias, la Secret. y los industriales busquen el apoyo a la que se enfrenta ese sector, misma que se documentará en el diagnóstico del programa de referencia.

En el sector se indica que la industria de bienes de capital creció de manera acelerada en los años setenta y principios de los ochenta cuando alcanzó su nivel más alto del 11.7%. Sin embargo, con la crisis económica la caída fue la inversión y en la compra de maquinaria entre 1982 y 1983 registró una disminución con medio anual del 14%. Entre 1983 y 1991 ha registrado alguna recuperación, pero todavía enfrenta dificultades en su comportamiento.

Entre los problemas que enfrenta esa rama destacan: falta de competitividad y eficiencia en el caso del gobierno en el monto del IIFE, en las importaciones, exceso de capacidad instalada, alto costo de producción, baja rentabilidad y poca diversificación en su comportamiento. El FICOMEX, organismo de Modernización Nacional de la Industria de Bienes de Capital, considera que el sector tiene grandes posibilidades.

IV.2. ESTADOS UNIDOS.

IV.2.1. Análisis.

El desarrollo de este sector se ha visto afectado en la mayoría de las ocasiones por factores de entorno; los de mayor frecuencia son; el descenso de la actividad de la construcción comercial, industrial y de viviendas; el descenso en los niveles de producción industrial; y en menor medida el deterioro del poder adquisitivo de las personas; y todo esto como consecuencia de la crisis económica por la que atraviesa EE.UU. Es por esto, que para que exista un repunte en este sector, que en algunas casos presentó descensos en sus ventas, habrá que darse primero éste, en los puntos antes mencionados. El crecimiento para este sector se prevé que estará entre un 2% y 4%, lo cual es bajo en comparación del acostumbrado en años anteriores (6 a 8%).

Considerando que las exportaciones tuvieron en varios casos un mayor crecimiento, en ocasiones debido al desarrollo económico de otras naciones. Podría tomarse como medida por parte de las empresas, para no ver reducidas sus ventas, enfocarse en mayor medida a los mercados extranjeros. Y desde este punto de vista el TLC tendrá que redundar con cuantiosas ventajas para que esto ocurra.

Otros factores que están afectando de manera importante a este sector, son las medidas ambientales y de ahorro de energía, así como la

modernización de las instalaciones eléctricas, en especial las de iluminación. Por ejemplo, se ha marcado al año 2,015 como el límite para eliminar el uso total de los productos químicos (como el CF-12) que dañan la capa de ozono terrestre. También se han elevado en forma considerable las tarifas para los consumos de energía.

Estos factores en la mayoría de los casos, pueden funcionar como estrategias de mercadotecnia, ya que las elevadas tarifas de energía, provocan que los consumidores tanto de tipo industrial, como de tipo particular, prefieran aquellos productos (transformadores, motores, aparatos electrodomésticos) que por sus innovadores diseños, ahorren energía; e incluso propiciarán el reemplazo de unidades que no han concluido su vida útil, por la justificación económica que pudiera darse. Esto también ocurrirá en aquellos productos que no causen daños a la salud, ya sea de manera directa o indirecta (por daños ambientales). En lo referente al factor de la modernización, se tiene, que éste ha representado ya, un respiro para el subsector de alumbrado, ante la mencionada crisis; y podrá ser un factor importante dentro del crecimiento en el futuro. Debemos agregar, que para que todo esto ocurra, se tendrá que realizar un intenso desarrollo de tecnología lo cual significará considerables gastos.

En cuanto a competencia internacional, esta ha crecido, pues un acontecimiento importante es la compra de Square D por una compañía francesa. Las empresas de EE.UU., ante esta situación han optado por asociarse con otras empresas extranjeras, principalmente europeas, de

tal manera que la superación sea para ambas.

Ahora bien, en lo referente a comercio internacional, se observa una gran interrelación con países como México, Canadá, Reino Unido, Alemania, Japón, Corea y Taiwán. Los dos primeros al parecer por la cercanía y los tres últimos por su elevada competitividad. En general, México y Canadá se encuentran entre el primer y tercer lugar de importancia, tanto en las importaciones como en las exportaciones estadounidenses; por lo que podemos inferir que un TLC entre estas tres naciones, podrá beneficiar esta relación ya existente. La cantidad de exportaciones de México hacia EE.UU., se podrán incrementar considerablemente; incluso ya ha ocurrido a través del GATT, debido en parte al traslado de plantas extranjeras a nuestro territorio, por las ventajas que presenta, tales como, cercanía y bajos costos de mano de obra.

IV.2.2. Propuestas.

1. Como estrategia, en el futuro, los empresarios deberán buscar una mayor ingerencia en los mercados extranjeros, con la finalidad de contrarrestar el descenso de ventas en el mercado nacional.
2. El diseño de los artículos, tendrán que sufrir cambios, que se adapten a las exigencias, en lo referente al ahorro de energía y cuidado ambiental; provocando a su vez el incremento de ventas, debido al reemplazo de unidades en tiempos inferiores a lo normal, por las ventajas que representarán tanto en términos económicos, como ecológicos.
3. Fomentar la coinversión con firmas extranjeras, de tal forma que se mantengan a la vanguardia en tecnología, y a su vez se facilite el acceso a mercados extranjeros.
4. Apoyar el traslado de los procesos que requieren la mano de obra intensa, a países como México que se caracteriza por tener bajos costos de mano de obra, con la finalidad de ser competitivos desde el punto de vista de costos.

IV.2.3. Información.

La información de manufacturas eléctricas de EE.UU. se encuentra dividida en tres sectores.

I. Sector de Equipo Eléctrico.

Este sector, está integrado por; transformadores de potencia, de distribución y especiales; utensilios de distribución (switchgear); motores y generadores; y controles industriales. Los transformadores son vendidos principalmente a Empresas de Servicio Eléctrico Público (ESEP); los utensilios de distribución son utilizadas tanto por ESEP, como por el sector industrial; los motores y generadores son utilizados en general por el sector industrial, al igual que los controles industriales. Las ventas de los equipos de transmisión y distribución de energía eléctrica, son influenciados por los niveles de producción industrial, actividades de construcción y en menor medida por la demanda de aparatos electrodomésticos.

Las ventas de la industria de equipo eléctrico, de transmisión y distribución de energía eléctrica, y de tipo industrial podrían incrementarse cerca del 1% en 1992. Se espera que durante el período 1992-1996, las ventas crezcan entre un 2% y 2.5%.

1) Transformadores de potencia, de distribución y especiales.

La principal demanda de estos transformadores, es derivada de la expansión y del mantenimiento que existe en las ESEP. De acuerdo con el

Edison Electric Institute, el consumo total de las ESEP, de equipo de transmisión y distribución, se incrementó en un 5.5% en 1991. Sin embargo, la actividad de construcción de dicha industria tendrá un muy leve incremento, pues el valor de las ventas descenderá cerca del 3%.

Trends and Forecasts: Electrical Equipment (SIC 361, 3621, 3625)

(in millions of dollars except as noted)

Item	1987	1988	1989	1990 ¹	1991 ¹	1992 ²	Percent Change				
							1987-88	1988-89	1989-90	1990-91	1991-92
Industry Data											
Value of shipments (1987\$)....	21,050	22,574	22,590	22,414	22,150	22,326	7.2	0.1	-0.8	-1.2	0.8
3612 Transformers	1,290	1,591	1,568	1,514	1,400	1,341	9.1	-0.6	-1.5	-3.0	-2.0
3613 Switchgear & apparatus ..	4,907	5,263	4,977	5,030	5,080	5,085	7.3	-6.4	1.1	1.0	0.1
3621 Motors and generators ...	8,753	7,238	7,254	7,110	6,900	6,940	7.2	0.2	-2.0	-3.0	0.8
3625 Relays and controls	6,101	6,484	6,790	6,760	6,761	6,950	6.3	4.7	-0.4	0.0	2.9

¹Estimate.

²Forecast.

SOURCE: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census; International Trade Administration (ITA). Figures and forecasts by ITA.

Los administradores de las operaciones de transmisión y distribución de las ESEP, coinciden en opinar que las partes que integran los sistemas de sus empresas, se están acercando al final de su vida útil, de 40 años; cabe resaltar que las han prolongado, ya que antes era de 30 años.

Las causas de las ventas de los transformadores de inmersión son las siguientes; el 72% por la inversiones de las ESEP; el 25% de empresas de servicio eléctrico público municipales; y el 3% por parte del sector industrial.

La capacidad de producción de esta industria en EE.UU. se encuentra por arriba de la demanda normal del mercado. Las nuevas compras de transformadores de distribución, se deben a cambios en la tecnología utilizada, cambios de rangos de voltaje utilizado, fallas en equipos instalados (el 24% anualmente, para el caso de los transformadores

aéreos), y a la tendencia de utilizar transformadores más eficientes, debida a los altos costos de la energía.

Basado en las altas eficiencias de los nuevos transformadores, la limpieza o reconstrucción de unidades dañadas empieza a dejar de ser conveniente en términos económicos. Y en contraposición con lo dicho en párrafos anteriores, se ha optado por reemplazar algunas unidades aún cuando no se han depreciado totalmente. Tales eficiencias, se deben por ejemplo al cambio de núcleos de silicón-acero (con pérdidas del 30 al 50%), a núcleos de metal amorfo, en las que son drásticamente reducidas las pérdidas; aunque, todavía presenta limitantes por los procesos de manufactura en los que se requiere el uso de alta tecnología.

En cuanto a comercio internacional las exportaciones de EE.UU. de transformadores durante los primeros seis meses de 1991 sumaron 198.2 mdd, 15% arriba de las ventas del mismo período en 1990. Los principales importadores para los EE.UU. fueron México y Canadá, con ventas de 58.9 y 46.8 mdd respectivamente.

Las importaciones de EE.UU. de transformadores durante el mismo período de seis meses sumaron 361.2 mdd, lo cual representa un incremento del 20% sobre el mismo período del año de 1990. Los principales abastecedores de los EE.UU. fueron México, 128.9 mdd; Canadá 38.3 mdd; y Taiwán, 37.9 mdd.

U.S. Trade Patterns in 1990
Transformers, Except Electronic
SIC 3612

(in millions of dollars, percent)

Exports		Imports		
Value	Share	Value	Share	
Canada & Mexico	158	49.6	254	49.6
European Community	36	11.2	95	18.7
Japan	5	1.6	46	7.9
East Asia NICs	35	10.9	78	15.3
South America	8	2.4	8	1.6
Other	78	24.3	35	6.9
World Total	319	100.0	510	100.0

Top Five Countries

Exports		Imports		
Value	Share	Value	Share	
Mexico	82	25.7	182	35.7
Canada	76	23.9	72	14.1
Costa Rica	9	2.9	43	8.4
Sweden	9	2.8	46	7.9
United Kingdom	9	2.8	37	7.2

See "How to Get the Most Out of This Book" for definitions of the country groupings.
 SOURCE: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, International Trade Administration.

Durante 1992 las ventas pueden descender cerca del 2%. Aunque los consumos per cápita por ESEP por conceptos de proyectos de transmisión y distribución, recientemente registraron un incremento; el Edison Electric Institute estimó que los consumos, por las inversiones de dichas empresas, pueden ser solamente cerca de la mitad de

las registradas en 1991.

En las perspectivas a largo plazo, los sistemas de las ESEP pueden continuar creciendo durante el período 1992-1996. Se espera que se incremente la carga de energía neta requerida por dichas empresas, cerca del 2% durante este período, reduciéndose del 2.3% registrado en el período de 1980-1990. Las ESEP están construyendo actualmente plantas con niveles de bajos voltajes, debido a la pérdida de ventas de energía eléctrica a las grandes plantas industriales; el crecimiento ahora parece ser principalmente en clientes comerciales pequeños y áreas residenciales. La demanda para equipos grandes y de precios elevados, puede disminuir durante el período 1992-1996. Se espera que las ventas de EE.UU. tengan un crecimiento promedio únicamente de entre el 1 o 2% al año.

2) Utensilios de distribución (SWITCHGEAR).

El valor de las ventas de estas industrias se incremento en 1% en 1991. Los productos que abarca esta industria son, interruptores, fusibles, tableros, mesas de distribución, y breakers. Estos productos son usados principalmente en sistemas de generación, transmisión y distribución. También son necesarios para hacer desviaciones, protección en caso de cortos-circuitos, protección por secciones, y protección en sistemas de potencia comerciales e industriales.

U.S. Trade Patterns in 1990					
Switchgear and Switchboard Apparatus					
SIC 3613					
(in millions of dollars, percent)					
Exports			Imports		
	Value	Share		Value	Share
Canada & Mexico	277	32.7	Canada & Mexico	352	30.9
European Community	194	23.0	European Community	257	22.1
Japan	54	6.4	Japan	292	25.0
East Asia IECs	122	14.4	East Asia IECs	146	12.5
South America	29	3.5	South America	11	1.0
Other	168	19.9	Other	106	9.1
World Total	845	100.0	World Total	1,165	100.0
Top Five Countries					
	Value	Share		Value	Share
Mexico	155	18.3	Japan	292	25.0
Canada	122	14.4	Mexico	204	17.5
United Kingdom	55	6.5	Canada	148	12.7
Japan	54	6.4	Germany, West	115	9.9
Dominican Repub	48	5.7	Taiwan	73	6.3

See "How to Get the Most Out of This Book" for definitions of the country groupings.
SOURCE: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, International Trade Administration

Durante la primera mitad de 1991, las exportaciones de EE.UU. de estos productos, tuvieron un declive de cerca del 7% respecto al mismo período de 1990. Los mercados principales para los productores de EE.UU. fueron México, 213 mdd; Canadá, 96.8 mdd; y el Reino Unido, 48.4 mdd.

Las importaciones durante el mismo período en 1991 sumaron 820.4 mdd, 4% abajo respecto al mismo período en 1990. Los mayores exportadores a los EE.UU. fueron México, 179.4 mdd; Japón, 177.2 mdd; y Canadá, 101.7 mdd.

Para 1992, se espera que las ventas de utensilios de distribución permanezcan en el mismo nivel que en 1991. La construcción no residencial puede continuar en declive, lo que ocasionaría también un

descenso en estas industrias durante 1992.

En el largo plazo, se espera que el crecimiento de la demanda para utensilios de distribución, permanezca en un nivel levemente superior. El mejoramiento de las ESEP y en la actividad de la construcción, se pronostica que sea gradual, a una razón de entre el 1 y 2% durante 1992-1996.

3) Motores y Generadores.

Las ventas de motores y generadores fue un 3% menor que en 1990. Esta industria fue seriamente afectada por la debilidad de la economía en general, lo cual afectó las ventas de los aparatos electrodomésticos. Además, la debilidad del mercado de la construcción no residencial, afectó al sector "de potencia".

U.S. Trade Patterns in 1990 Motors and Generators SIC 3621 (in millions of dollars, percent)					
Exports			Imports		
	Value	Share		Value	Share
Canada & Mexico	564	35.4	Canada & Mexico	514	27.3
European Community	281	17.6	European Community	456	24.3
Japan	61	3.6	Japan	491	26.0
East Asia NICs	256	16.1	East Asia NICs	245	13.0
South America	102	6.4	South America	53	2.8
Other	331	20.7	Other	124	6.6
World Total	1,595	100.0	World Total	1,865	100.0
Top Five Countries					
	Value	Share		Value	Share
Canada	371	23.2	Japan	491	26.0
Mexico	194	12.2	Mexico	302	16.0
Japan	61	3.6	Canada	212	11.2
Germany, West	59	3.7	Germany, West	179	9.5
United Kingdom	55	3.4	United Kingdom	136	7.2

See "How to Get the Most Out of This Book" for definitions of the country groupings.
SOURCE: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census; International Trade Administration.

Las exportaciones de EE.UU. de motores y generadores sumaron 983.2 mdd durante los primeros seis meses de 1991, lo que significa un incremento del 21% sobre el mismo período de 1990. Los principales mercados para los productos de EE.UU. fueron Canadá, México, Irán y Corea del Sur; las ventas para estos mercados fueron de 186.3 mdd, 131.1 mdd, 63.2 mdd, y 54.3 mdd

respectivamente.

Las compras de productos extranjeros sumaron 955.3 mdd durante la primera mitad de 1991, cerca del 4% arriba que en el período similar de 1990. Las principales naciones exportadoras a los EE.UU., fueron Japón, 207.1 mdd; México, 166.4 mdd; Alemania, 125.4 mdd; y Canadá, 110.7 mdd.

Para 1992, se espera que las ventas de la industria de motores y generadores permanezcan al mismo nivel que en 1991. La debilidad en la construcción de viviendas y comercial, junto con la mayor competencia de motores extranjeros, podrían detener el crecimiento de las ventas para este tipo de industrias en los EE.UU.

Se espera que la industria de motores y generadores, registre un crecimiento anual del 2% durante el período 1992-1996. La demanda de esta industria podría ser influenciada por un crecimiento en el futuro en la producción industrial y por nuevas construcciones en los EE.UU. Los equipos extranjeros podrían ser un contrapeso importante en el comportamiento de la demanda de los motores de EE.UU. Debido al incremento de los costos de energía, se espera tener una mayor demanda en los motores con mayor eficiencia. Cabe resaltar que más de la mitad de los costos por consumo de energía (de alta potencia), se deben al uso de motores.

4) Controles Industriales.

Los controles industriales son principalmente productos usados para

arrancar, regular, detener, y proteger motores eléctricos. Las ventas en 1991, de esta industria, permanecieron estables.

Los productos de esta parte, incluyen arrancadores, relevadores, "contractors", interruptores, centros de control de motores y controladores de programación lógica. Aunque algunas manufactureras ofrecen una línea amplia de productos para el control de motores, otras compañías se especializan en uno o dos productos. Entre un producto de una industria y otra, pueden existir algunas diferencias. En general podemos encontrar dos tipos de productos; los de estándares de la Internacional Electrotechnical Commission (IEC), que se caracterizan por ser compactos y de bajo precio; y los del tipo de la National Electrical Manufacturers Association (NEMA), que son sumamente confiables, en el campo del uso industrial.

Las exportaciones de controles industriales de los EE.UU., durante la primera mitad de 1991, sumaron 254 mdd, 3% superior a las registradas en el mismo período de 1990. Los principales destinos para los productos de EE.UU. fueron Canadá, 59.5 mdd; México, 28.1 mdd; el Reino Unido, 21.6 mdd; y Alemania, 20.6 mdd. Las importaciones de los EE.UU. sumaron 321.8 mdd durante los primeros seis meses de 1991, lo que significa un descenso del 9.4% respecto al mismo período de 1990. Los principales abastecedores de los EE.UU. fueron Japón, 136.2 mdd; México, 57 mdd; Alemania, 28.9 mdd; y Canadá, 25.7 mdd.

**U.S. Trade Patterns in 1990
Relays and Industrial Controls
SIC 3625**

(in millions of dollars, percent)

Exports		Imports			
	Value	Share			
Canada & Mexico	130	31.5	Canada & Mexico	168	24.5
European Community	117	33.3	European Community	127	18.4
Japan	20	4.9	Japan	292	42.4
East Asia IHCs	55	13.3	East Asia IHCs	50	7.3
South America	20	4.9	South America	24	3.5
Other	50	12.1	Other	27	3.9
World Total	412	100.0	World Total	688	100.0

Top Five Countries					
	Value	Share			
Canada	95	23.0	Japan	292	42.4
Germany, West	42	10.3	Mexico	130	18.8
United Kingdom	39	9.4	Germany, West	64	9.3
Mexico	35	8.5	Canada	39	5.6
Japan	20	4.9	Brazil	24	3.5

See "How to Get the Most Out of This Book" for definitions of the country groupings.
SOURCE: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, International Trade Administration

Las más grandes firmas en el mercado de controles, son en la mayor parte originarias de EE.UU.; el líder del mercado es Allen-Bradley. Recientemente Square D, la segunda más grande manufacturera de controles industriales, fue adquirida por la firma originaria de París, Schneider S.A.; observándose un fuerte interés de las

manufactureras extranjeras por controlar el mercado de EE.UU. Es importante mencionar la ubicación de numerosas plantas, de capital de origen externo, lo cual le da al sector un acento extranjero. Firms propiamente extranjeras son, Asea Brown Boveri, Kluckner Moeller Corp., Modicon Inc., Omic Electronics Inc., Square D, y Telemaquine Inc. En mayo de 1991, Siemens Corp. firmó una carta de intento para comprar los negocios controlados por la Texas Instruments, esta acción puede ponerlos de pie en lo que respecta a los mercados de controladores lógicos programables en los EE.UU. Varias de las compañías extranjeras, manejan una línea amplia de controles de motores, en Europa y Asia, sin embargo en EE.UU. se han concentrado en vender un rango muy limitado de productos con su firma, en EE.UU.; sin embargo se da el fenómeno de la maquila por parte de las firmas extranjeras, a las de EE.UU., distribuyéndose así los productos con marcas de nombre nacional. Por lo que las cifras ocultan hasta cierto punto, la penetración real de las

firmas extranjeras.

Para 1992, se espera que las ventas de la industria de controles industriales, se incrementen en un 3%, reflejándose un leve repunte en la producción y construcción industrial.

Se espera que las ventas de esta industria crezcan con un índice anual del 3%, durante el período de 1992-1996.

II. Aparatos Electrodomésticos (enseres mayores).

Las ventas de electrodomésticos fueron estimadas en 15.8 mil mdd en 1991, registrándose un descenso de 2.5%. Las ventas más fuertes se registraron en los refrigeradores y en las aspiradoras; y más débiles para estufas y hornos. El casi saturado mercado de EE.UU., para los hornos de micro-ondas, provocó el incremento de las exportaciones de éstos aparatos hacia México. La inactividad de la construcción de nuevas casas y de remodelación de cocinas, influyeron para desalentar las ventas de equipos de cocina.

El número de empleos generados por esta industria, descendieron cerca del 4%, a un total de 104,000; lo cual refleja dos cosas, el declive en las ventas, y el incremento en la eficiencia de la producción. Estas manufactureras se encuentran bajo la constante presión, de mantener bajos costos, especialmente cuando la demanda es débil. Varias fusiones de plantas y despidos fueron anunciados durante el año pasado. Se han trasladado las labores intensivas de producción, a México y algunas

otros países con bajos sueldos, tales como China.

Trends and Forecasts: Household Appliances (SIC 363)

(in millions of dollars except as noted)

Item	1987	1988	1989	1990 ¹	1991 ²	1992 ³	Percent Change				
							1987-88	1988-89	1989-90	1990-91	1991-92
Industry Data											
Value of shipments ⁴	16,498	17,332	18,335	17,749	17,432	-	5.1	5.8	-3.2	-1.8	-
3631 Household cooking equip	3,396	3,699	3,095	3,017	2,761	-	8.9	-18.3	-2.5	-8.5	-
3632 Household refrigerators	3,519	3,902	4,015	3,814	3,827	-	10.9	2.9	-5.0	0.3	-
3633 Household laundry equip	3,035	3,118	3,104	3,045	2,975	-	2.7	-0.4	-1.9	-2.3	-
3634 Elect housewares & fans	2,826	2,828	3,078	2,901	2,859	-	0.1	8.8	-5.8	-1.4	-
3635 Household vacuums	1,324	1,473	1,505	1,596	1,668	-	11.3	9.0	-0.8	4.5	-
3639 Home appliances nec	2,398	2,312	3,438	3,376	3,341	-	-3.6	48.7	-1.8	-1.0	-
Value of shipments (1987\$)	16,498	17,225	17,752	16,856	16,460	17,597	4.4	3.1	-5.0	-2.4	6.9
3631 Household cooking equip	3,396	3,751	3,097	3,016	2,790	2,930	10.5	-17.4	-2.6	-7.5	5.0
3632 Household refrigerators	3,519	3,888	3,889	3,684	3,740	4,015	10.5	0.0	-5.3	1.9	7.4
3633 Household laundry equip	3,035	3,108	3,027	2,898	2,835	3,065	2.4	-2.8	-4.3	-2.2	6.1
3634 Elect housewares & fans	2,826	2,774	2,944	2,717	2,550	2,800	-1.8	6.1	-7.7	-3.2	6.5
3635 Household vacuums	1,324	1,451	1,534	1,479	1,490	1,600	9.6	5.7	-3.6	0.7	7.4
3639 Home appliances nec	2,398	2,252	3,260	3,072	2,975	3,187	-6.1	44.8	-5.8	-3.2	7.1
Total employment (000)	117	117	114	108	104	-	0.0	-2.8	-5.3	-3.7	-
Production workers (000)	92.5	93.3	91.8	86.9	83.0	-	0.9	-1.6	-5.3	-4.5	-
Average hourly earnings (\$)	10.75	10.97	10.92	10.98	11.12	-	2.0	-0.5	0.5	1.3	-
Capital expenditures	430	469	485	-	-	-	9.1	3.4	-	-	-

En 1978, esta industria empleó como máximo a 168,000 personas, desde entonces, el número de empleos ha caído en un 68%; mientras que las ventas han descendido únicamente el 2%. Este fenómeno se debe al incremento de productividad que se ha tenido en este sector; explicándose a la vez, el por que los precios de producción para electrodomésticos, aumentaron solamente el 45% entre 1978 y 1991, mientras que los precios de todos los artículos de consumo de lujo se elevaron el 66%.

Estándares de Eficiencia en el Uso de la Energía. En mayo de 1991, el Departamento de Energía (DOE) realizó una revisión en los estándares de ahorro de energía para las máquinas lavaplatos, lavadoras de ropa y secadoras, bajo el decreto de National Appliance Energy Consertation.

Los nuevos estándares tomarán efecto en mayo de 1994, pudiendo reducir el consumo de energía, en los productos antes mencionados, en aproximadamente el 43%, el 37% y el 16% respectivamente. Para reunir los nuevos estándares, se tendrán que realizar innovaciones en los motores, bombas y calentadores de agua, e improvisar filtros para comida, de tal forma que se reduzca el agua caliente usada por ciclo en las máquinas lavaplatos; las lavadoras de ropa pueden venir sin monturas para enjuagar en caliente; y en las secadoras de ropa, se podrían tener mejores aisladores e instalar interruptores automáticos cuando la ropa alcance cierta temperatura.

El DOE reunió opiniones en 1991, sobre posibles enmiendas a los estándares de ahorro de energía para nueve productos, incluyendo calentadores de agua, cocinas económicas y hornos, y lavadoras de ropa; se espera que para 1992 se publiquen las propuestas para reglas de fabricación, publicándose las reglas finales al año siguiente. Los nuevos estándares podrían hacerse efectivos de 3 a 5 años.

Cuestiones Ambientales y de Salud. En su mayoría las manufactureras de refrigeradores utilizan a los fluorocarburos (CFCs), como enfriadores y en la producción de escarcha. Los CFCs están provocando la destrucción de la capa de ozono, causando un incremento en los casos de cáncer en la piel y un calentamiento en el planeta. La Montreal Protocol, ha hecho un llamado para eliminar el uso de estos productos para el año 2,000. Para contribuir en la solución de este problema, se impuso un impuesto federal interno, sobre el uso de químicos que

destruyan la capa de ozono y sobre los productos importados que contengan o que se manufacturen con éstos químicos. El impuesto sobre, CF-11 y CF-12 que se usen en la manufactura de refrigeradores, fue de 1.37 d por libra en 1991 y puede elevarse a 1.67 d por libra en 1992. Cerca de tres libras son usadas por refrigerador. El impuesto esta pensado para que se incremente en forma gradual, alcanzándose 3.10 d por libra en 1995.

Varios sustitutos posibles para los CFCs, se han estado investigando, sin embargo los costos, la facilidad y la eficiencia, han sido tropiezos en este proceso. El CFC-134 es un posible reemplazante del CFC-12. A pesar de que es menos destructor de la capa de ozono, este es solamente un sustituto interino, por ley deberán ser paulatinamente sustituidos en su totalidad por aquellos que provoquen menos daños, teniendo como plazo el año 2015.

En cuanto a los aspectos de salud, se ha dicho que los campos electromagnéticos (EMFs) generados por las corrientes eléctricas, podrían crear daños al ser humano. Sin embargo, se encuentran dentro del ámbito de conjeturas generadas por investigaciones no concluidas. Aunque, ya se ha establecido que las EMFs producen algunos efectos biológicos, tales como afecciones a las glándulas pineales, las cuales regulan el ritmo cardíaco. Algunas productos tales como frazadas eléctricas, han sido ya rediseñadas para eliminar emisiones EMFs.

Otro aspecto ambiental, es la venta de aparatos y partes desechables.

En el siguiente año la manufactura de aparatos electrodomésticos, tendrá la necesidad apremiante de diseñar productos que sean fácilmente reciclables. Los materiales utilizados deberán de ser fáciles de reciclar.

En 1991 el valor de las exportaciones de aparatos electrodomésticos se incremento cerca del 13%, a 2 mil mdd, mientras que las importaciones se incrementaron únicamente el 2.5%, a 2.9 mil mdd. El desarrollo de ciudades altamente consumidoras de aparatos electrodomésticos, ha beneficiado en gran medida a las exportaciones. Mientras tanto la débil economía de los EE.UU. propiciará la baja de importaciones.

U.S. Trade Patterns in 1990 Household Appliances SIC 363 (in millions of dollars, percent)					
Exports			Imports		
	Value	Share	Value	Share	
Canada & Mexico	810	45.6	Canada & Mexico	475	17.0
European Community	270	15.2	European Community	334	12.0
Japan	63	3.5	Japan	387	13.9
East Asia NICs	244	13.7	East Asia NICs	1,336	47.9
South America	73	4.1	South America	77	2.7
Other	319	17.9	Other	182	6.5
World Total	1,778	100.0	World Total	2,790	100.0
Top Five Countries					
	Value	Share	Value	Share	
Canada	527	29.7	China	447	16.0
Mexico	292	16.9	Japan	387	13.9
Taiwan	155	8.7	Mexico	353	12.7
Germany, West	68	3.8	Korea, South	347	12.4
United Kingdom	87	4.9	Taiwan	247	8.9

See "How to Get the Most Out of This Book" for definitions of the country groupings.
SOURCE: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, International Trade Administration.

Los principales abastecedores de aparatos electrodomésticos de los EE.UU. fueron México, Japón, China, Taiwán y Corea del Sur. México se ha convertido en el principal abastecedor en tan sólo unos pocos años, ya que manufactureras de EE.UU y otros países, han establecido plantas aquí. Estas plantas se encuentran

beneficiadas por la cercanía a los EE.UU; y por el libre derecho de aduana entre estos países, de acuerdo con el Sistema de Preferencias Generalizado. De las seis categorías de aparatos electrodomésticos, México es especialmente fuerte en refrigeradores y aspiradoras sumando

cerca del 45% y 40% respectivamente. La total integración de las economías de EE.UU. y de México, bajo la propuesta del TLC, incrementarán las exportaciones mexicanas en este subsector, de manera sustancial en el futuro.

El líder consumidor de las exportaciones de los EE.UU., es Canadá, el cual suma el 25% de éstas. Otros mercado importantes son México, Taiwán, Alemania y Japón.

Se espera que para 1992, la lenta recuperación que empezó en la segunda mitad de 1991, continué. Cabe mencionar que en 1991 se registró el nivel más bajo en 45 años. Varios factores serán importantes para tener un mejor comportamiento de este sector. La construcción de nuevas casas; planes de ventas a plazos con bajos intereses.

También es de suma importancia los ingresos por persona, los cuales han estado creciendo lentamente desde principios de 1991, éste seguirá crecimiento sí, la economía presenta un mejor nivel.

En cuanto al comercio con el extranjero, se prevé que las exportaciones continúen su crecimiento durante 1992; aunque algunos mercados importantes para éstas, tales como Canadá, Reino Unido y Australia, sufrieron depresiones económicas durante éste año. De acuerdo con los antecedentes, se espera que la venta de aparatos electrodomésticos se incremente en un 7%.

Se espera, que las ventas de aparatos electrodomésticos de EE.UU., se incrementen anualmente en un 2.5% desde 1992 hasta 1996. Se espera se incrementen el número de casas nuevas, la formación de familias, las familias con dos ingresos, los ingresos por persona disponibles, y los consumos por persona; los cuales favorecerán a ésta industria. La población total puede incrementarse de 252.5 millones a un estimado de 261.9 millones, sin embargo el número de personas entre 25 y 34 años, población potencial para adquirir nuevas viviendas, puede disminuir.

La industria también presentó varios cambios, incluyendo el incremento de estándares federales de eficiencia en el uso de la energía y de carácter ambiental, además de la globalización del mercado. La competencia de precios puede incrementarse, si los estándares conducen a productos más similares. Las medidas de ahorro de energía, más aún las de protección ambiental, provocarán un intenso desarrollo tecnológico; dando como resultado diseños acordes a éstas preocupaciones.

III. Alumbrado Eléctrico y Dispositivos de Alumbrado.

El valor de las ventas para esta industria, descendieron cerca del 3% durante 1991. El panorama para 1992 presenta leves mejoras, con respecto a 1991, en lo que se refiere a la construcción residencial y a las actividades de modernización. La demanda para estos productos en relación con el comportamiento de la construcción, se espera que se incremente cerca del 1%.

El sector de alumbrado eléctrico y de dispositivos de alumbrado, incluye las industrias de dispositivos para alambre no conductor de corriente y para alambre conductor de corriente, y accesorios para alumbrado. Estos productos se convierten en partes integrales de anuncios comerciales, establecimientos institucionales e industriales, así como de viviendas residenciales. El declive de la construcción entre 1990 y 1991, confinó principalmente a éste sector a los mercados de la construcción financiada por el sector privado, viviendas, comercios y construcciones industriales; frenándose así la demanda de productos eléctricos.

Trends and Forecasts: Wiring Devices (SIC 3643, 3644)

(in millions of dollars except as noted)

Item	1987	1988	1989	1990 ¹	1991 ²	1992 ³	Percent Change				
							1987-88	1988-89	1989-90	1990-91	1991-92
Industry Data											
Value of shipments (1987\$)	6 751	7 218	7 151	6 920	6 745	6 709	6.9	-0.9	-1.2	-2.5	0.6
3643 Wiring devices, current	3 845	4 143	4 190	4 105	4 054	4 206	7.7	1.1	-2.0	-1.1	4.0
3644 Wiring devices, noncurrent	2 903	3 075	2 962	2 814	2 761	2 593	5.6	-3.7	-5.0	-4.0	-4.0

Las construcciones en menor escala de viviendas y pequeñas construcciones, fueron en especial duramente golpeadas, por los escasos y apretados créditos, y por la débil economía. Ambos factores fueron determinantes en el retraso del desarrollo de viviendas con familias únicas, por aproximadamente un año. Un fuerte mercado de renovación podría estimular la demanda de alumbrado eléctrico y dispositivos de alumbrado para el año de 1992.

1) Dispositivos de alumbrado conductor de corriente.

Las ventas de estos dispositivos descendieron cerca del 2% en 1991.

Los dispositivos de alambrado conductor de corriente eléctrica, son utilizados para instalaciones eléctricas en interiores de servicios principalmente, para interrumpir corrientes eléctricas o para conectar equipos a fuentes de potencia. Los productos que se incluyen en éstas industrias son, boquillas de lámparas, acomodadores y salidas de potencia, abrazaderas, cuerpos conectores, interruptores, lámparas de cruce, arrancadores fluorescentes, y conectores alámbricos.

La demanda para la mayoría de estos aparatos ha sido afectado por el débil mercado de nuevas construcciones. Varios productos, sin embargo, registran crecimientos, debido a que son utilizados para trabajos de modernización y de reajuste. Por ejemplo las lámparas de cruce, que son más demandadas por el crecimiento de la complejidad y variedad de las fuentes de luz, y por que de ellas depende la eficiencia de sistemas de ahorro de energía. En el caso de entradas con circuitos sustitutos de tierra eléctrica, son importantes como dispositivos de seguridad.

Las exportaciones de estos dispositivos sumaron cerca de 2 mil mdd en 1990. Sus principales compradores fueron Canadá, México y el Reino Unido. Las exportaciones registraron cerca de 431 mdd durante el primer cuarto de 1991, lo que representa una reducción del 10% con respecto del mismo período de 1990. Los mayores mercados de EE.UU. permanecieron constantes. Las importaciones durante 1990 sumaron cerca de 1.1 mil mdd. Las principales naciones exportadoras a EE.UU. fueron, Japón, México, Alemania y Taiwán. Durante los primeros tres meses de 1991 las importaciones fueron valuadas en 283 mdd, superiores en cerca del 8% a

las del mismo período de 1990. Las principales países proveedores de los EE.UU. permanecieron iguales. En búsqueda de mayor competitividad en el mercado mundial, Thomas & Betts Corp., Bridgewater, N. J., convinieron formar una alianza con Marr Electric, Ltd., de Toronto, Ontario, Canadá, con la finalidad de explorar la manufactura de nuevos artículos y nichos en el mercado mundial.

El valor de las ventas de este sector, pueden registrar un incremento de cerca del 4% durante 1992. Esta mejoría se podría deber a un leve repunte en la construcción residencial y a la continua actividad de modernización.

Los componentes de crecimiento que se prevén para las actividades de construcción y de mantenimiento, las ventas podrían crecer entre el 2% y 3%.

2) Dispositivos de alambrado no conductor de corriente.

La demanda de los productos de ésta industria, es generada principalmente por el mercado de la construcción no residencial. Los productos que se incluyen es éste sector son, conduits, cajas para enchufes, interruptores y fusibles, pértigas y herrajes para líneas de transmisión. Debido a la debilidad del principal consumidor, las ventas descendieron cerca del 4% en 1991.

Para 1992, se pronostica que las ventas tengan un declive del 4%, reflejando las consecuencias de la debilidad del mercado comercial

y de la construcción industrial.

En el largo plazo, debido al desalentador desarrollo que se prevé para el mercado de la construcción no residencial, los pronósticos para éste sector tampoco son prometedores. Es probable que la construcción comercial no se recupere rápidamente. Las ventas en este sector, durante el período 1992-1996, pueden tener un crecimiento modesto, de aproximadamente el 2% anual.

3) Equipo de alumbrado.

Las ventas de esta industria, fueron afectadas por la depresión del mercado de la construcción, registrando un descenso del 3% en 1991.

La modernización, un mercado creciente. Un reciente estudio al mercado del equipo de alumbrado por Electric Contractor, la publicación National Electrical Contractor Association, indica que los trabajos de modernización han crecido cerca del 70% desde el último estudio de la NECA en 1988. El contenido de alumbrado en los trabajos de modernización en cerca del 66% durante ese período. El equipo de alumbrado representa un mayor porcentaje del valor de los contratos, en los trabajos de modernización, que en los de nuevas construcciones.

Lighting Products' Share of Electrical Contracts

Type of Contractor	Modernization	New
Residential	22.5	24.2
Commercial	19.2	21.6
Industrial	30.3	12.0
Institutional	16.6	12.5
Other	21.2	38.3
All Construction	22.0	15.7

Cerca del 61% del consumo de equipos de alumbrados, en el mercado residencial, fueron por

concepto de lámpara incandescentes y accesorios. En el mercado del

sector comercial e institucional, las lámparas fluorescentes junto con los accesorios, representaron el 64 y 59% del consumo, respectivamente.

La Environmental Protection Agency (EPA), lanzó un programa de conservación voluntaria llamado "Green Lights", que tiene como meta reducir en un 10% el consumo de energía eléctrica, lo cual significa 18.6 mil mdd; reduciéndose implícitamente el consumo de combustibles contaminantes.

Las leyes federales están exigiendo, que lámparas de balastro fluorescentes, se diseñen para ahorrar energía, dentro de las de este tipo, se encuentran las de estado sólido. Las ventas de este tipo de artículos, crecieron de 652,000 unidades, con un valor de 16.1 mdd en 1987, a 3 millones de unidades con un valor de 69.3 mdd en 1990; durante los tres primeros meses las ventas sumaron 2 millones de unidades, valuadas en 43.3 mdd. La capacidad de producción de este tipo de lámparas es inferior a la demanda, y seguirá así por un par de años.

En respuesta a la difícil competencia en el mercado mundial, las manufactureras de EE.UU., de aparatos han experimentado nuevas estrategias. La Cooper Lighting adquirió Flexi Hume Canadá, Ltd., se espera que la adquisición permita mayor competitividad, en el mercado canadiense de iluminación fluorescente. Flexi Hume podría trasladar sus operaciones de venta y mercadotecnia a Halo de Canadá Lighting, Inc., la cual es parte de Cooper. General Electric (GE) podría formar una nueva compañía de alumbrado en Inglaterra (Reino Unido) con Thorn EMI,

PLC, esta adquisición es parte de un intento por penetrar por completo al mercado de alumbrado europeo, pudiendo convertirse GE en la tercera manufacturera más grande de Europa. Meanwhile, Magnetek también adquirió a la Officine Electro Meccaniche Marinato (OEMM) de Milán, Italia, la cual fabrica lámparas fluorescentes y transformadores para aire libre, y luces de emergencia; también adquirió Albert Germann GmbH & Co., KG, de Nuenkirchen, Alemania, la cual es abastecedora de lámparas de balastra y transformadores especiales. La GTE Corporation y la productora de lámparas japonesa, Iwasaki Electric Co., Ltd., unirán esfuerzos para producir lámparas halógenas en Europa, pudiendo ser en una planta ya existente de GTE, cerca de Bruselas.

Trends and Forecasts: Lighting Fixtures (SIC 3645, 3646, 3648)
(in millions of dollars except as noted)

Item	Percent Change										
	1987	1988	1989	1990 ¹	1991 ¹	1992 ²	1987-88	1988-89	1989-90	1990-91	1991-92
Industry Data											
Value of shipments ³	6,136	6,289	6,699	6,620	6,738	7,043	4.6	3.6	-1.2	1.8	4.5
Value of shipments (1987\$)	6,126	5,297	6,153	5,907	5,730	5,845	1.3	-1.8	-4.0	-3.0	2.0
Total employment (COO)	59.6	58.3	59.0	58.3	59.4	62.0	-2.2	1.2	-1.2	1.9	4.4
Production workers (COO)	33.0	31.5	31.6	32.7	33.3	34.9	-3.5	0.2	2.6	1.4	3.7
Average hourly earnings ⁴	9.26	9.57	9.58	-	-	-	5.0	-1.0	-	-	-
Product Data											
Value of shipments ⁴	6,117	6,473	6,587	6,686	6,704	7,007	5.0	4.1	-1.5	1.8	4.5
3645 Res lighting fixtures	1,772	1,736	1,777	2,042	2,045	2,207	1.3	-1.0	14.9	0.1	7.9
3646 Comm lighting fixtures	2,844	2,752	3,056	2,766	2,762	2,968	4.5	10.6	-9.5	9.6	4.5
3648 Lighting equipment, nec	1,701	1,986	1,754	1,778	1,877	1,932	9.7	-0.6	-4.1	5.8	3.8
Value of shipments (1987\$)	5,117	5,219	5,45	5,977	5,701	5,916	1.7	-1.2	-4.4	-3.0	3.3
3645 Res lighting fixtures	1,412	1,327	1,608	1,822	1,739	1,832	-2.5	-6.9	-3.3	-4.5	5.3
3646 Comm lighting fixtures	2,644	2,661	3,814	2,368	2,358	2,414	0.6	5.7	-2.3	-4.1	1.0
3648 Lighting equip, nec	1,117	1,330	1,723	1,587	1,535	1,570	7.8	-5.8	-7.3	0.6	11.6

¹Estimate

²Forecast

³Value of shipments and exports to foreign markets in the lighting fixtures industry

⁴Value of products classified in the lighting fixtures industry produced by all industries
SOURCE: U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, International Trade Administration (ITA), Estimates and Forecasts by ITA

El perfil en 1992 para los accesorios de iluminación, depende directamente de la actividad de construcción y de los trabajos de modernización. Asumiendo que, continuará el descenso de los niveles de nuevas construcciones del sector privado no residencial, que habrá un

leve repunte en el mercado residencial, y que habrá un continuo crecimiento en las actividades de modernización y de mantenimiento, se prevé que las ventas pueden incrementarse cerca del 2%.

De acuerdo con los pronósticos a largo plazo, de los factores mencionados en el párrafo anterior, podría existir un incremento anual del 2% al 3%. La línea que seguirán los productos de este sector, será el ahorro de energía.

Tomado de: U.S.A. Industrial Outlook 1992, Electrical Equipment, Household Appliances, Electric Lighting and Wiring Equipment.

IV.3. CANADA

IV.3.1. Análisis.

En general, la industria canadiense de este sector presentó una reestructuración entre 1982 y 1984. Actualmente se han incrementado los presupuestos destinados a la innovación tecnológica, tanto en maquinaria como en los sistemas de producción. Aún a pesar de estos esfuerzos, reconocen que se encuentran por debajo de los niveles de competitividad existentes en EE.UU., y en algunos países de Asia y de Europa. Cabe resaltar que tienen un gran avance en el desarrollo de las partes del sector que se dirigen al mercado de las telecomunicaciones.

El número de empresas de origen extranjero, es inferior a las de origen propiamente canadiense; sin embargo, estas son las empresas que dominan el mercado canadiense. En el caso de los electrodomésticos las empresas transnacionales representan solo el 33%, y dominan al 60% del mercado; siendo que las nacionales representan el 67% y solo dominan el 6% del mercado nacional.

En lo referente a las importaciones y exportaciones, se observa que en su mayoría (de un 60% a un 90%) son de origen y se dirigen, respectivamente a EE.UU. Tienen también papeles importantes, en estos rubros, algunas naciones asiáticas y europeas.

Las relaciones comerciales entre México y Canadá, de manera directa, son casi nulas, aunque el número de éstas puede incrementarse, si se toman en cuenta en las que EE.UU. interviene como intermediario.

La tendencia de Canadá es buscar cada vez mayor ingerencia en los mercados extranjeros, un ejemplo de este es que entre 1985 y 1986, tuvieron un incremento del 56%, en sus ventas al exterior.

IV.3.2. Propuestas.

1. En general de deberá de tomar una tendencia, de producir aquellos artículos en los que sean especialistas, para beneficiar los volúmenes de producción, y el uso de maquinaria especializada que incremente la eficiencia de los procesos.
2. La rápida implantación de sistemas de producción automatizados.
3. La búsqueda de nuevos mercados, de tal forma que se incrementen los volúmenes de producción y de esta forma se manejen estrategias de economía de escala.
4. Rediseño de productos, en el sector de electrodomésticos, de tal forma que se incentive el reemplazo de estos artículos.
5. Creación de canales de comercialización que favorezcan de manera prioritaria a los productos nacionales.
6. Buscar la inversión extranjera y/o coinversión, de tal forma que no se pierda el nivel tecnológico, y por el contrario se mejoren.

IV.3.3. Información.

Al igual que en la sección de EE.UU., la información se da por sectores y las cantidades monetarias se refieren a dólares estadounidenses.

I. Aparatos Electrodomésticos.

1) Enseres Mayores.

En esta parte del sector, se incluyen empresas productoras de refrigeradores, estufas, lavadoras, secadoras, hieleras, entre otros. En el año de 1986, las ventas sumaron 913 mdd de las cuales, el 88% fue dirigido al mercado nacional, y el 12% restante fue enviado a EE.UU. y Reino Unido. Las importaciones durante el mismo año, en la mayoría hornos de micro-ondas y refrigeradores, sumaron 423 mdd, del cuales el 57% provenía de EE.UU, y el 30% de Japón.

Las innovaciones en este sector son excepcionales, lo cual a influido en la saturación del mercado, alcanzándose niveles del 99% para refrigeradores y estufas, 77% para lavadoras y secadoras y 57% para hieleras. El mercado para los artículos de este tipo de manufactureras, es determinado por dos factores principales: el reemplazo de los ya existentes, lo cual representa cerca del 60% del mercado; y la formación de nuevos hogares (refiriéndonos a nuevas viviendas), los cuales representan el restante 40%. Estos factores a su vez dependen de otros indicadores económicos, que miden el poder adquisitivo de las personas, y niveles de construcción, entre otros.

La industria canadiense consta de nueve manufactureras, tres de ellas manufacturan líneas completas de electrodomésticos, y las seis restantes de menor tamaño, manufacturan una limitada línea de productos. Las tres de mayor tamaño son de origen extranjero, dominan al mercado canadiense con una proporción de aproximadamente el 60%; las cuales operan nueve plantas en Canadá (tres en Quebec y seis en Ontario). Las seis restantes, ubicadas dentro de la pequeña empresa, de origen propiamente canadiense, operan 8 plantas (siete en Ontario y una en British Columbia) las cuales controlan únicamente el 6% del mercado canadiense.

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments - % of total	—	30	67	—	3
Employment - % of total	—	31	68	—	1
Shipments - % of total	—	31	68	—	1

Name	Ownership	Location of Major Plants
Camco Inc	49.5% Canadian 50.5% American	Montréal, Quebec Hamilton, Ontario Orangeville, Ontario
Ingers Limited	29% Canadian 71% American	Montmagny, Quebec Toronto, Ontario Port Credit, Ontario Cambridge, Ontario
WCI Canada Limited	100% Swedish	L'Assomption, Quebec Cambridge, Ontario
W.C. Wood Company Limited	100% Canadian	Guelph, Ontario
I.C.G. KeepRite Inc.	100% Canadian	Brantford, Ontario
General Freezer Limited	100% Canadian	Woodbridge, Ontario

e Estimate
 N/A Not available
 * Includes components and sewing machines

Note: Statistics Canada data have been used in preparing this profile

Las ventajas de la industria canadiense, de este sector se ven disminuidas en general por las grandes empresas de EE.UU y de Europa, la cuales aprovechan volúmenes de producción y niveles de automatización. Los insumos de esta industria en general son adquiridos en Canadá, con la excepción de compresoras.

Los principales factores que afectan el funcionamiento de esta industria son, los costos de producción, el aprovechamiento de la energía y el diseño de los productos. La industria de este sector, en Canadá, al igual que en otros países se ha visto modernizada, provocando altos niveles de eficiencia, reduciendo el número de empleados de 13,824 en 1980, a 9,000 en 1986.

Mientras que en EE.UU. el 75% de las industrias manejan una sola línea de productos, las empresas canadienses producen diversas líneas de productos, motivo que impide el manejo adecuado de las economías de escala, como ocurre en EE.UU. En lo que referente a los niveles de automatización, también resultan bajos en comparación con los de EE.UU.

En lo referente a los estándares de dichos artículos, éstos no representan mayor problema en las exportaciones a los EE.UU, no siendo así en el caso de Europa y en algunas ocasiones Japón.

En los últimos años la industria canadiense ha invertido fuertes sumas en la innovación de los procesos tecnológicos, incrementándose de 19 mdd en el año de 1980 a 36 mdd en 1986, sin embargo están consientes de

que éstas tendrán que ser mayores para afrontar una apertura comercial.

	1971	1981	1982	1983	1984	1985	1986	
Exports (\$ millions)	9 8	67 0	57 3	66 1	67 5	70 0	109 4	
Re-exports (\$ millions)	0 6	1 4	1 6	1 2	1 8	1 2	2 8	
Domestic shipments (\$ millions)	339 2	810 0	679 7	857 9	838 5	842 0	603 6	
Imports (\$ millions)*	73 1	220 1	167 4	214 0	264 3	317 7	423 3	
Canadian market (\$ millions)	412 3	1 030 1	847 1	1 071 9	1 102 8	1 159 7	1 226 9	
Exports as % of shipments	2 8	7 6	7 8	7 2	7 5	7 7	12 0	
Imports as % of domestic market*	17 7	21 4	19 8	20 0	24 0	27 4	34 5	
Source of imports ^b (% of total value)				U.S.	Japan	Taiwan	Republic of Korea	
				1981	77	22	—	1
				1982	65	29	4	2
				1983	68	26	4	2
				1984	67	27	4	2
				1985	63	27	5	5
				1986	57	30	1	12
Destination of exports ^c (% of total value)				U.S.	U.K.	Australia	Saudi Arabia	
				1981	78	12	4	6
				1982	83	9	5	3
				1983	90	6	3	1
				1984	91	4	2	3
				1985	94	3	2	1
				1986	90	7	2	1

Las tendencias de mejoramiento, han inclinado a los empresarios a dar mayor prioridad a las exportaciones, entre el año de 1985 y 1986 se incrementaron en un 56%, de tal forma que los volúmenes de producción les beneficien de manera importante. Además de un apreciable incremento en actividades de investigación y desarrollo.

2) Enseres Menores.

En esta parte, se incluyen las productoras de freidoras, procesadores

de comida y planchas. Se encuentra conformado por diez manufactureras, seis de las cuales son de origen canadiense, y las cuatro restantes de origen extranjero. El 44% de las ventas en el mercado nacional, que ascendieron en 1986 a 975 mdd, fueron atendidos por los productores nacionales, mientras que el restante 56% fue atendido por las importaciones provenientes en su mayoría de EE.UU. y de Asia. En cuanto a las importaciones, el caribe ha representado un mercado modesto para las exportaciones canadienses, siendo el mercado más importante el de EE.UU.

El promedio de la inversión en investigación y desarrollo es 1.3% del valor de las ventas.

Este subsector canadiense, se ha visto afectadas por la inundación del mercado por productos, de origen que no han aprobado los estándares, provocándose una competencia desleal.

Dentro de las ventajas que presenta este sector en Canadá, son los esfuerzos de concentración en las principales líneas, la buena administración, y la reciente política agresiva de exportación. Las plantas están siguiendo una tendencia de integrarse verticalmente en lo que se refiere a sistemas de control de calidad.

Las importaciones en el año de 1986 abastecieron el 56% del mercado nacional, sumando 975 mdd. Las importaciones en su mayoría son originarias de EE.UU., siguiéndole Hong Kong, Japón y Corea. Esto se

debe en gran medida a que empresas como Sears y Bay adquieren el 65% de los productos que ofrecen empresas asiáticas, es por esto que la industria se encuentra en una delicada situación. Las exportaciones representan el 13% de la ventas.

	1971	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Exports (\$ millions)	4	20	27	25	29	36	43	65
Re-exports (\$ millions)	1	3	5	4	4	5	5	6
Domestic shipments (\$ millions)	140	287	295	327	349	382	402	425
Imports (\$ millions)	63	315	320	334	388	472	518	550
Canadian market (\$ millions)	203	602	675	661	737	854	920	975
Exports as % of shipments	3	7	8	7	8	9	10	13
Imports as % of domestic market	31	52	56	51	53	55	56	56
Source of imports (% of total value)			U.S.		Hong Kong	Japan	S. Korea	Others
		1982	69	11	4	3	13	
		1983	66	10	5	4	15	
		1984	62	9	6	5	18	
		1985	60	8	6	4	21	
		1986	59	8	5	5	23	
Destination of exports (% of total value)			U.S.		U.K.	Japan	Australia	Others
		1982	72	10	—	3	15	
		1983	76	9	—	3	12	
		1984	83	5	—	2	10	
		1985	85	4	2	2	7	
		1986	84	3	4	1	8	

Esta industria esta haciendo grandes inversiones en bienes de capital con la finalidad de mejorar su competitividad; sin embargo, las manufactureras de EE.UU. al igual que la de Asia, manejan grandes volúmenes de producción, líneas de productos únicos, y equipos de producción flexible, lo cual hace sumamente difícil la competencia.

En lo que se refiere a los estándares, en EE.UU. y Canadá, son

similares, lo que no representa mayor problema en las transacciones comerciales, lo cual si ocurre para Europa. Las exportaciones están gradualmente incrementándose, principalmente a los EE.UU. Para tener una mayor competitividad la industria canadiense tenderá a centrarse en las principales líneas de productos.

	Quebec	Ontario	Pr. Ares & B C
Establishments - % of total	10	90	—
Employment - % of total	22	78	—
Shipments - % of total	14	85	—
Name	Ownership	Location of Major Plants	
Black & Decker Canada Inc	American	Brockville, Ontario	
Sunbeam Corporation Canada Ltd	American	Toronto, Ontario	
Iona Appliances Inc	Canadian	Welland, Ontario	
Creative Appliances Corporation Ltd	Canadian	Downsview, Ontario	
Wesson Appliances Inc	Canadian	Markham, Ontario	
Toastess Inc	Canadian	Pointe-Clare, Quebec	
Hoover Canada Inc.	American	Burlington, Ontario	
Euroclean Canada Inc	Swedish	Cambridge, Ontario	
TRE Incorporated	Canadian	Welland, Ontario	
Filter Queen Ltd	Canadian	Revdale, Ontario	
<p>Notes: (1) Since SIC 3311 includes portable electric heaters, water tank heaters, humidifiers, dehumidifiers, heating elements, floor polishers and sanders, circulating fans and other miscellaneous items not considered as portable electrical appliances. The statistics presented here are not completely representative of the small electrical appliance sector as defined for the purposes of this profile.</p> <p>(2) Countries for which trade data are presented represent major points of destination (exports) and origin (imports).</p>			

II. Alambre Eléctrico.

La industria canadiense de alambre eléctrico se encuentra conformada por las manufactureras de conductores descubiertos o cubiertos para la

transmisión y distribución de energía eléctrica, y de toda clase de cables. El sector esta formado por aproximadamente 20 compañías.

Existen principalmente tres mercados para las manufactureras de cable y alambre eléctrico: las ESEP, la industria de la construcción y los servicios de las comunicaciones. Las ventas a las ESEP para la transmisión y distribución de energía de alto voltaje representan el 38% del mercado nacional; las ventas a la industria de la construcción representan el 32%, las ventas a compañías de telecomunicaciones representan el 25%; y las ventas al mercado especializado el 5% faltante. Son tres las compañías las que proveen en su mayoría al mercado nacional. Existe poco interés por las exportaciones, éstas representan únicamente el 13% de las ventas, el 84% de ellas se destinan al mercado de EE.UU. y el 15% restante a países en desarrollo. Las importaciones se generan únicamente para productos no existentes en Canadá.

Los factores que afectan a la competitividad en este sector son: el nivel de la automatización de la producción, la escala de producción y los costos de transportación. Este último es la causa de que los mercados de las diferentes empresas se encuentren a cortas distancias, de tal forma que para estos artículos no son muy frecuentes las importaciones y las exportaciones. La debilidad estructural más grande de este sector en Canadá, es su fragmentación geográfica, debido a su gran distanciamiento.

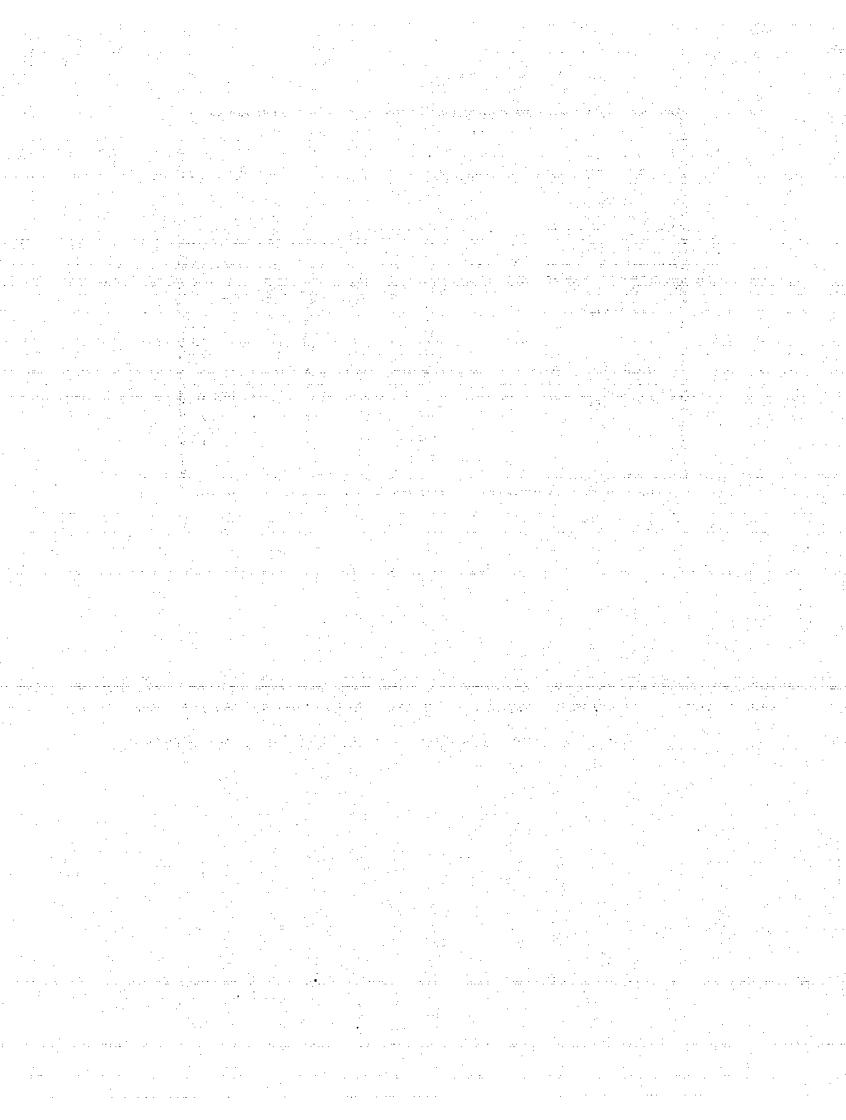
El nivel de tecnología de producción usado por la industria canadiense es en general comparable con la de sus competidores. Cabe mencionar el intenso desarrollo tecnológico que tienen, en lo referente a las fibras ópticas, dirigido a los mercados de telecomunicaciones. Un factor importante para mantener un nivel tecnológico es la introducción de las innovaciones más importantes a través de las empresas de origen extranjero.

Aunque los niveles de competitividad son altos, estos se encuentran por debajo de los de EE.UU., debido en parte a los volúmenes de producción que se manejan y a una mayor especialización en la maquinaria utilizada. En este subsector, no existe gran preocupación por la apertura comercial, ya que como habíamos mencionado los costos de transportación son una limitante tanto en las importaciones como en las exportaciones.

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B C
Establishments - % of total	3	20	53	17	6
Employment - % of total	N/A	26	57	N/A	5
Shipments - % of total	N/A	25	59	N/A	6
Name	Ownership	Location of Major Plants			
Canada Wire and Cable Ltd.	Canadian	Ontario, Manitoba			
Phillips Cables Ltd.	British	Ontario, Saskatchewan, British Columbia			
Northern Telecom Ltd.	Canadian	Quebec, Saskatchewan, Ontario			
Pirelli Cables Inc.	Swiss (Italian)	Quebec, Ontario, British Columbia			
e Estimate					
Note: Statistics Canada data have been used in the preparation of this profile					

	1973	1982	1983	1984	1985	1986 ^a
Exports (\$ millions)	28	105.0	119.0	162.0	168.7	179.3
Domestic shipments (\$ millions)	499	1 012.0	912.0	1 068.0	1 206.0	1 234.9
Imports (\$ millions)	31	170.0	202.0	191.0	157.0	167.0
Canada market (\$ millions)	530	1 182.0	1 114.0	1 259.5	1 363.0	1 401.9
Exports as % of shipments	5	9	12	13	12	12.7
Imports as % of domestic market	6	14	18	15	11	11.9
Source of imports (% of total value)			U.S.	E.C.	Asia	Others
		1982	55	27	1	17
		1983	50	14	1	35
		1984	68	19	1	12
		1985	84	2	3	1
		1986	91	4	3	2
Destination of exports (% of total value)			U.S.	E.C.	Asia	Others
		1982	53	1	4	42
		1983	72	1	1	26
		1984	73	1	2	24
		1985	80	1	4	15
		1986	84	1	4	11

Tomado de: *Industry Profile. Major Appliances; Small Portable
Electrical Appliances; Electrical Wire and Cable.*



V. INDUSTRIA CEMENTERA.

V.I. MEXICO.

V.1.1. Análisis.

En el año de 1970, en México existían 17 compañías independientes productoras de cemento. En el transcurso de los años, este número se ha reducido a prácticamente 7 fabricantes: CEMEX (cuarto productor a nivel mundial); APASCO (de capital suizo perteneciente a NOLDBANY, primer productor mundial); CRUZ AZUL (capital mexicano); CHIHUAHUA; ACAPULCO (capital alemán, único que inició con capital extranjero); MOCTEZUMA (francés); e HIDALGO.

En 1991, la industria cementera nacional tenía una capacidad instalada de 30 mill de ton, al mismo tiempo la producción obtenida fue de 25.092 mill de ton, lo que quiere decir una utilización del 83.6% de su capacidad.

En México, se utiliza la tecnología de punta a nivel mundial; un ejemplo de esto es la planta que se terminó de construir en Ramos Arizpe, Coahuila, ya que se trata de un proceso totalmente automatizado en donde únicamente la etapa de empaque se realiza en forma manual, mientras que el resto del proceso se encuentra controlado por siete computadoras.

Actualmente se están desarrollando nuevas plantas en Colima; Puebla; Cd. Juárez; y Cd. Cruz Azul, Hidalgo.

La industria cementera mexicana es una de las exitosas en nuestro país, y sin duda alguna ocupa los primeros lugares a nivel internacional, siendo la mas importante de Latinoamérica.

Cabe destacar entre los productores nacionales al grupo CEMEX, el cual posee el 70% del mercado nacional y actualmente es el cuarto productor a nivel mundial, contando con filiales al sur de EE.UU., aunque no precisamente dedicadas a la producción de cemento sino a la comercialización del mismo. Actualmente, éste grupo intenta ganar una posición dentro del mercado europeo, ya que éste se esta cerrando cada vez más a la competencia exterior.

Debido a la gran inversión en infraestructura, a la demanda de vivienda en el país (principalmente en la zona metropolitana de la Cd. de México y zonas aledañas) la industria ha tenido una creciente demanda. Se espera tener un crecimiento de la industria de la construcción de más del 7% anual.

Uno de los principales problemas que enfrenta la industria nacional es el relacionado con la ecología, ya que es una de las industrias más contaminantes y esto podría provocar en cualquier momento paros temporales e incluso cierres en algunas de sus plantas debido a las nuevas medidas ecológicas impuestas por el gobierno. Por lo tanto

tendrán que tomar medidas aún más eficientes para controlar el problema, de tal forma que no resulten afectados en su desarrollo industrial.

Cabe resaltar, que en estos momentos, las inversiones en la industria del cemento con fines ecológicos se estiman en 15% del valor de la industria.

Esta industria ha visto afectada sus exportaciones por el supuesto dumping en sus productos que EE.UU. ha promovido. En 1991, las exportaciones hacia EE.UU. se vieron disminuidas en un 38% con respecto al año anterior, sin embargo, dicha contracción no influyó de manera significativa en sus resultados financieros, debido a que la diversificación a otros mercados, como al Lejano Oriente (principalmente Singapur, Taiwán y Tailandia) ayudaron a que el impacto fuera menor.

Los productores nacionales esperan para 1992 todavía un mejor comportamiento de las ventas y sobre todo que el problema de dumping llegue a un dictamen favorable, de tal forma que pueda continuarse con las exportaciones a los EE.UU.

La industria cementera mexicana se encuentra preparada para afrontar la apertura comercial y con ello esperan un aumento en sus exportaciones.

V.1.2. Propuestas.

1. Buscar nuevos mercados en otros continentes aprovechando nuestra competitividad.
2. Comprar empresas cementeras de EE.UU., principalmente en el sur, con el fin de usarlas como comercializadoras de los productos mexicanos. Para dominar ese mercado desde el norte de México.
3. Impulsar el desarrollo de la infraestructura nacional en coinversión con esta industria.
4. Inversiones para el mejoramiento del proceso de producción y del medio ambiente, puesto que la demanda prevista es muy grande y si no lo hacen ahora, la competencia les puede ganar.
5. Comprar industrias cementeras en el extranjero, principalmente dentro de los bloques comerciales como estrategia de penetración.
6. Promover el uso de cemento hidráulico en la construcción de carreteras y avenidas.

V.1.3. Información.

INDUSTRIA DEL CEMENTO

Capacidad Instalada

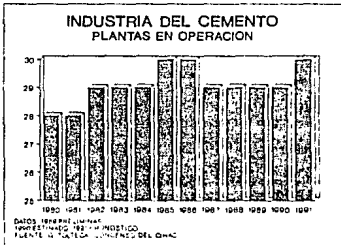
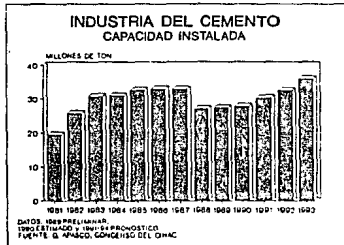
La industria del cemento produce uno de los insumos más importantes del sector construcción, el inicio de la producción nacional se remonta al año de 1906 cuando en Hidalgo, Nuevo León, se estableció la primera fábrica, desde entonces este insumo se convirtió para el país en un elemento insustituible, debido a sus múltiples y variadas aplicaciones, sus usos para la elaboración de otros productos, y a una tecnología que está teniendo grandes adelantos; asimismo se utiliza tanto para hacer reparaciones mínimas de manera empírica o doméstica como para la realización de grandes obras que conforman la infraestructura en comunicaciones, urbanización, edificación, electrificación y riego, entre otras. Esto ocasiona que el cemento sea un producto con un mercado de lo más diversificado ya que el usuario final compra desde un kilogramo (mercado hormiga) hasta miles de toneladas.

En 1959, año de creación del Instituto Mexicano del Cemento y del Concreto, A.C. (IMCYC) existían 20 plantas, 58 hornos y

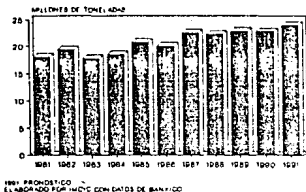
una capacidad instalada de 3,3 millones de toneladas. La industria cementera como a muchas otras, fue motivada a realizar altas inversiones por las desbordantes expectativas de crecimiento económico que provocó el auge petrolero, ocasionando que se aumentara rápidamente la capacidad de producción. Y aunque en 1988 ya funcionaban 29 plantas pero con una capacidad efectiva de solo 27 millones de toneladas anuales, había otras secciones que se volvieron obsoletas, como puede verse en la gráfica Industria del Cemento, Capacidad Instalada.

Para evitar que se volviera a presentar este fenómeno, los industriales mexicanos están llevando a cabo importantes inversiones en la modernización de la planta productiva, tanto para aumentar la eficiencia como para disminuir la contaminación de las zonas donde se localizan las plantas, la modernización está enfocada a instalar separadores de alta eficiencia y molinos de rodillos de alta presión tanto para los procesos de los materiales crudos como para los de la trituración final, con lo que se logrará en 1991 aumentar la capacidad a un millón de toneladas.

En el presente año ya estará funcionando una nueva planta en Hermosillo, Sonora, con lo cual existirán un total de 30 plantas. Asimismo se tiene planeado en los próximos años mejorar las instalaciones de las plantas de Mérida, Yucatán y Jasso, Hidal-



INDUSTRIA DEL CEMENTO PRODUCCION DE CEMENTO GRIS



go, y construir una nueva fabrica en Saltillo, Coahuila, esperando tanto en 1993 con un total de 31 plantas y un aumento de la capacidad instalada de 5.8 millones de toneladas, como puede verse en la gráfica Industria del cemento, Plantas en Operación.

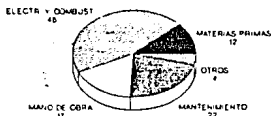
Producción

La producción de cemento gris fue de 22.8 millones de toneladas tanto en 1989 como en 1990, la cifra más alta lograda en 84 años de existencia de la industria. Se espera que para 1991 se tenga un aumento del 5%, con posibilidades de alcanzar una producción anual récord de 24 millones de toneladas, según se indica en la gráfica Industria del Cemento, Producción de Cemento Gris.

En 1990 se empleó el 82% de la capacidad instalada y se estima que para 1991 se tendrá la capacidad suficiente para cubrir un incremento adicional de hasta 26% más de demanda.

Debido a las alzas que ha habido en los precios de los energéticos, estos han incidido de manera importante en los costos de producción, ya que su participación porcentuales del 45%; en cuanto a las materias primas son las que han tenido alzas más importantes, inclusive muy por encima de los del cemento, aunque solo representan el 12%; finalmente, la mano de obra es una de las mejores nacadas en la industria en general y aunque

INDUSTRIA DEL CEMENTO Costos de Producción Estructura Porcentual Promedio



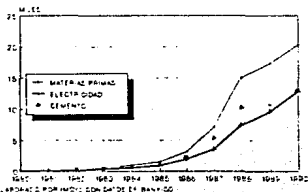
FUENTE: APARCO EN EL CONGRESO DEL CINAC

también se han dado aumentos razonables en comparación a los del resto de la industria, su incidencia es de solo el 17%. A pesar de todas estas consideraciones los industriales del cemento no han llevado a cabo una escalada de aumentos en su precio, se han mantenido solidarios al Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), debido además de que constantemente se está aumentando la eficiencia en la producción; la participación porcentual en el costo y el precio al consumidor se pueden apreciar en las gráficas Industria del Cemento Costos de Producción, Costos de Producción e Índice de Precios de sus Insumos.

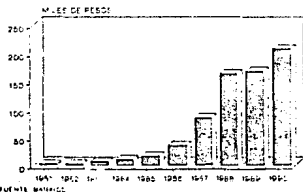
Consumo Aparente

El mayor consumo de la producción de cemento es nacional y fue en los años de mayor producción del sector construcción cuando se alcanzaron los máximos niveles de consumo aparente: 18.5 millones de toneladas en 1981 y 19.3 en 1982, según puede apreciarse en la gráfica Índice de Volumen de la Producción Industrial, en los siguientes años hubo altibajos, con consumos importantes de algunas áreas de la construcción y de manera preponderante en el mercado hormiga, en 1989 se llegó nuevamente a alcanzar esos mismos niveles, inclusive en 1990 se logró el consumo récord de 21.2 millones de toneladas, como puede

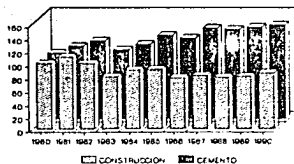
INDUSTRIA DEL CEMENTO INDICE DE PRECIOS DE SUS INSUMOS



INDUSTRIA DEL CEMENTO PRECIOS AL CONSUMIDOR

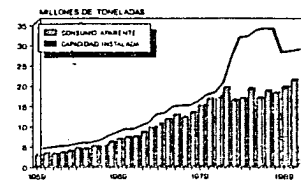


INDICE DE VOLUMEN DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL



FUENTE: BANCO

INDUSTRIA DEL CEMENTO CONSUMO APARENTE



FUENTE: APASCO EN EL CONGRESO DEL CMAIC

apreciarse en la gráfica Industria del Cemento, Consumo Aparente.

Por otra parte, en 1982 se registraron con 261 kilogramos de consumo per cápita, siendo el mayor en los últimos años. En los años recientes y concretamente en 1990 se logró alcanzar la cifra significativa de 246.5 kilogramos por persona, registrándose luego incrementos durante dos años consecutivos debido al repunte que se está presentando en la industria de la construcción y principalmente en el área de la vivienda.

Exportaciones

El mayor volumen de exportación fue de 4248 millones de toneladas de cemento gris durante 1988, y con destino principal a los Estados Unidos, pero debido a situaciones legales en ese país y a una reducción en su consumo, las exportaciones disminuyeron drásticamente, hasta llegar en 1990 a aproximadamente 3200 millones de toneladas, se pronostica que para 1991 continuará esa tendencia. Las importaciones de clínker tienen el mismo comportamiento. El comportamiento de cada uno de ellos puede verse en las gráficas Industria del Cemento, Importaciones y Exportaciones de Cemento Gris y Exportaciones de Cemento Gris y Clínker a Estados Unidos.

Las exportaciones de cemento fueron hasta 1988 la alternativa para hacer fuerte a un mercado interno inestable y hacer un mayor uso de la capacidad instalada, en cambio en 1989 y 1990 y probablemente también en 1991, la situación sea todo lo contrario, es decir, el consumo interno será un apoyo importantísimo para el desarrollo de la industria.

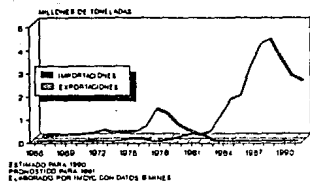
Mercado Mundial

En 1989, la producción de cemento continúa en constante crecimiento siendo la URSS y

China las que registraron los crecimientos más significativos y los volúmenes más altos; el caso de México, ocupa nuevamente el onceavo puesto. En general el orden de los once principales países productores de cemento sigue siendo el mismo, solamente R.F.A., España y Francia cambiaron de posición con respecto al año anterior. Otros países incrementaron su producción de tal manera que tuvieron que importar menos, como es el caso de Egipto, Arabia Saudita, Singapur y Bangladesh, ver gráfica Principales Países Productores de Cemento.

En relación a las exportaciones cabe aclarar que México en 1988

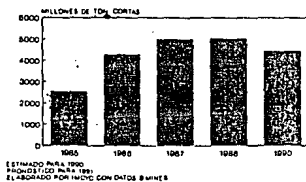
INDUSTRIA DEL CEMENTO IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE CEMENTO GRIS



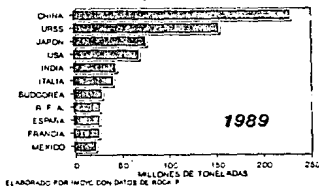
ocupó el tercer lugar a nivel mundial, mientras que el segundo fue Japón, debido a su política agresiva de exportación y a la protección de los mercados, por parte de los Estados Unidos, en las industrias de cemento, concreto y agregados. Japón incrementó sus exportaciones en más de un millón de toneladas. Algunos otros países exportadores han tenido problemas para encontrar mercados para sus productos, entre ellos se encuentran Grecia, España, Korea y Arabia Saudita, el comportamiento general se puede apreciar en la gráfica Principales Países Exportadores de Cemento.

El principal país importador en 1988 fue Estados Unidos, pero debido a que su consumo interno ha ido decreciendo, las importaciones también están disminuyendo, sus principales proveedores son Grecia, Japón y México, que a su vez son los principales exportadores a nivel mundial. Las importaciones de cemento en 1988 se incrementaron en 1.6%, totalizando 64.3 millones de toneladas. Siendo en lo general Europa la región donde más se incrementó su importación: 27.6%, y en lo particular fueron Italia y el Reino Unido, el marco general se puede observar en la gráfica Principales Países Importadores de Cemento; y en lo particular en la de Importación de Cemento y Clinker de U. S. A. por País de Origen.

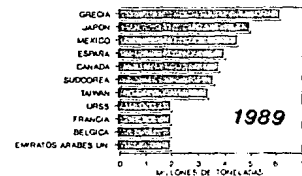
INDUSTRIA DEL CEMENTO EXPORTACIONES DE CEMENTO GRIS Y CLINKER A ESTADOS UNIDOS



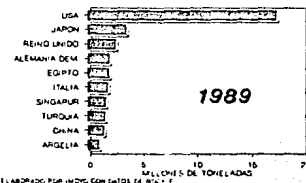
PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES DE CEMENTO



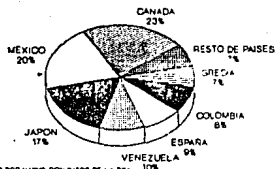
PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES DE CEMENTO



PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE CEMENTO

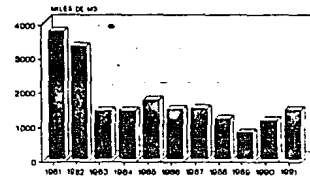


IMPORTACION DE CEMENTO Y CLINKER DE U.S.A. POR PAIS DE ORIGEN Enero - Septiembre de 1990



ELABORADO POR IMVIC CON DATOS DE LA PCA

CONCRETO PREMEZCLADO PRODUCCION DISTRITO FEDERAL



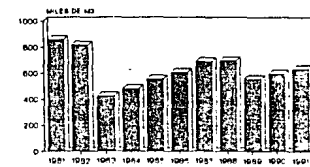
1991 PROYECTADO
ELABORADO POR IMVIC CON DATOS DE LA AMIC

INDUSTRIA DEL CONCRETO PREMEZCLADO

La zona de influencia de esta industria se circunscribe a las zonas urbanas más importantes del país y lugares donde hay grandes construcciones (presas, puentes, etc.), en obras pequeñas se utiliza el concreto hecho a mano. Por lo tanto el comportamiento de esta industria va en paralelo a la de la construcción, la producción más alta fueron de 5.936 y 5.307 millones de metros cúbicos, posteriormente se presentó un fuerte decrecimiento hasta llegar 1.772 millones de m³ en 1989, lo que representa una tasa promedio anual de -12.5% lo que ha ocasionado pérdida de liquidez, cierre de plantas, etc. Afortunadamente 1990 fue un buen año con un volumen de 1.877 millones de m³, que determinó un crecimiento promedio anual de 5.9%, y con base en las expectativas de la economía nacional, se pronostica para esta industria un aumento del 22.5% para llegar a la cifra de 2.3 millones de m³, según se aprecia en la gráfica Concreto Premezclado, Producción Nacional.

En la ciudad de México en ese bienio se utilizó el concreto premezclado en una gran variedad de obras, siendo más de la

CONCRETO PREMEZCLADO BOMBEO EN LA ZONA METROPOLITANA DE LA CIUDAD DE MÉXICO



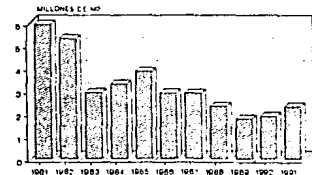
1991 PROYECTADO
ELABORADO POR IMVIC CON DATOS DE LA AMIC

mitad del total de concreto, posteriormente la participación porcentual cambia de sentido, es decir en el Distrito Federal y zona conurbada se utilizaron menos de la mitad del total de concreto premezclado.

En 1990 hay un repunte de obras (tren ligero, Metro, infraestructura de avenidas para el sistema de transporte, vivienda y edificaciones por parte del sector privado) de tal manera que se volverá a registrar un consumo de más del 50% del total. Se estima que este comportamiento continuará en 1991 con un crecimiento del 27.7%, como puede verse en la gráfica Concreto Premezclado, Producción Distrito Federal.

El bombeo de concreto presenta un programa semejante en el mencionado bienio, su servicio fue de 0.858 y 0.817 millones de m³, las cifras más altas de la década pasada, pero 1983 fue el año más crítico, ya que el servicio de bombeo se desplomó hasta 0.426 millones de m³, a partir del siguiente año el volumen de servicio fue en aumento hasta llegar a 1989 en que se registró una segunda caída, pues solo se bombaron 0.555 millones de m³ (cifra también registrada en 1985). En 1990 el servicio aumentó a 0.593 millones de m³ lo que representa un incremento anual del 6.8%, se espera para 1991 un incremento anual del 6.2%, según se aprecia en la gráfica Concreto Premezclado, Bombeo en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México.

CONCRETO PREMEZCLADO PRODUCCION NACIONAL



1991 PROYECTADO
ELABORADO POR IMVIC CON DATOS DE LA AMIC

La Industria Cementera: Situación Actual y Perspectivas

Bolsa Mexicana de Valores, SA de CV

La industria cementera está constituida por Apacex, Cemex, Conocex, Monterrey, Grupo Empresarial Mayt y Tolmeex.

Por su estructura macroeconómica, esta rama de actividad es una de las más importantes del mercado nacional pues, en conjunto, estas empresas poseen cerca de 90 por ciento de la capacidad instalada del país; solamente Cemex, tras la adquisición de Tolmeex en 1990, controla 70 por ciento del mercado nacional, su participación es clave en la generación de divisas del sector.

Evolución Económica

Las empresas mencionadas se caracterizan por producir insumos para la actividad de la construcción, como cemento y concreto (premezclado, masetero, cistales, block, estobras). Su ritmo de actividad se encuentra fuertemente influenciado por la dinámica de la economía en general y también por la del sector constructor de Estados Unidos. La estructura oligopólica de la rama se explica en buena medida por la elevada utilización del factor capital y por los grandes montos de inversión requeridos en los programas de expansión.

Durante la década de los ochenta, el índice de producción del cemento tuvo un comportamiento cíclico en relación con la producción industrial, a tasas de crecimiento de 3.8 por ciento en promedio anual, pero con disaminaciones en 1983, 1986 y 1988 que fueron más difíciles para la economía del país. En 1989 y en 1990 la pro-

ducción cementera creció de manera moderada, 2.5 y 1.3 por ciento, respectivamente, en tanto que el producto industrial lo hizo a tasas superiores a 3 por ciento. Este comportamiento se explica básicamente por el dinamismo de las exportaciones, en especial a EU, que desde 1983 a 1989 padeció conparar la desaceleración de la demanda interna. Sin embargo, a partir de 1989 las ventas a ese país se vieron afectadas por el bajo crecimiento de su economía y por el impuesto computarizado decretado por la Comisión de Comercio Internacional (CCI) del mismo año mediante de 1990.

Si bien en los últimos años el índice de su balanza comercial ha sido superavitario, su significativo el decremento de las exportaciones (37.2 por ciento al primer semestre de este año en relación con el de 1989) y el aumento de las importaciones (34.3 por ciento) que en este caso son bienes de uso intermedio, esto es, insumos para la producción.

Por lo que toca a la inversión, la actividad cementera aumentó 34 por ciento su capacidad instalada durante los últimos ocho años, para alcanzar en 1990 un nivel de 35 millones de toneladas métricas. Las diez empresas nacionales más importantes, Cemex y Apacex, están realizando inversiones que elevarán dicha capacidad a 27.2 millones de toneladas métricas en 1993. Apacex está por terminar su planta en Reynosa, Atlix y ampliando la de Orizaba, Cemex, por su parte, ha destinado recursos

a sus terminales marítimas en Sonora, Oaxca, como Maya, tienen importantes inversiones en el extranjero.

En general, las inversiones tienden a favorecer la escala de producción, debido a que el volumen de la misma es uno de los factores que determinan la competitividad de las empresas debido a lo económico que resulta la construcción de las plantas.

Situación Financiera

A junio de 1991, la información contenida en los estados financieros de las empresas de la industria del cemento que cotizan en la BMV muestra un comportamiento bastante positivo de las empresas del sector, no obstante las dificultades generadas por la caída de las ventas externas, en parte derivada de la lenta recuperación de la economía estadounidense y por la demanda anticompetitiva por parte de aquella nación.

En efecto, mientras que las ventas en el mercado nacional crecieron entre 27 y 43 por ciento, hacia el exterior éstas cayeron entre 45 y 69 por ciento con relación en nuestro período del año anterior. Esto significa que la disminución de las exportaciones se compensó a través del mercado interno, cuya capacidad instalada es de 8.2 por ciento en 1990, de tal forma que las ventas netas totales crecieron entre 13 y 35 por ciento.

En relación con el año anterior, las empresas consideradas registraron significativas aumentos en sus utilidades netas: Apacex, 242 por ciento; Cemex, 344.8 por ciento; Conocex 2 mil 16 por ciento; Maya, 119 por ciento; y Tolmeex, 150 por ciento.

La evolución de las principales razones financieras, entre los primeros semestres de 1990 y el de 1991, es reflejo de un eficiente manejo de las finanzas de las empresas cementeras bursátiles. El margen de utilidad (relación de la utilidad neta a las ventas netas) creció en todas las casos mencionados, es decir, todas las compañías mejoraron su capacidad para convertir sus ventas en utilidades. El caso más relevante fue el de Cemex, que en la empresa cementera más grande del hemisferio occidental, ganó margen de utilidad pasó de 7.93 a 29.31 por ciento.

Otro ejemplo relevante en este sentido lo encontramos en Apacex, que logró aumentar su margen de operación (utilidad de operación respecto a las ventas netas) de 9.07 a 21.71 por ciento.

En suma, las utilidades de estas compañías crecieron en mayor proporción que las ventas.

- La rentabilidad al inversionista (utilidad neta respecto al capital contable) es una variable que mide el rendimiento obtenido por el inversionista en los recursos aportados por los propietarios de la empresa. En todos los casos, se observó un comportamiento altamente positivo, en especial, Conocex, que al tener una rentabilidad negativa en 1990 (2.1 por ciento) registró una positiva en 1991, de 21.3 por ciento.

El apalancamiento (pasivos totales a capital contable) tuvo un comportamiento mixto, ya que disminuyó en Cemex, en Maya y en Tolmeex y registró un aumento en los casos de Apacex y de Conocex. Es decir, que las tres primeras lograron disminuir sus deudas como proporción de sus

recursos propios, no así los dos últimos cuyos pasivos crecieron 15.8 y 40.1 por ciento, respectivamente.

Las razones de liquidez se ubicaron en niveles altos, ya que la Cemex tiene un coeficiente inferior a uno en el segundo trimestre de 1991 (0.95), es decir, evolucionó positivamente, pues el alto monto se había ubicado en 0.51.

En resumen, los datos al 30 de junio de 1991 muestran una situación financiera favorable respecto a los principales indicadores de manejo de los recursos que ha permitido que algunas empresas fuertemente endeudadas por expansión (Cemex y Conocex, por ejemplo) tengan resultados favorables.

Situación Bursátil

De esta manera, las empresas del ramo cementero se presentan como de las más activas del mercado accionario, ofreciendo rendimientos reales acumulados por arriba del promedio en la mayoría de los casos, excepto Cemex y Apacex.

El valor de mercado de estas cinco empresas al 30 de septiembre de 1991, ascendió a 17.5 billones de pesos, representando tres cuartas partes del total del sector bursátil de la construcción y 7 por ciento del mercado accionario.

El múltiplo pre-valorización (P/V) se ubicó en un nivel de entre 11.3 y 19.8 veces, es decir, el precio de la acción es 11.3 veces lo que los inversionistas tienen respecto al futuro de dichas empresas. Lo mismo puede decirse del múltiplo pre-valorización en libros (P/VL), que no es otra cosa que el número de veces que el precio de la acción supera el valor contable de la compañía. El caso más significativo fue Cemex, con un múltiplo P/VL de 2.26 veces para su serie "A" y de 2.40 veces para la serie "B".

Perspectivas

Como ya se mencionó, en el último año se vieron afectadas las exportaciones de cemento, sin embargo, la inversión realizada en construcciones en proceso tiene una clara orientación tendiente a expandir la capacidad exportadora del ramo, con el propósito de ganar una presencia significativa en los mercados internacionales.

Si bien la posibilidad de un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá representa una favorable expectativa de la industria cementera mexicana, porque permitirá eliminar algunas de las barreras no arancelarias que actualmente se le imponen para acceder al mercado estadounidense, algunas estimaciones señalan que este sector sería uno de los más beneficiados por dicho tratado, lo que es relevante por los efectos multiplicadores que esta actividad tiene sobre el resto de la economía, tanto en términos de creación de empleos como en el bienestar social individual.

En cualquier caso, con o sin tratado, la consolidación de la industria dependerá de que se mantenga el crecimiento de la economía y, en particular, del sector constructor de México, situación que resulta favorable para la industria cementera, ya que los resultados macroeconómicos obtenidos durante el presente año.



Está Preparada la Industria Cementera

Para el TLC: Terrazas

Grandes Inversiones en el Sector

★ Grupo Cementos de Chihuahua Duplicará su Producción en 30 Meses
 ★ Por Medio de Emisión Accionaria Obtendrá 180 Millones de Pesos
 ★ En los Últimos Años Distribuyó Dividendos por 27.5% de Utilidades

MOQUEL PEREDA

"En las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre Canadá, México y Estados Unidos, la industria del cemento juega un papel estratégico. Ese es uno de los sectores donde se han manifestado más claramente las ventajas comerciales a favor de México.

"La diferencia de tamaño y tecnología entre los tres países participantes hacen que nuestro país debe buscar la mayor apertura posible en algunas secciones, como el cemento", señala Federico Terrazas Torres, uno de los empresarios de mayor tradición en Chihuahua y presidente del Consejo de Administración de Grupo Cementos de Chihuahua.

A uno días de la oferta pública primaria de acciones del grupo que preside, don Federico accede a plantear en relación con la industria cementera en el país y la evolución de Cementos de Chihuahua, empresa que tiene sus orígenes en 1911 y que a lo largo de los años se ha logrado consolidar como una de las más importantes a nivel nacional.

Gracias al gran desarrollo de esta industria ligada con el cemento, que le permitió realizar ventas por 27,486 millones de pesos y una utilidad neta de 8,138 millones en 1991, la empresa está lista para colocarse en la base e incrementar sustancialmente sus actividades en el norte de la república. Sobre este proceso de apertura señala:

"Grupo Cementos de Chihuahua es una empresa holding o controladora, cuya subsidiaria se dedica a la fabricación y comercialización de cemento gris, mortero, concreto premezclado y materiales para construcción.

"Las instalaciones incluyen dos plantas de cemento, dos plantas de mortero, cinco concretas, una terminal e instalaciones para la producción y distribución de materiales para la construcción.

"La compañía sufre 98% del mercado del estado de Chihuahua, donde el crecimiento del consumo de cemento durante la última década ha sido casi el doble del promedio nacional.

"Además, hemos logrado una importante penetración en el mercado del sur de Estados Unidos, en particular en El Paso, Texas y al sur de Nuevo México.

"La economía de la zona fronteriza se ha beneficiado por el desarrollo de la industria maquiladora en nuestro país, ya que se ha requerido desarrollar una infraestructura adecuada para el manejo de insumos y productos terminados.

"Las perspectivas de crecimiento en el consumo de cemento son muy favorables por el déficit de vivienda, el desarrollo de la inversión pública y el incremento de la inversión privada, mestara y extranjera, gracias a la liberalización de regulaciones y la creciente integración de los mercados de México y Estados Unidos.

"Para hacerle frente a la creciente demanda en esta región del norte de México y el sur de Estados Unidos, Cementos de Chihuahua necesita realizar grandes inversiones

dentro de la próxima década

que se necesitan para

que se necesitan para duplicar nuestra capacidad de producción de cemento, instalaremos 3 plantas premezcladoras más y dos de agregación.

"Es por ello que en unos días se ofrecerá en el mercado accionario 13.5% del capital de nuestro grupo. El importe de la oferta se representará por 180 millones de pesos. Estas inversiones, junto con nuestras reservas servirán para acelerar al proceso

de modernización y de incremento de la capacidad instalada del grupo".

Respecto de las perspectivas más importantes de desarrollar en el corto plazo, nuestro entrevistado señala:

"Para garantizar nuestra posición de liderazgo en el mercado regional, comenzaremos la construcción de una planta con una capacidad de 850 mil toneladas anuales de cemento en Ciudad Juárez, la cual cubrirá el mercado local, el este de Texas y el sur de Nuevo México.

"Durante 1992 y 1993 realizaremos inversiones en tres plantas concretas en las ciudades de Chihuahua, Ciudad Juárez y El Paso, Texas, así como en la modernización de su sistema de transporte. También modernizaremos nuestra planta ubicada en la ciudad de Chihuahua.

"En la División de Materiales Primas se desmantlarán durante 1992 dos pequeñas plantas de mampala en Chihuahua y otra en Ciudad Juárez.

"En nuestro grupo, nos hemos preocupado por el cuidado de la ecología y el ambiente. Cumplimos las normas desarrolladas por Sedes y no se han realizado recursos para invertir en equipo para protección del entorno".

En relación con la empresa que compone el grupo, nuestro entrevistado señala:

"Contamos con tres divisiones: de cementos, concreto y materias primas y transporte. En la primera tenemos a Cementos de Chihuahua, Calidra y México de Chihuahua, Construcción de Chihuahua, Distribuidora El Jarro y Mampala.

"En la División Concreto, orientada a la fabricación, distribución y comercialización de concreto premezclado y block para la construcción, contamos

con instalaciones en Chihuahua, Ciudad Juárez y Ciudad Cuauhtémoc de la empresa Concreto Premezclado de Chihuahua.

"La División Materiales Primas y Transporte se orienta a la extracción y Trituración de material calizo, suministro de arcilla, cuarcita, yeso y su transporte a las plantas de cemento y mortero, así como la generación de grava y arena para la industria de la construcción. Contamos en esta división con yacimientos propios".

Para Federico Terrazas los recursos humanos representan la clave del buen desempeño del grupo.

"Las 285 subempresas emplean a 1,174 personas, de las cuales 87 están sindicalizadas. La relación con el personal es muy satisfactoria, existe una gran armonía y un espíritu de lucha por el mismo objetivo.

"Desde hace tres años tenemos un convenio de productividad gracias al cual hemos logrado excelentes resultados con importantes ahorros para la empresa y beneficios para los trabajadores".

"Otro de los elementos básicos en la integración y desarrollo acelerado de este grupo ha sido el Consejo de Administración. Los consejeros han impulsado el desarrollo equilibrado de la empresa para hacerle frente a los nuevos retos en el mercado. También quisiera señalar, comenta el presidente de la holding, que el director corporativo es Salvador Terrazas Balza el cual ha sido un elemento clave en nuestro conglomerado".

Hace algunos años, este grupo inició una alianza

con Cemex, la cuarta firm cementera a nivel mundial y la primera de América. En relación con esta asociación, nuestro entrevistado comenta:

"En 1987 Cemex adquirió una participación minoritaria del capital de Contr. Administrativo Mexicano S.A. de C.V. (CAMSA). Esta controladora es actualmente propietaria del Grupo Cementos de Chihuahua. A partir de ese año (1987), se inició una alianza estratégica entre las dos firmas cementeras. Como proponente asistencia técnica, financiera y en la comercialización y venta de producto en el extranjero".

Preguntamos a nuestro entrevistado por la política de dividendos del Grupo Cementos de Chihuahua.

"Las empresas subsidiarias han repartido un dividendo en efectivo entre 1989 y 1991 equivalente 27.5% de las utilidades a ejercicio anterior, conforme con planes de inversión y condiciones financieras de la empresa".

Por último hace un comentario sobre la evolución y la importancia de la industria cementera en economía nacional:

"En poco más de och décadas, esta industria ha consolidado como una de las bases de desarrollo del país. Actualmente y representa 1.5% del PIB, genera cerca de 14 mil empleos directos en 27 plantas productoras en la República Mexicana.

"Esta industria mantiene un papel importante en el desarrollo de México. En el Grupo Cementos de Chihuahua hacemos todo posible por consolidar ampliar nuestras actividades en beneficio del país".

CEMEX

Ricardo Márquez / Judith Maldonado

Con tratado comercial o sin él, el futuro de la empresa del grupo cementero Cemex, S.A. es promisorio para 1992, este el requisito de la economía nacional y las posibilidades de expansión de su mercado exterior.

Respecto a los resultados operativos y financieros de 1991, analistas bursátiles con analistas e inversionistas que estuvieron dentro de las expectativas que se tenían; además que para 1992 se esperan muchos mejores resultados por la colocación internacional que se realiza en breve -de la que se espera buena aceptación- que mejorará la situación financiera de la firma por las buenas expectativas que tiene en materia de exportaciones.

Por el lado de las exportaciones, Cemex espera mantener el nivel que tenía antes de la demanda de sleeping. Por ahora está en espera de que la FCC de Estados Unidos de una solución favorable al problema legal del sleeping, que se supone será dentro de la primera mitad del año, pero mientras ello sucede sus ventas en Asia van muy bien.

Analistas bursátiles consultados expresaron que uno de los factores importantes a considerar es el relacionado con las inversiones realizadas. El año pasado se invirtió 100 millones de dólares para adquirir una importante empresa estadounidense, líder en el mercado de concreto del suroeste de Estados Unidos, con lo cual se espera un incremento de 400 mil toneladas anuales en la producción de cemento.

Además, la empresa tiene un plan de inversiones por mil millones de dólares entre 1992 y 1994, con lo que se estima aumentar en 8.8 millones de toneladas de cemento su capacidad de producción total. Dicha inversión permitiría mejorar en 35 por ciento su capacidad actual, que estaba destinada principalmente al mercado nacional.

Respecto a los resultados de 1991, sobresale el comportamiento de las utilidades netas que totalizaron un bilión 363 mil 988 millones de pesos, superando en crece de 164 por ciento a las reportadas en 1990. Estas utilidades se vieron favorecidas en primer instancia por el incremento de 15.13 por ciento de las ventas, mismas que acumularon 5 billones 264 mil 136 millones de pesos, asimismo, la empresa fue más eficiente al reducir fuertemente sus costos de ventas y gastos de operación que determinaron un margen operativo de 15 a 25 por ciento.

Abundando sobre sus resultados operativos, hay que añadir que la utilidad de operación se acumuló en bilión 296 mil 727 millones de pesos, siendo 85.82 por ciento superior a la de 1990. Dicha mejora fue resultado de la sustitución por incrementos los precios de algunos de sus productos y al ahorro logrado por la disminución del consumo de energéticos, así como el incremento en la producción de toneladas de cemento por planta.

Información proporcionada por analistas bursátiles indican que el volumen de ventas del cemento nacional aumentó 10.3 por ciento, y 10 por ciento en el extranjero permitiendo, lo que es considerado entre los factores más importantes que el nivel de utilidades alcanzadas.

La evolución de las ventas y utilidad determinaron un margen de rentabilidad de 29.41 por ciento el más elevado desde 1987.

Según algunos analistas bursátiles, esta situación está reflejando el alto nivel productivo que ha alcanzado la empresa, así cuando las ventas de exportaciones disminuyeron en 3.42 por ciento, debido principalmente a la demanda de sleeping importada por las autoridades norteamericanas vigilar aun a las exportaciones de cemento mexicano. Sin embargo, esta disminución pudo ser compensada en parte por el aumento de las ventas en el mercado nacional.

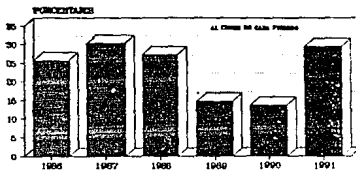
En lo que se refiere a la estructura financiera, en términos generales se considera manejable. Los activos totales de Cemex hasta diciembre pasado totalizaron 11 billones 876 mil 951 millones de pesos, de los cuales 4 billones 957 mil 409 millones de pesos están financiados por capital prestado, mientras los activos se contrajeron a un ritmo de 1.40 por ciento anualizado, los pasivos lo hicieron en 9.03 por ciento.

Dicha situación determina un nivel de endeudamiento de 41.75 por ciento, resultado 3.81 por ciento inferior a la de un año previo, mientras el apalancamiento financiero se ubica en 71.60 por ciento.

Otro punto importante es que los pasivos circulantes siguen sustrayendo al disminuir a un ritmo anualizado de 45.29 por ciento, al pasar de un bilión 712 mil 306 millones de pesos en 1990, a 936 mil 830 millones de pesos en 1991. Dada la proporción que guarda con los activos de corto plazo, la liquidez mejora sustancialmente hasta lograr un coeficiente de 2.18 veces por el 1.07 veces del año previo.

Respecto a su acción en el mercado de valores, algunas opiniones fueron en el sentido de que es de los títulos más sólidos, debido a la confianza que los inversionistas tienen respecto al comportamiento futuro de la empresa, además de que los datos de las más recientes del mercado accionario. Hago todo este comentario, se prevé que la colocación pública que realice a nivel internacional tenga muy buena aceptación.

CEMEX, S.A. RENTABILIDAD



Principales Indicadores Financieros

(Precios Constantes a Diciembre de 1991)

	1986-IV	1988-IV	1989-IV	1991-IV
Activo Total	8 848 188	12 012 341	12 043 200	11 874 951
Activo Circulante	1 846 521	2 085 280	1 826 177	2 040 115
Pasivo Total	1 642 541	9 532 606	5 487 067	4 957 409
Pasivo Circulante	700 175	2 134 845	1 712 306	836 830
Capital Contable	5 505 647	5 278 823	4 868 500	5 856 616
Ventas Netas	4 363 058	4 572 177	5 264 126	5 264 126
Costo de Ventas	3 425 807	3 250 548	3 284 287	3 284 287
Gastos de Operación	538 877	623 977	683 202	683 202
Utilidad de Operación	421 874	697 854	1 296 747	1 296 747
Costo Véctil de Financiamiento	462 251	455 878	364 599	364 599
Utilidad Neta	536 714	517 030	1 953 958	1 953 958

Datos en millones de pesos

ooo

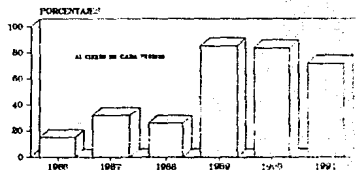
Principales Razones Financieras

(Porcentajes)

	1986-IV	1988-IV	1989-IV	1991-IV
Liquidez				
Activo Circ./Pasivo Circ. (veces)	2.06	0.98	1.07	2.18
Apalancamiento:				
Pasivo Total/Activo Total	20.77	48.05	45.58	41.75
Pasivo Total/Capital Contable	28.07	80.37	83.60	71.60
Rentabilidad:				
Utilidad Neta/Ventas Netas	27.24	14.70	13.50	29.41

Fuente: Elaboración propia con información de la Asociación Mexicana de Valores

CEMEX, S.A. APALANCAMIENTO FINANCIERO





Acciones y Reacciones

- Cemex por el tercer lugar
- El negocio es el cemento
- Zaldívar, prepara sorpresas

Luis Soto

MONTERRREY, N.L., 16 de marzo.- El Ingeniero Lorenzo Zambrano confirmó que el Grupo Cementos Mexicanos orientará prácticamente todos sus recursos a la producción y comercialización hacia este elemento de la construcción. Prueba de lo anterior es que probablemente para el próximo año Cemex pase a ocupar el tercer lugar mundial.

El director general de esta empresa explicó que los objetivos del grupo son aprovechar el importante crecimiento que tendrá la economía del país, la cual ellos calculan arriba de 4 por ciento, al menos en el siguiente trienio. La actividad cementera lo podría hacer a un ritmo de 10 por ciento anual, reiteraron.

Aunque Zambrano no reconoció la posibilidad de desincorporar en un futuro cercano su división turística, ejecutivos de la compañía señalaron que en ese sector habrá poca inversión en los siguientes años. Incluso, en el informe que tanto Marcelo Zambrano Helián como Lorenzo Zambrano presentaron a la asamblea de accionistas del grupo, el tema no ocupó más de 30 segundos, 99.9 por ciento del contenido se dedicó a explicar estrictamente la actividad cementera.

Cementos Mexicanos, se comentó en la reunión, tiene múltiples ventajas, entre ellas los bajos costos de producción, para seguir compitiendo muy fuertemente con las otras tres cementeras mundiales más importantes. Según ejecutivos de Cemex, estos costos son hasta 25 por ciento más bajos que en cualquier parte del orbe.

De ahí pues, la importancia que tiene para Cemex incursionar en otras latitudes; inicialmente se prevé la apertura de terminales de carga y comercializadoras en varias naciones, sobre todo europeas. De hecho, desde el año pasado, opera ya en España una de estas terminales. Se trata, reiteraron, de competir en los principales mercados que hasta hace poco tiempo eran de dominio exclusivo de otras compañías.

Además de este proceso, que los de Cemex llaman de globalización, la empresa se prepara a aprovechar algunas oportunidades de negocios que se le puedan presentar en el futuro. Y dentro de esta estrategia se encuentra la próxima emisión de certificados ordinarios de participación, que probablemente se hará en la primera semana de abril -motivo por el cual se adelantó la asamblea-, hasta por un monto de mil millones de dólares.

Los recursos que se obtengan de esta emisión, colocarán a Cementos Mexicanos en una posición privilegiada. Parte del dinero lo usarán para ampliaciones de sus plantas y para nuevas construcciones, entre ellas una planta en el estado de Puebla y otra en el corredor industrial de El Bajío.

El que les sobre, lo tendrán en la caja, porque, dicen algunos empresarios: "estaríamos dispuestos a entrarle a cualquier buen negocio que nos permita consolidarnos, tanto nacional como internacionalmente."

Los especialistas bursátiles consideran que en el ámbito nacional ya nada hay que comprar; Cemex tiene actualmente 64 por ciento del mercado mexicano.

Otro de los aspectos relevantes de la asamblea anual de accionistas fue el de las inversiones en ecología que hará la empresa para el próximo año y los que siguen. Hasta el momento, Cemex había destinado a este rubro casi 250 millones de dólares. Este año aportará 100 millones más.

Las nuevas inversiones ecológicas que realice Cemex, en los próximos años, representarán 15 por ciento de las inversiones totales.

Según los ejecutivos del grupo, con estos planes y estrategias, Cementos Mexicanos está construyendo desde ahora la industria cementera que se requerirá en el año 2 mil 50.

En 91 sus Utilidades Crecieron 71%

Invertirá Tolmex 700 mdd en los Próximos Tres Años; Aumentará 70% su Producción

Esther Herrera Cervantes / corresponsal

MONTERREY, NL. 8 de marzo. El grupo cmentero Tolmex anunció inversiones para los próximos tres años por un monto de 700 millones de dólares, cifra que vendrá a incrementar la producción 70 por ciento sobre la capacidad actual, incluyendo asimismo, un aumento en la capacidad de concreto premezclado.

Lo anterior lo dio a conocer la empresa en su habitual informe trimestral de 1991, donde también menciona que las utilidades netas de dicho ejercicio fiscal fueron por 621 mil millones de pesos, lo que representó un crecimiento de 71 por ciento en relación con las reportadas en 1990.

En cuanto a las ventas netas del consorcio cmentero regional, éstas alcanzaron sólo en el cuarto trimestre de 1991 los 614 mil millones de pesos, lo que significó un incremento de 8.4 por ciento superior a las del mismo periodo de 1990.

Logró la Empresa Diversificar sus Mercados de Exportación

Cabe señalar que el mercado nacional de Tolmex aumentó sus ventas 14 por ciento y 15.5 por ciento en el cemento premezclado, comparado con el año anterior.

Ello a pesar de que los volúmenes de exportación de Tolmex se redujeron en 1991 7.9 por ciento en relación con 1990, el reporte de la emisora que reportó sus estados financieros a la Bolsa Mexicana de Valores explica que la reducción definitivamente no influye en los resultados financieros de la empresa, pues se logró diversificar los mercados de exportación a países como Singapur, Tailandia y Taiwán.

Otro aspecto relevante fue lo que representó el margen operativo que fuera de 26 por ciento en 1991, comparado favorablemente a 19 por ciento que se obtuvo en 1990, así pues, Tolmex elevó sus ventas debido principalmente por el incremento que registró en los niveles de productividad y la adecuación de los precios del cemento en el mercado interno.

Para la empresa, los resultados que logró obtener en dicho periodo reportado estuvieron determinados primordialmente por la constante recuperación económica, la culminación de la reestructuración operativa y financiera de Tolmex, de ahí que las ventas consolidadas mostraron un crecimiento de 28 por ciento en términos reales, equivalentes a 2.5 billones de pesos en el año que recién terminó.

Mostró Tolteca de México ser una empresa rentable y solvente en el transcurso de 1991

*** Reportó un crecimiento en utilidades netas de 71% ***

Por ROBERTO GUYAN

LA EMPRESA CEMENTERA Tolteca de México (Tolmex) reportó un crecimiento en sus utilidades netas del 71.00% al cierre de 1991, registrando 620,912 millones de pesos, en comparación con los 363,095 millones del ejercicio anterior.

Estos beneficios fueron producto de un incremento en sus ventas netas del 27.88% durante el mismo periodo, las cuales ascendieron a 2 billones, 524,173 millones de pesos, según su informe al cuarto trimestre de 1991. Los activos totales de la empresa aumentaron 4.9%, llegando a los 5 billones 286,818 millones de pesos, en tanto que sus pasivos totales disminuyeron en 8.9%, cerrando este ejercicio en 1 billón 168,237 millones de pesos.

El análisis financiero de la emisora, muestra principalmente un cambio en la estructura de sus pasivos, pues mientras sus deudas de corto plazo han disminuido considerablemente, reduciéndose en 47.12%, en el periodo anual sus pasivos a largo plazo se han incrementado en 26.7%, lo que se traduce en una reducción de su apalancamiento total, pero un incremento en su apalancamiento de largo plazo.

Esto representa una buena estrategia por parte de la empresa al financiarse con recursos ajenos en un horizonte amplio de tiempo, frente a un escenario de reducción en el costo del dinero, por la baja en las tasas de interés.

Por otra parte, tal estructura reafundada en una mayor liquidez, para constituir a Tolmex como una empresa con solvencia inmediata pues supera sus pasivos exigibles, tanto con sus activos líquidos como con su fondo de maniobra, por un amplio margen, según los indicadores de la prueba del ácido y su razón de capital de trabajo.

Su eficiencia se incrementó en relación a sus activos totales y en relación a su capital contable.

La rentabilidad de la empresa pasó de un 9.6% en 1990 a un 15.07% en 1991, es decir, se incrementó en 56.97%.

Las utilidades netas una vez deducidos los dividendos decretados, pasaron a representar el 97.4% de estas utilidades netas, por lo que combatiendo su tasa de rentabilidad, el potencial de la reinversión de las utilidades retenidas representó un incremento, que pasó del 9.25% al 14.69% en el ejercicio fiscal que acaba de concluir.

Crecerá 6% la Demanda Anual de Cemento

Ambiciosos Planes de Expansión en Apasco; Invertirá 260 mdd en los Próximos 4 Años

En medio del fortalecimiento del sector cementero, los planes de expansión de las empresas que lo componen continúan. Tal es el caso de Apasco, que en los próximos cuatro años invertirá 260 millones de dólares.

De acuerdo con la compañía, la demanda de cemento mantendrá un crecimiento promedio de 6 por ciento anual hasta 1996. Apasco considera además que en ese año la oferta del material superará los 35 millones de toneladas.

Asimismo, estima que en dicho lapso el promedio de la capacidad utilizada del mercado del cemento será de 90 por ciento.

Para obtener los 260 millones de dólares, la empresa ha establecido un plan de financiamiento, por medio del cual aportará 111 millones de dólares con recursos propios.

A su vez, bancos de desarrollo de Alemania y Holanda otorgarán a la firma 19 millones de dólares. La cementera obtendrá 30 millones de dólares a través de créditos de exportación de Estados Unidos y de Alemania, y el resto del dinero por medio de un bono en el exterior.

Apasco usará la inversión para fortalecer su planta de Ramos Arizpe y continuar la construcción de la planta Caleras, a fin de incrementar su capacidad de producción en Orizaba y Apasco, así como para aumentar la manufactura de concreto premezclado y sus terminales de distribución.

De esta manera, la empresa espera iniciar operaciones en la planta de Caleras durante el primer trimestre de 1994. Dicha planta atenderá básicamente el mercado de Guadaluajara y del Pacífico central.

El costo total de inversión de la planta será de 130 millones de dólares y contará

con equipo y tecnología de punta, que permitirán a la empresa operar con bajos costos de producción.

Además, con la finalidad de atender el crecimiento en los mercados del centro y del suroeste del país, la firma incrementará su producción a través del aumento en su capacidad de molinada en sus plantas de Orizaba y Apasco a mediados de este año.

Espera la Empresa Mantener sus Niveles de Apalancamiento

Durante los próximos cuatro años la empresa espera mantener los niveles de apalancamiento que ha registrado en los últimos ejercicios, ya que estima que este será menor a 0.35 por ciento.

Considera que en ese lapso no tendrá problemas de capital de trabajo, debido a que espera que sus activos circulantes serán del doble de sus pasivos de corto plazo.

Recientemente Apasco emitió un bono de 100 millones de dólares por un plazo de cinco años, con opción a prepago a partir del tercer año.

También obtuvo una línea de crédito del Exinbank de Estados Unidos por 15 millones de dólares, con una clasificación denominada "Class II Buyer", que elimina la necesidad de la garantía de un banco mexicano.

Asimismo, el Banco Alemán de Exportaciones autorizó una línea de crédito a la empresa por 15 millones de dólares, sin requerir aval bancario.

Así, la estrategia de la compañía en los próximos años se basará en la atención a la creciente demanda interna a nivel nacional, en el desarrollo del negocio del concreto premezclado y en el aumento de su productividad.

Continuará el "Boom" de la Industria de la Construcción Aumenta la Demanda de Cemento; en 91, Apasco Creció 129.80%

Gabriela Aguilar

Los resultados reportados por Apasco al cierre de 1991 cumplen con las expectativas favorables que los analistas han hecho con respecto al repunte del sector de la construcción, ya que al último trimestre del año pasado la empresa registró un incremento de 129.80 por ciento.

El día de ayer el índice del grupo de la construcción se incrementó 4.06 por ciento, luego de que Apasco reportara sus resultados a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Al cuarto trimestre del año, las utilidades netas de Apasco se incrementaron de 69 mil 792 millones de pesos a 160 mil 384 millones. Asimismo, las ventas de la empresa tuvieron un aumento de 24.54 por ciento, al pasar de 803 mil 563 millones de pesos a un billón 817 mil pesos.

La compañía cementera logró reducir la participación de los costos de ventas sobre éstas de 77 a 70 por ciento. De igual manera, la participación que tuvieron los gastos de operación sobre las ventas se redujo de 12 a 11 por ciento.

La utilidad de operación de Apasco se incrementó 115.51 por ciento, ya que mientras que al cierre de 1990 fue de 87 mil 490 millones de pesos, en el último trimestre de

1991 fue de 188 mil 552 millones de pesos.

Por su parte, los activos totales de la firma pasaron de 2 billones 155 mil 153 millones de pesos a 2 billones 735 mil 599 millones de pesos, lo que significó un aumento de 26.93 por ciento.

A su vez, los pasivos totales de la empresa se incrementaron 54.18 por ciento al alcanzar los 806 mil 903 millones de pesos.

Tanto analistas bursátiles nacionales como internacionales han estimado que el sector de la construcción será uno de los más beneficiados dentro de la actual recuperación de la economía mexicana.

En este sentido, analistas de Mexival consideran que en 1992 el producto interno bruto registrará un aumento de entre 4 y 5 por ciento, por lo que prevén que la industria de la construcción tendrá un crecimiento de entre 9 y 10 por ciento.

Además, esperan que la demanda de cemento aumentará 9 por ciento, incremento soportado por la construcción de infraestructura social y de servicios.

Cabe recordar que otra de las industrias cementeras más fuertes, Cemex, también mostró resultados operativos y financieros positivos al cuarto trimestre de 1991.

La Empresa, Inmersa en una Crisis de Competitividad Por la Caída en sus Ventas, Cementos Portland Reducirá su Producción y Personal en Sonora

Luis Enrique Cruz González / conceptual

El **RENTAS**, S. de C. de nueva creación de la empresa, competidora que ante la caída de ventas a nivel nacional, la planta Cementos Portland operando en esta ciudad decidió reducir parte de su fuerza de trabajo.

La administración de la empresa, afirma que las ventas del cemento muestran un nivel de competitividad a nivel internacional, lo que ocasionó que sus ventas cayeran a tal grado que la planta tuvo que reducir su producción a la mitad.

Como resultado de lo anterior, la empresa planea el despido de 100 trabajadores del empleo en Sonora y de 200 en Sonora, de los cuales, 100 pertenecerán al primer grupo y al resto a otros grupos.

Así, la planta operará la totalidad de su capacidad en el momento próximo, debido a un déficit de ventas en ciertos sectores de producción y problemas de relaciones comerciales de empresas de la ciudad y de sus alrededores y comerciales.

En Sonora la obra pública está que ha disminuido la crisis de los cementos que hay en México por los altos precios que impone el Estado. Uno de los aspectos del problema es que el precio de cemento con que se trabaja, por eso los trabajos de construcción han caído en Sonora hasta el punto de que los trabajos de obra pública, Tercera y Cuarta.

También planea el despido de 200 trabajadores en Sonora, lo que se dio como consecuencia de la crisis de la obra pública.

Se estima que, durante las próximas semanas, la empresa anticipará a las necesidades de la obra pública, para que se pueda hacer un trabajo de obra pública.

En Sonora, un número de trabajadores que se han ido a otros estados de México, debido a que se les ha quitado el trabajo. En Sonora, la empresa ya está al borde de la quiebra, debido a que el precio de cemento en esta ciudad está más caro que en otros estados que se produce en Sonora y Aguascalientes.

■ Inauguró la Expo-Cihac'92; participan 9 países

Chirinos: crece más de 70% anual la industria de la construcción

La industria de la construcción crece a tasas superiores al 7 por ciento anual en edificación de vivienda e infraestructura turística, comercial y de servicios, así como en la obra necesaria para las comunicaciones y la generación de energía, asevera ayer el titular de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología, Patricio Chirinos Cásero.

Indicó que se busca abatir el déficit acumulado en infraestructura productiva, de comunicaciones y vivienda, así como "anticiparnos a las necesidades de una población más grande y de una economía más dinámica".

Al inaugurar la IV Exposición Internacional de Edificación y Vivienda (Expo-Cihac'92), Chirinos Cásero señaló que

"ninguna acción en materia productiva, urbana o de vivienda, se ha dado o se dará por encima de la ley".

Agregó que es necesario aplicar nuevas fórmulas para lograr beneficios sociales mayores, inducir perfiles urbanos más racionales y equilibrados y asegurar un cuidado más estricto de los recursos naturales y de la calidad del medio ambiente.

Consideró que la industria de la construcción es un indicador de vitalidad económica y que la eficiencia, la calidad y los bajos costos son la pauta para estar a la altura de los retos de nuestro tiempo.

En esta muestra participan expositores de Canadá, Estados Unidos, Colombia, Venezuela, España, Francia, Alemania e Italia, así como constructores nacionales.

Se Conocerá Tecnología de Punta: Chirinos

México Afronta el Desafío de Abatir el Déficit de Infraestructura de Comunicación y Vivienda

La estrategia de modernización se encamina a superar el desafío de abatir el déficit acumulado en infraestructura productiva, de comunicaciones y vivienda y, al mismo tiempo, anticipamos a las necesidades de una población más grande y una economía más dinámica, puntualizó el secretario de Desarrollo Urbano y Ecología, Patricio Chirinos.

Al inaugurar, con la representación presidencial, la IV Exposición Internacional de Edificación y Vivienda, EXPO-CIHAI-92, el funcionario reconoció la calidad del evento, "no sólo por su enorme magnitud y porque congrega a todas las ramas partícipes en la industria de la construcción, sino porque ofrecerá la oportunidad de conocer las tecnologías de punta en la materia.

"Esto tiene una importancia decisiva -añadió-, porque fomenta un proceso de cambio en búsqueda de mejores opciones para modernizar el aparato productivo y, sobre todo, dar respuesta a las necesidades populares más sentidas; de modo que la exposición constituye un ejemplo de la capacidad tecnológica para producir cambios y así resolver problemas nacionales".

Antes de recorrer las instalaciones de la exposición -con 220 empresas expositoras que hasta el día 22 mostrarán insumos, sistemas, procedimientos constructivos, equipos residenciales con 120 conferencias técnicas explicativas de las innovaciones en el mercado- Chirinos Calero reconoció: "Ya no es posible construir como antes".

Optimizar los Recursos y Aplicar Nuevas Fórmulas, Necesario

Ahora, dijo, necesitamos optimizar recursos, aplicar nuevas fórmulas para lograr beneficios sociales más amplios, para inducir perfiles urbanos más racionales y equilibrados y, en particular, asegurar un cuidado más estricto de los recursos naturales y la calidad del ambiente.

Por otra parte, conforme los problemas económicos se resuelven, sectores como el de la construcción muestran im-

portantes repuntes, estableció el presidente del Centro Impulsor de la Construcción y Vivienda (CIHAI), Gonzalo Guut, al exponer que el déficit habitacional en México es cualitativo.

Luego de la inauguración de la EXPO-CIHAI-92, el presidente del organismo refirió que ante una demanda de nuevas habitaciones calculada a partir del índice de matrimonios, unos 560 mil anuales, en 1992 serán construidas 300 mil viviendas

de interés social, 50 mil de nivel medio fomentadas por créditos bancarios y 200 mil erigidas por el sector informal.

Anotó, sin embargo, que más allá del déficit cuantitativo deben enfocarse esfuerzos al deterioro cualitativo de la vivienda en México, esto es: atender el déficit de servicios urbanos, que incluyen desde la regularización, el acotamiento de calles, hasta el abasto de agua y energía eléctrica.

Sin anticipar cifras, este año -agregó- el sector registrará un repunte importante; pues por primera vez se aprecian en el mercado recursos crediticios, así como el reemplazamiento de la construcción privada sobre la pública.

Gonzalo Guut refirió que luego de épocas en que la construcción informal rebasó en un factor de dos por uno a la formal, particularmente en el rubro de habitaciones, este año la inversión global en el renglón oscilará entre 12 y 14 billones de pesos.

El presidente del CIHAI pronosticó un importante crecimiento del sector, que incluye constructoras, promotores inmobiliarios, productores de insumos, inversionistas, a partir del número de proyectos que en breve lapso podrán comenzar a erigirse, conforme la evolución económica lo permita.

Favorecerá a la industria de la construcción una inversión por 56 millones

** Déficit de seis millones de viviendas * Será una de las más dinámicas con crecimiento superior al promedio de la economía nacional **

POR ALBERTO MARTÍNEZ
REDACTOR DE **EL ECONOMISTA**

LA INVERSIÓN POR 56 millones de pesos durante este año en infraestructura y edificación, donde se presenta un severo rezago por la insuficiencia de la primera y un déficit de 6 millones de viviendas, favorecerá de manera amplia a la industria de la construcción la cual será una de las más dinámicas con un crecimiento superior al promedio de la economía nacional.

Durante la inauguración de la *IV Exposición Internacional de Edificación y Vivienda*, organizada por el *Centro Impulsor de la Construcción y la Habitación* (CIHAC), el secretario de Desarrollo Urbano y Ecología, Patricio Chirinos, y el presidente y el secretario de CIHAC, Gonzalo Gout y Eduardo Carrera, respectivamente, se refirieron al impacto que esa rama productiva tendrá por el mayor gasto en infraestructura y vivienda.

Chirinos, quien inauguró la exposición, declaró que el gobierno y la iniciativa privada se han propuesto enfrentar el déficit de infraestructura que se presenta en el país, lo que favorecerá el comportamiento general de la economía.

Posteriormente al recorrido que Chirinos efectuó a los 220 locales de la exposición, Gonzalo Gout destacó que cada año se construyen 350,000 casas dentro del sector formal y 250,000 en el informal. Sin embargo, el valor de la edificación informal es superior a la formal.

A pesar de ese volumen de edificación de casas, cuya inversión al año asciende a 14 billones de pesos, mientras que para todo el sector de comunicaciones y transportes el gasto se ubica en 42 billones, todavía persisten el rezago de viviendas y la demanda insatisfecha porque anualmente se suma una solicitud anual de 367,500 nuevas casas lo cual "es una presión extraordinaria", expuso el presidente del CIHAC.

Luego dijo que en realidad el déficit de viviendas "es cualitativo"

puesto que la necesidad actual radica más en la falta de servicios -agua potable, drenaje y vialidades- que en el propio faltante de casas.

El problema se deriva del crecimiento explosivo de la población durante las décadas de los sesentas y setentas "que ahora nos está golpeando" porque no creció en esa época de manera igual la construcción de vivienda y el avance poblacional.

Gustavo Gout y Eduardo Corréa consideraron, en entrevistas por separado, que la importancia dada en este gobierno a la construcción de infraestructura de comunicaciones, transportes y electricidad -carreteras, puentes, aeropuertos, ferrocarriles y plantas eléctricas- y de infraestructura social -principalmente vivienda- provocará un repunte de la industria de la construcción.

Carrera, secretario ejecutivo del CIHAC, dijo que después del primer repunte en esa rama durante 1990, el avance ha sido paulatino, lo que ha provocado dejar atrás el estancamiento vivido durante la etapa de los ochenta.

En la información documental distribuida en esta exposición, a la cual visitarán más de 75,000 personas ligadas a la construcción, se indica: "El país está reactivando a la industria de la construcción que crece a tasas superiores al 7% anual en edificación: vivienda, hotelería, centros comerciales y edificios de oficinas; en infraestructura: carreteras, hidroeléctricas y desarrollo portuario".

Como parte del propósito de fomentar a esa actividad económica se desarrolló esta exposición, dijo Eduardo Carrera, quien destacó que el CIHAC, fundado en 1967 con el objeto de coordinar las actividades de todo el sector empresarial en la construcción de vivienda, se propone estimular a la industria de la construcción.

Crecerá la Demanda 11.5 Millones de Toneladas

El Reciclaje de Desechos Industriales, Clave Para la Industria Cementera Mexicana: Imcyc

El reciclaje de desechos industriales se ha convertido en el punto tecnológico clave para la industria cementera mexicana, con lo que se advierte un nuevo enfoque de esta industria al poder ofrecer a otras ramas la posibilidad de reciclar o quemar sus desechos al mismo tiempo que producen cemento.

Los esfuerzos tecnológicos orientados al uso eficiente de la energía y la reducción de la contaminación permiten además que la industria cementera se prepare para enfrentar la ampliación del mercado con un crecimiento de la demanda en 11.5 millones de toneladas de cemento adicionales, ya anunciadas para los próximos tres años como consecuencia de la esperada apertura del mercado estadounidense y canadiense.

De acuerdo con Juan Antonio Nieto, director del Instituto Mexicano del Cemento y del Concreto (Imcyc), en los últimos cinco años 90 por ciento de los trabajos de investigación y desarrollo se ha orientado a la búsqueda de tecnologías clave para hacer eficiente el uso de energía, "la utilización de combustibles reciclados" y la protección a la ecología.

Independientemente de los logros en el mejoramiento del cemento y del concreto, y de sus aplicaciones, "uno de los avances más importantes es la utilización del horno rotatorio de cemento", ya que al tiempo que produce cemento se convierte en el mejor incinerador al trabajar con temperaturas de mil 500 grados centígrados y en el que permanece la materia sólo cinco minutos, "ello permite advenir un nuevo enfoque en esta rama industrial" al ofrecer, a otras industrias, la posibilidad de deshacerse o reciclar sus desechos y, también, reducir sensiblemente la emisión de contaminantes a la atmósfera.

El experto comentó que de esta manera la industria del cemento comprueba que "no es parte del problema, sino parte de la solución".

Para ejemplificar la importancia del avance, el experto indicó que tan sólo en Estados Unidos se desechan 80 millones de neumáticos que ocupan importantes espacios.

En el caso del combustible, dijo, el petróleo mexicano tiene un alto contenido de azufre que se combina con los carbonatos de calcio de la materia prima para la producción de cemento, al usar el horno rotatorio, los contaminantes ya no salen a la atmósfera.

La Industria Destina Menos de 1% de sus Ventas a la Investigación

Por otro lado, aun cuando la industria del cemento y del concreto se prepara tecnológicamente para enfrentar el reto de la productividad y responder a la demanda de la sociedad mundial en materia ecológica, esta rama industrial, al igual que la otras, destina menos de 1 por ciento sobre ventas a investigación y desarrollo.

Elo implica una importante dependencia tecnológica del exterior que, sin embargo, no preocupa mucho en la tendencia hacia mercados globalizados. "En el caso del cemento, todo el mundo lo va a tener que usar".

En cuanto a la tecnología algunas empresas la transfieren directamente de sus matrices en el exterior y por lo que respecta a la fabricación de equipos para la producción del cemento el monopolio mundial lo detentan sólo dos o tres grandes empresas: FL Smidth, de Dinamarca, que se dedica a la fabricación de hornos y que se ha asociado con una empresa para producir en Monterrey. La Fuller Corporation que al parecer se asoció con FL. Asimismo existe la Polysius, empresa alemana, fabricante de hornos y cemento.

En el contexto mundial, la empresa mexicana Cementos Mexicanos (Cemex) ocupa el cuarto lugar mundial de producción y cuenta con filiales en Estados Unidos aunque no precisamente dedicadas a la producción de cemento.

El primer lugar de producción en el mundo lo ocupa la Holder Bank; el secon-

do, la Fargé; y el tercero, la empresa francesa, Cemant Francé.

En el ámbito nacional, la estructura de la producción está encabezada por Cementos Mexicanos (Cemex), que es el más grande y detenta 64 por ciento de la producción; Apasco, ocupa el segundo lugar con alrededor de 15 por ciento de la producción; Cruz Azul, les sigue con una producción similar a 12 por ciento del total nacional; el cuarto lugar lo tiene Corporación Moctezuma, filial del grupo francés Cemant Francé; después se ubica Cementos Acapulco y, luego, Cementos Hidalgo. Entre los grupos importantes destaca también Chihuahua.

La capacidad instalada actual es de 27 millones de toneladas anuales; en la actualidad se exportan alrededor de 3 millones de toneladas, es decir un volumen inferior al que se vendía al extranjero antes de las acusaciones estadounidenses de dumping. Tan sólo el mercado de Estados Unidos consume 5 millones de toneladas anuales de cemento mexicano.

Sin embargo, tal fenómeno permitió que la industria cementera mexicana se esforzará por diversificar sus ventas y logre penetrar en los países del Caribe, Centroamérica y Asia; entre algunas de las naciones se encuentran Corea, Japón y Singapur.

En Vigor, Nueva Reglamentación de la CEE

EU, Obligado a Eliminar Barreras no Arancelarias Aplicadas al Cemento Mexicano: Nieto (IMCC)

José de Jesús Guadarrama H. / (Segunda parte)

La industria cementera mexicana observa amplias posibilidades de que en tres meses Estados Unidos se verá obligado a eliminar las barreras no arancelarias impuestas al cemento mexicano.

“La perspectiva se fundamenta en las nuevas reglamentaciones aceptadas por los países de la Comunidad Europea y la tendencia de la Convención de Río de Janeiro a celebrarse en junio próximo, además de que México domina la tecnología de las puzolanas.

De acuerdo con Juan A. Nieto Ramírez, director del Instituto Mexicano del Cemento y del Concreto (IMCC), si Estados Unidos firma el convenio de reducir 25 por ciento los contaminantes que van a la atmósfera y quiere que su industria cementera se mantenga competitiva en los mercados globales, tendrá que meter puzolanas a sus productos.

En la actualidad, Estados Unidos sólo acepta de México cemento portland sin puzolanas y utiliza este aspecto como barrera no arancelaria.

Algunas de las puzolanas que existen son las cenizas volantes y la microfílica, entre otras, y el producto mexicano mezclado con estos elementos presenta amplias ventajas competitivas.

“El proceso México lo conoce y lo domina y, por tanto, no representa un problema para responder a las diferentes normas en las que se maneja la globalización de los mercados.

Todo lo anterior, permite observar grandes oportunidades para que la industria cementera mexicana amplíe su escala, y se prepare para enfrentar el crecimiento de la demanda en 11.5 millones de toneladas adicionales ya anunciadas para los próximos tres años.

Lo anterior lo demuestra el hecho de que grandes firmas, como Apasco, realice ampliación de sus plantas en Ramos Arizpe, Coahuila y en Manzanillo, Colima; mientras que Cementos Mexicanos hace lo pro-

pio en sus instalaciones de Guadalajara, Jalisco y de Puebla, Puebla.

Todo lo anterior, independientemente de los esfuerzos que se realizan por mantenerse actualizados sobre los adelantos en materia de alta resistencia y nivel de porosidad; corresponde precisamente al IMCC el estar alerta de los cambios de señal que ocurran en el mundo para informar a sus patrocinadores de la industria.

El director del IMCC, comentó a EL FINANCIERO que los avances tecnológicos en la producción de cemento y en el producto mismo, al igual que en el concreto, permiten advertir importantes cambios.

Al hablar de la participación de la industria cementera mexicana en la solución de cuestiones como el medio ambiente y el ahorro de energía, destacó que en el caso del pavimento de asfalto y de concreto en carreteras, existen importantes diferencias.

El primero, precisó, se caracteriza por una flexibilidad que lo deforma con el tránsito vehicular, viene revuelto con solventes que van a la atmósfera y, por tanto, en caso de contingencia ambiental se deben detener los trabajos de bacheo.

Por su parte, el concreto es rígido y permite que los automóviles ahorren hasta 20 por ciento de combustible al reducir la deformación de las ruedas.

En materia de iluminación, tanto en carreteras como en las ciudades, por su color claro permite un importante incremento de la luminosidad.

Por lo que respecta a duración, el concreto ha demostrado un periodo de vida útil muy superior al asfalto y se estima que puede durar hasta 30 años sin necesidad arreglos constantes.

Asimismo, en la elaboración del tabicón o block, quienes lo fabrican, en su mayoría utilizan madera, basura, llantas y, en los mejores casos, combustible. Sin embargo, el evitar este proceso implica efectos negativos importantes en el empleo. De esta

manera se empieza a dar paso al denominado “suelo cemento” que se elabora en frío y mediante un proceso de curado.

Por otra parte, el Instituto Mexicano del Cemento y del Concreto puede considerarse como el brazo tecnológico de la industria mexicana cementera y del concreto. Sus socios activos son:

Cemento Portland Nacional, Cementos Anáhuac, Cementos del Golfo, Cementos Apasco, Cementos Atoyac, Cementos Acapulco, Cementos Chihuahua, Cementos del Norte, Cementos del Pacífico, Cementos Guadalajara, Cementos Maya, Cementos Mexicanos, Cementos Portland Mochituzuma, Cementos Simlao, Cementos Toluca, Cementos Veracruz, Cementos Mexicanos (División Concreto), Concretos Apasco, Concretos Bal, Concretos Metropolitanos, Concretos Precalados, Concretos Premezclados de Chihuahua y, Latinoamericana de Concretos.

El IMCC creado en 1959, tiene como objetivos promover y divulgar un mejor conocimiento y un uso más racional del cemento, del concreto y sus productos; promover y realizar trabajos de investigación sobre problemas relacionados; fomentar nuevas aplicaciones para el cemento; propiciar la creación de industrias basadas en nuevas aplicaciones del cemento y del concreto; organizar congresos, conferencias y estudios relacionados con el cemento, concreto y sus productos transformados, así como servir como órgano de información y consulta al público en general.

En apoyo a Solidaridad, el IMCC elabora las cartillas del autoconstruor y del pavimento.

V.2. ESTADOS UNIDOS.

V.2.1. Análisis.

El sector de la industria del cemento en EE.UU., no es tan prominente como es el caso de otros. Se caracterizó en la década pasada por un bajo aprovechamiento de la capacidad instalada (58% en 1982), y por presentar elevados costos de producción, factores que determinaron los bajos niveles de competitividad registrados.

Se observó que en 1987, año en que las importaciones alcanzaron su máximo nivel, especialmente las provenientes de México, se registró un descenso de la capacidad instalada, y recordando que el 70% de las importaciones las realizan las mismas empresas del sector, podemos pensar que éste descenso se debió a que a las mismas empresas les pareció más conveniente importar que producir. Se habla de solamente una empresa de origen estadounidense de éxito, Cementos Portland.

Las ventas en este sector, al igual que en otros, se han visto afectadas por los deteriorados niveles de construcción tanto de infraestructura, como de vivienda; sin embargo se ha pronosticado que estos niveles se elevarán, contribuyendo al mejoramiento del sector.

Sin embargo, otro factor de mayor importancia aún es el comercio internacional, en el que EE.UU. ha adoptado barreras proteccionistas,

de tal forma que los productores nacionales no se vean afectados por las importaciones que los obligan a mantener bajos precios, impidiendo la suficiente obtención de utilidades que permitan el desarrollo del sector. El dumping declarado en contra de México y Japón, no tiene otra explicación sino la dada anteriormente.

Como resultado de la medida adoptada por EE.UU. se han registrado significativos descensos en las importaciones, pues bloquearon al país que durante el período de 1986 a 1989 había ocupado el primer lugar como importador (con el 28% de las importaciones), México; quedando ahora Canadá como el primer exportador de cemento hacia EE.UU. Debido a la ausencia de participación de los grandes grupos mexicanos, se ha registrado un incremento en el precio del producto, eliminándose en cierto grado la presión que existía, y dándose en forma paralela un desarrollo eficiente en la industria, ya que aunque la capacidad instalada ha disminuido el aprovechamiento de la misma se ha incrementado.

Cabe mencionar que la producción de esta industria siempre ha estado dirigida al mercado nacional, y a pesar de que en los últimos cuatro años se han incrementado las exportaciones, de 52,000 ton en 1987 a 544,000 en 1991, estas siguen siendo insignificantes, ya que sólo representan el 1% de la producción nacional.

Ante la apertura comercial, con la firma del TLC, EE.UU. se encontraría con serias presiones para modificar y eliminar sus políticas

proteccionistas de comercio exterior, y en determinado momento, encontrarse en serias desventajas de competitividad; y por consiguiente, con cierta probabilidad de desaparición, ó bien de convertirse simplemente en comercializadoras de fuertes grupos cementeros extranjeros.

V.2.2. Propuestas.

1. Adquirir tecnología automatizada, con el fin de disminuir costos de producción.
2. Asociarse con firmas constructoras, para la realización conjunta de obras.
3. Fusionarse con empresas líderes del mercado, principalmente extranjeras, para aprovechar sus redes de distribución y comercialización.
4. Fomentar la ayuda del gobierno, para enfrentar la competencia de empresas extranjeras.
5. Competir en el sur de EE.UU. desde el norte de México, realizando inversiones en nuestro país, para disminuir costos (materias primas y mano de obra).
6. Pedir en las negociaciones del TLC un largo plazo de desgravación arancelaria.

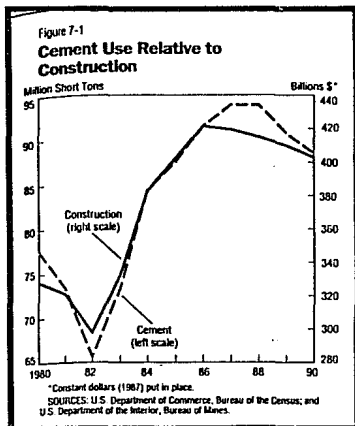
V.2.3. Información.

El consumo de cemento hidráulico en EE.UU. disminuyó sustancialmente en 1991 en respuesta al debilitamiento que tuvo el mercado de la construcción. El consumo bajó cerca del 8%, a aproximadamente 81.3 mill de ton. El consumo nacional declinó cerca del 5%. Las importaciones reflejaron un mercado débil debido a las reglas del dumping, que provocaron un declive de éstas en más de un 30%.

La relación entre los niveles de construcción y la demanda de cemento se muestra en la siguiente gráfica. Datos recabados por la Asociación Portland de Cemento muestran que el 64% del suministro de cemento se usa para edificaciones, de las cuales el 30% es para residencias, 7% para obras públicas, 22% obras para comercios y el 5% para granjas. Los trabajos públicos consumen cerca del 31%, de los cuales 19% es para calles y carreteras, 8% para el sistema de drenaje de aguas, y 4% para otros. Otras aplicaciones en la construcción de colectores de combustibles y tumbas, permanecieron igual.

La industria del concreto pre-mezclado es la más grande consumidora de cemento, las compras fueron cerca del 73% de toda la producción de cemento de EE.UU. Los productos de concreto (blocks, tubos y matrices), abarcaron el 12%, contratos de carreteras el 5%, materiales para edificios comerciales 4%, otras contrataciones 6%. Las mayores ventas de cemento Portland en los EE.UU. son en bulto. El cemento Portland es manufacturado por medio de calor (calcinación) con una cierta

proporción de mezclas finas de limestone, sílica, alumina y óxido de hierro, usualmente en un horno rotatorio, lo que forma un material granular llamado clinker.



La capacidad de producción de cemento en EE.UU. ha disminuido en los últimos años, a pesar de esto, se pronostica que la demanda crezca en los 90's. En 1990, la capacidad de clinker fue de 81.5 mill de ton, y al final la capacidad fue cerca de 96.8 mill de ton. En 1984, la capacidad fue de 90.3 mill de ton y al final fue de 103.6 mill de ton.

Mientras la capacidad instalada (C.I.) ha caído, el aprovechamiento de la misma fue

incrementándose. De acuerdo a la División de Minas de EE.UU., el aprovechamiento de la C.I. aumentó entre 1982 y 1986, declinando significativamente en 1987, y aumentó nuevamente en 1988, 1989, y 1990. En 1982, el aprovechamiento de la C.I. de clinker fue de 68%; en 1990 fue al menos del 86%. El aprovechamiento de la C.I. se incrementó del 59% a cerca del 76% durante el mismo período.

El índice de precios de producción del cemento Portland aumentó en un estimado de 4.5% en 1991 siguiendo al 1.6% de incremento en 1990. Esto representa el incremento anual más grande desde 1981 y en parte provocado por las demandas de dumping a México y Japón. Se creó que las importaciones de cemento a bajos costos jugaron un papel importante para conservar los bajos precios de cemento en EE.UU. durante la mayor parte de los 80's. La División de Minas mostró datos del promedio de costos de EE.UU. (excluyendo cualquier costo de transportación) de cemento Portland en 1990, el cual fue de 49.47 mdd, superior al de 48.93 mdd en 1989. Los precios del cemento pueden variar sustancialmente entre las áreas del país debido al proveedor local, factores de demanda, proximidad a los importadores; costos en la energía y eficiencia de las plantas; y estrategias de mercado por parte de los productores.

Las importaciones de cemento llegaron a ser parte significativa en los 80's, pero éstas descendieron en los pasados 3 años. Las importaciones pico en 1987 estuvieron cerca de 17.5 mill de ton y se redujeron significativamente a 17.4 mill de ton en 1988. En 1989, el nivel de las importaciones descendió rápidamente resultado de la disminución de la demanda en EE.UU., los casos de dumping y la fuerte demanda mundial. Las importaciones en 1989, 1990 y 1991 fueron 15.7, 13, y 8.7 mill de ton respectivamente.

Las investigaciones de dumping afectaron las exportaciones mexicanas y japonesas hacia EE.UU. en 1990 y parte de 1991. Después de nuevas

investigaciones en lo referente al dumping, se permitieron otra vez las importaciones de cemento de Venezuela a partir de la primavera de 1991.

Canadá fue el mayor proveedor de cemento a los EE.UU. durante 1985. México llegó a ser el principal proveedor de 1986 a 1989, suministrando el 28% del total de las importaciones de EE.UU., superior al 22% de Canadá. En 1990, Canadá volvió a ser el mayor proveedor principalmente por la imposición del dumping a México, abarcando el 24% del total de las importaciones de EE.UU., México cayó a 17%, Japón el 16%, Venezuela el 11% y España el 10%. Las importaciones que provienen de Japón también tuvieron una disminución resultado del dumping encontrado a finales de 1990, y las investigaciones del dumping en cemento y subsidios en Venezuela deberán afectar las importaciones a éste país en un futuro.

Table 2: U.S. Hydraulic Cement Shipments, Imports, Exports, Consumption and Imports as Percent of Consumption, 1978-91
(thousand short tons)

Year	Shipments ^{1,2,4}	Imports ⁵	Exports	Consumption ⁶	Imports as Percent of Consumption
1978	81,097	6,577	55	87,619	7.5
1979	78,555	9,393	149	87,799	10.7
1980	72,541	5,244	186	77,599	6.8
1981	69,658	3,963	300	73,321	5.4
1982	62,913	2,911	201	65,623	4.4
1983	69,332	4,221	118	73,435	5.7
1984	75,704	8,689	80	84,313	10.3
1985	73,434	14,120	98	87,456	16.1
1986	75,432	16,128	59	91,501	17.6
1987	76,492	17,536	52	93,866	18.7
1988	75,991	17,366	101	93,256	18.6
1989	75,569	15,619	512	90,676	17.2
1990	77,197	12,980	544	89,633	14.5
1991 ³	73,337	8,700	749	81,288	10.7

¹Estimates by ITA.

²Adjusted to eliminate duplication of imported clinker and cement shipped by domestic cement

³Manufacturers.

⁴Includes Portland and masonry cement only.

⁵Data excludes shipments from plants in Puerto Rico

⁶Excludes imports to Puerto Rico and the Virgin Islands

U.S. shipments, plus imports, less exports.

NOTE: For metric equivalents, please see metric conversion table in "How to Get the Most Out of This Book" on page 1.

SOURCE: U.S. Department of Interior, Bureau of Mines; U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census and International Trade Administration (ITA).

En años recientes cerca del 70% de todas las importaciones de cemento de EE.UU fueron por parte de firmas que producen cemento en éste país. Mientras que el 30% de las compras de cemento extranjero por importadores independientes.

Hasta los últimos años de la década de los 80's las importaciones de cemento de EE.UU. aumentaron constantemente como resultado de la débil demanda mundial contrastando con la fuerte demanda de EE.UU., convirtiéndose este país en el foco de atención de los productores extranjeros; además del tipo de cambio y los bajos costos de transportación por agua. Para 1987 y 1988, las importaciones tuvieron un aumento de al menos 19% del consumo total de EE.UU., comparado a cerca de un 4% en 1982. En 1989 ellas disminuyeron a 17%; para 1990 llegaron a menos del 15%, y en 1991 a cerca del 10%.

Al mismo tiempo que las importaciones disminuyeron, las exportaciones de cemento de EE.UU. aumentaron, sin embargo estas últimas sólo sumaron el 1% de la producción nacional de EE.UU. Las exportaciones alcanzaron cerca de 749,000 ton en 1991, muy superiores en comparación con las 544,000 registradas en 1990 y las 52,000 en 1987.

Pequeños cambios se esperan en el consumo de cemento para 1992. El consumo deberá incrementarse sólo cerca del 0.4% (81.6 mill de ton). La producción nacional se incrementará moderadamente (cerca del 1.2%) a 74.5 mill de ton. El pronóstico para las importaciones, de acuerdo con los niveles de la demanda y acciones de dumping, presentan un descenso

del 6%, lo cual significa que sumarán 8.2 mill de ton. Las exportaciones serán de 800,000 ton.

Productos de concreto.

Las industrias de productos de concreto incluyen concreto pre-mezclado, blocks de concreto, tabicón, y productos de concreto en cualquier otra clasificación. Estas industrias están caracterizadas por servicios de operación pequeños a medianos en mercados locales.

La producción de concreto pre-mezclado en 1991 bajó cerca del 5%, provocado por la recesión de la construcción. La producción de blocks de concreto también bajó cerca del 5%, y los productos de concreto de cualquier otra clasificación fue del 6%.

El concreto pre-mezclado es la más grande de éstas industrias con cerca de 5,300 plantas operadas por 3,700 compañías. La industria consume cerca del 73% del total de las ventas de cemento. Las firmas de concreto pre-mezclado realizan la mezcla de ingredientes en una planta central y entregan en camiones. La demanda de concreto pre-mezclado es local, con una producción usualmente menor a 50 millas por planta. El sector de construcción de obras no residenciales es el mayor mercado para ésta industria.

La industria de blocks y ladrillos de concreto produce una gran variedad de éstos, además de pavimentos de concreto (para calles, banquetas y parque), así como para decoraciones arquitectónicas. La

construcción de edificios comerciales son usualmente el más grande mercado, seguido del residencial, institucional, y edificios de industrias.

Esta industria combinada con la de productos de concreto de otra clasificación, usualmente compran cerca de un 11% del total de la producción de cemento. Cerca de 950 firmas operan 1,100 plantas de blocks y ladrillos de concreto en EE.UU.

El índice de precios para los productos de concreto aumentaron en un estimado de 2.9% en 1991, después del 2.1% en 1990, y el 1.1% en 1989. Los precios de éstos productos fueron reflejados por el productor local, la demanda, y costos asociados al cemento.

Las exportaciones e importaciones no son una parte significativa de los negocios, excepto para los productores en las zonas fronterizas con Canadá y México.

Tomado de: U.S. Industrial Outlook 1992, Cement and Concrete Products.

V.3. CANADA.

V.3.1. Análisis.

La industria del cemento en Canadá, presentó una reestructuración a partir del año de 1986. En la actualidad se cuenta con una industria altamente competitiva. La mayor parte (5 de 6) de las empresas exitosas de cemento, son de origen europeo, tres de las cuales ocupan los primeros lugares a nivel mundial, lo cual significa un gran apoyo desde el punto de vista financiero y tecnológico. Es importante mencionar la gran integración vertical que presenta este sector canadiense.

A pesar de lo anterior, la producción está enfocada al mercado nacional, en donde los nichos de mercado de las diferentes plantas se encuentran determinados, por la cercanía a las mismas.

Las importaciones son mínimas, alrededor del 1.6% del consumo nacional, y provienen en su mayoría de EE.UU. (98% en 1984 y 75% en 1990), aunque han ido ganando mercado en los últimos años los países europeos (1.4% en 1984 y 17.1% en 1990). En lo referente a las exportaciones, la mayor parte de éstas, cerca del 96%, se dirigen también a los EE.UU.; ya que las empresas canadienses cuentan en este país con una extensa red de comercialización a lo largo de la costa este y oeste, presentando sus productos, ante los estadounidenses, menores costos de producción, los cuales no se ven afectados por los costos de transportación.

Canadá se ha esforzado aún más por eficientar su industria, reduciendo personal y ahorrando energía, a través de la inversión en equipo y del mejoramiento de sus procesos, obteniendo en forma paralela una mayor capacidad instalada. Todo lo anterior, ha tenido la finalidad de poder competir con los primeros grupos a nivel mundial, y poder así diversificar sus mercados de exportación.

Sin embargo se observa, que al igual que en otros sectores industriales, dentro del renglón de comercio internacional, Canadá depende totalmente de EE.UU.

La industria canadiense está preparada para afrontar la apertura comercial, que se daría con la firma del TLC, y en especial peleará ante los grupos cementeros mexicanos por la supremacía del mercado estadounidense.

V.3.2. Propuestas.

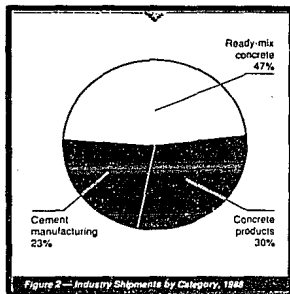
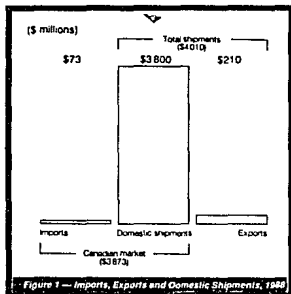
1. Compra de industrias cementeras en el norte de EE.UU., con el fin de mantener su posición en el mercado de EE.UU., puesto que el sur puede ser dominado por México.
2. Unión de las cementeras de origen canadiense entre sí, para crear grupos cementeros, con el fin de tener más fuerza a nivel internacional.
3. Coinversión con grupos cementeros extranjeros.
4. Buscar nuevos mercados para sus productos, para no depender del mercado de EE.UU., aprovechando sus bajos costos de transportación por mar hacia otros continentes.

V.3.3. Información.

La industria del cemento y concreto comprende tres distintos subsectores regionales orientados. El primero, manufacturas de cemento incluyendo firmas constructoras de materiales y minerales agregados en mezcla, agua y texturas químicas para formar el concreto. El segundo, productos de concreto, manufacturas con un amplio rango de productos como moldes de concreto, blocks de concreto, tabicón y tubos. La tercera concreto pre-mezclado involucra mezclas y entregas de productos intermedios los cuales son usados en todo tipo de construcciones.

Los tres subsectores son altamente cíclicos, negocios temporales que dependen de la actividad de la construcción. En 1988, el año más reciente de datos estadísticos registrados en Canadá, la gente empleada fue 27,235. La producción industrial de ese año de trabajo alcanzó los 4 mil mdd, al mismo tiempo que las exportaciones aumentaron a 210 mdd, y las importaciones fueron de 73 mdd. Las manufacturas de cemento abarcaron el 23% del valor de la producción, los productos de concreto el 30%, y el concreto pre-mezclado 47%.

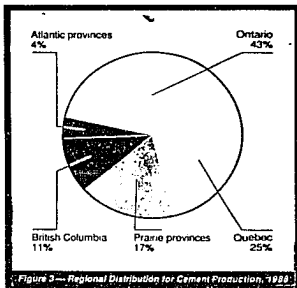
Hay un alto grado de integración vertical en el subsector canadiense de manufacturas de cemento, el cual es de capital intensivo. También es frecuente el liderazgo dominante de firmas manufactureras de cemento en una región particular, lo mismo sucede con manufacturas de concreto pre-mezclado y productos de concreto.



Por definición el subsector de manufacturas de concreto incluye todas las operaciones requeridas en la manufactura de cemento hidráulico, el cual tiene la propiedad de endurecimiento cuando se combina con el agua. Cementos hidráulicos incluidos Portland, Portland-Slag, Slag, Natural, Albañilería y Cementos Puzolánicos.

La producción del subsector de manufacturas de cemento es valuada en 938 mdd en 1988. En ese mismo año el total de las exportaciones incluyendo clinker fueron de 144 mdd, del cual el 96.5% fueron a los EE.UU. Las exportaciones de cemento en 1989 fueron de 120 mdd, un 17% de reducción respecto al nivel de 1988. Las importaciones fueron de 56 mdd en 1988 originarias principalmente de los EE.UU., pero la Comunidad Europea también exportó volúmenes significativos a Canadá; éste nivel descendió un 18% a 45 mdd en 1989, principalmente porque hubo una reducción de las importaciones de cemento de Europa.

Había 8 empresas de manufactura de cemento en 1989, empleando a 3,400 trabajadores en 22 establecimientos. El subsector de manufacturas de cemento esta concentrado en Ontario y Quebec, las cuales tienen el 43% y 25% respectivamente, de la capacidad productiva de Canadá. Las provincias Prairie tienen el 17% de la capacidad, la Columbia Británica 11% y las provincias del Atlántico 4%.



Las plantas de cemento están localizadas frecuentemente cerca de las materias primas, principalmente piedra caliza, porque la relación valor-peso es baja, el cemento es usualmente distribuido en camiones alrededor de un radio de 100 kilómetros de la planta. Las exportaciones a destinos más distantes son posibles sólo por el bajo

costo de transportación por agua.

De 1986 a 1990, el subsector de manufacturas de cemento sufrió una importante restructuración, el cual resulto en la descentralización de operaciones de compañías y gran control de las extranjeras, abarcando con esto cerca de un 80% de la producción en 1990. En 1986, Genstar Limited, productora de cemento al oeste de Canadá fue vendida a S.A. Cimenteries CBR de Bélgica. Después en el mismo año, Ciments Francais Limitée de Francia compró la compañía base de cemento en Toronto Lake Ontario Cement (ahora ESSROC Canadá). En 1989, Ciment Francais Limitée

extendió su fuerza en Canadá por la compra de Miron Inc. de Montreal.

Para el subsector de productos de concreto, la venta fue de 1.2 mil mdd en 1988. Las exportaciones fueron de 65 mdd en 1988, declinando a 52 mdd en 1989. Las importaciones no fueron significativas.

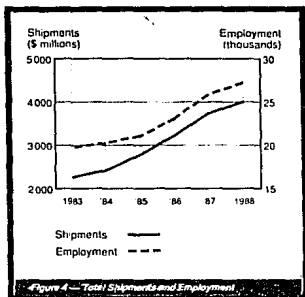
Había 388 establecimientos productores de productos de concreto en 1988, empleando a 11,300 personas. La mayoría son pequeños manufactureros independientes canadienses. Algunos establecimientos son tamaño mediano a grande, y pertenecen a compañías manufactureras de cemento, la mayoría de las cuales son controladas por compañías extranjeras.

Las plantas de productos de concreto están localizadas generalmente cerca del mercado y consecuentemente estas se ubican en el centro de Canadá. En 1988, aproximadamente el 42% de los establecimientos estaban en Ontario, 27% en Québec, el 15% en las Provincias Prairie, el 10% en la Columbia Británica y el 6% en las Provincias del Atlántico.

El subsector de concreto pre-mezclado produjo 1.9 mdd en 634 establecimientos que emplean 12,500 personas. Este subsector es significativo porque este es un servicio local, la entrega de concreto pre-mezclado es de la planta de mezcla a el cliente.

La industria del cemento y concreto es dependiente del nivel de actividad de la construcción. Después de la recesión de los años 1981

y 1982, la producción y empleos generados de ambos subsectores se incrementaron cada año, alcanzando un pico en 1988. Desde entonces, ha sido lenta la actividad de la construcción. En 1991, las casas construidas fueron aproximadamente 150,000, un declive de cerca del 17% respecto al nivel de 1990. Similarmente, la actividad de la construcción no residencial fue decadente.



El subsector de manufacturas de cemento tiene una posición financiera sana. Al final de la década pasada, el subsector de manufacturas de cemento ha mejorado sustancialmente sus costos de operación a través de la introducción de más equipos eficientes de producción, la reducción de personal y costos de energía. De acuerdo a la Asociación

Canadiense Portland de Cemento, la productividad láboral mejoró en un 52.8% entre 1980 y 1989, al mismo tiempo el consumo de energía declinó 20.1% entre 1974 y 1989. La capacidad de utilización se incremento entre 1984 y 1989, con un 82% en 1989. Las ganancias del subsector de productos de concreto ha mostrado tendencias hacia arriba desde principios de los años 80's, alcanzando un 6% en 1987. Las compañías del subsector de productos de concreto ha visto reducción en sus costos gracias a las manufactureras de cemento.

El subsector de manufacturas de cemento de Canadá esta orientado al mercado doméstico, las compañías canadienses han creado una fuerte red de distribución en los EE.UU., inicialmente en los estados de la frontera este y en años recientes en la costa oeste. Manufactureras de cemento del Canadá y EE.UU. tienen plantas de escala similar y costos de producción similares. Entre 1984 y 1989, las exportaciones representaron cerca de una cuarta parte del total de las ventas de cemento. La proximidad a los mercados fronterizos con los EE.UU. conserva los costos de transportación bajos, lo cuál es un componente importante para la competitividad de las exportaciones canadienses de cemento. Canadá ve fuerte competencia en mercados más lejanos de cemento, en países de América Latina, Europa, y Asia. Estos países generalmente tienen bajos costos de producción, sin embargo, Canadá tiene ventaja en costos de transportación por barco.

Desde los años 50's, las importaciones de cemento de Canadá han sido pequeñas porque ha tenido sobrantes en su capacidad de producción. Esta situación puede cambiar en Canadá, donde la Miron Inc., el mayor distribuidor de cemento, ha cerrado una planta manufacturera de cemento.

Las manufactureras de cemento canadiense usan tecnología reciente y tienen eficientes estándares a nivel mundial. En comparación, el nivel de tecnología en el subsector de productos de concreto varía. Las más grandes compañías usualmente tienen acceso a la moderna tecnología, mientras que muchas pequeñas compañías no pueden hacerlo.

Cerca de dos terceras partes de la capacidad de cemento canadiense de 14.5 mill de ton por año son hechos mediante procesos de producción seco (energía eficiente) cerca de este porcentaje lo tuvieron también las industrias de EE.UU.

Para la mayoría, la nueva tecnología en el subsector del cemento ha sido transferida de Europa y, más recientemente de Japón. La tecnología de producción es fácilmente obtenible y son pocos los obstáculos para la importación. Nueva tecnología en el subsector de productos de concreto es diversa y fácilmente obtenible en Canadá, EE.UU. y Europa.

Tomado de: *Industry Profile, Cement and Concrete.*

VI. INDUSTRIA MAQUILADORA.

VI.1. MEXICO.

VI.1.1. Análisis.

La industria maquiladora ha tenido un gran auge en México, principalmente por dos factores: los bajos costos de mano de obra y su cercanía a EE.UU. En general, estos factores han repercutido en beneficios a corto plazo para México, sin embargo, esto se debe en gran parte a la falta de una política de crecimiento específico de esta industria y de programas de integración de la misma con la industria mexicana.

A nivel mundial, el crecimiento de la industria maquiladora se debió principalmente a: los avances tecnológicos que permitieron la descentralización de los procesos productivos; el desarrollo de las industrias del transporte y telecomunicaciones; y a los altos costos de mano de obra en los países industrializados que hizo rentable trasladar los procesos con mano de obra intensiva a los países subdesarrollados.

El desarrollo de la industria maquiladora en México va íntimamente ligado al desarrollo económico de EE.UU., ya que el 99% de las exportaciones de éste sector se dirigen a dicho país.

La primera consideración para la ubicación de las maquiladoras en México fue su cercanía a la frontera con EE.UU., (además de que no se

permitía su localización a más de 20 km de la frontera), lo que provocó una alta concentración de las mismas en las ciudades fronterizas. Actualmente se permite la instalación de maquiladoras en todo el país, sin que esta nueva disposición repare el efecto anterior.

Ahora ha dejado de ser indispensable la cercanía a la frontera norte, resultado de otros factores como ambiente laboral favorable, cercanía del mercado de materias primas, y de otras empresas; el atractivo para vivir; infraestructura; y legislación ambiental; aparte de facilidades para su instalación y exención de gravámenes fiscales.

Durante la década de los 80's, esta industria generó un incremento masivo de empleos, con un promedio anual de 15%, a la vez que se convirtió en la principal actividad captadora de divisas, ocupando el segundo lugar en 1991, sólo atrás de la industria petrolera. Esto ha dado como principales efectos una estabilidad social de la región, el desarrollo de actividades económicas que son necesarias para las maquiladoras, y el desarrollo de infraestructura.

Sin embargo, pensamos que estos beneficios son a corto plazo, y que han servido como instrumento político para el gobierno, por lo siguiente: con tal de no desalentar las inversiones, se dejó instalar las plantas maquiladoras que no cubrían los requisitos de protección ambiental, lo que ha convertido a la zona fronteriza en la más contaminada del país, a tal grado de permitir a éstas tirar desechos tóxicos y radioactivos al medio ambiente.

Dentro del programa de industrialización fronterizo, desarrollar a tal grado esa región no formaba parte de la estrategia de desarrollo nacional, por lo que ahora son insuficientes los servicios públicos, de transporte urbano, de vivienda, y de infraestructura en dicha región. El desarrollo de parques industriales es una actividad relativamente reciente. En los últimos años, ha crecido su número porque SEDUE ha reglamentado la ubicación de las plantas a dichos parques, lo que dio amplios beneficios a la industria cementera y de la construcción. La mayoría de estos parques son de propiedad privada y los hay de gobiernos estatales, sólo que en algunos de éstos últimos (como ejemplo más claro Tijuana) son los promotores privados los que construyen, rentan o venden las naves industriales en beneficio propio.

El desarrollo de otros sectores industriales por efecto de las maquiladoras ha sido mínimo. Esto es claro al ver que sólo 2% de las compras totales de las maquiladoras son hechas en México, por lo que también este sector es una fuente principal de fuga de divisas. Actualmente las maquiladoras estimulan en mayor medida la producción de otros sectores industriales más por gastos de sus trabajadores, que por la compra de insumos en el mercado mexicano. Del producto total de las maquiladoras en la economía mexicana, el 33% se debe a efectos secundarios en otros sectores, principalmente en servicios. Esta exigua integración de las maquiladoras con la industria nacional se debe según la primera a la baja respuesta e incapacidad de la segunda respectivamente.

Es necesario por lo tanto, que la industria maquiladora deje de ser una solución parcial al desempleo, pues no hay arraigo de esta industria al país y el día que no haya utilidades o algo no les convenga a los inversionistas, se llevan sus instalaciones.

La industria maquiladora puede y debe contribuir al desarrollo del país, con transferencia o generación de tecnología, con infraestructura productiva y sobre todo integrar a otros sectores industriales a su cadena productiva. En cuanto a apoyos fiscales y objetivos específicos, el programa de industrialización fronteriza es casi idéntico al de los países asiáticos, variando principalmente en las políticas de desarrollo de la industria nacional, la cual promueve la integración de las maquiladoras con los demás sectores industriales.

Más allá de la absorción de mano de obra y generación de divisas, se debe implementar una política económica la cual establezca que la industria maquiladora involucre en mayor grado a empresas mexicanas a sus procesos productivos, además de un programa tecnológico y educativo específico enfocado hacia la industria maquiladora. La relación más estrecha dará por resultado un mayor flujo tecnológico hacia la industria mexicana. Pero, se deberá tener en cuenta que el éxito de ésta relación dependerá en sumo grado de la habilidad de la industria mexicana para adaptar las nuevas tecnologías a sus propias características, y de su capacidad para generar innovaciones tecnológicas.

VI.1.2. Propuestas.

- 1. El gobierno tendrá que generar las políticas adecuadas de integración de otros sectores industriales a la industria maquiladora. Dentro del marco del TLC, una regla de origen alta significará para las maquiladoras integrar a empresas mexicanas a sus procesos, mayores inversiones, o irse a otro país, dejando a un lado los beneficios que el TLC les podría dar, siendo éstas dos últimas las menos probables a primera vista.**
- 2. Desarrollar infraestructura para empresas integradas a las maquiladoras y, sobre todo para ser más competitivos en este aspecto, ya sea concesionado o inversión pública.**
- 3. Mayor apoyo a las maquiladoras que por su actividad generen mayores empleos (servicios, alimentos, productos químicos, etc.) que generen mayores beneficios indirectos a otros sectores industriales.**
- 4. Enfocar instituciones de enseñanza y centros de investigación al desarrollo tecnológico de las maquiladoras.**
- 5. Crear centros de información donde se detecten oportunidades de subcontratación, y se indiquen las opciones tecnológicas más viables, puesto que el Programa de Proveedores Nacionales no ha sido suficiente ni cubre este aspecto.**

6. Las autorizaciones para la instalación de nuevas plantas maquiladoras tendrán que cumplir con las leyes de protección ecológica.
7. A empresas ya instaladas que adquieran equipos anticontaminantes se les deberá otorgar incentivos fiscales y financieros para ello, así como para aquellas que deseen reubicarse.

VI.1.3. Información.

Tendencias recientes de la localización en la industria maquiladora

*Ernesto Quintanilla R.**

Introducción

Uno de los fenómenos más importantes de los últimos 20 años en la economía mundial es el llamado proceso de globalización productiva, especialmente de manufacturas. A grandes rasgos, éste consiste en descentralizar e internacionalizar los procesos productivos de las empresas. Así, las materias primas proceden de un país en desarrollo; su transformación inicial y la producción de componentes se realiza en uno industrializado y otro, en desarrollo, puede encargarse del procesamien-

to adicional y del ensamble. El producto terminado se exporta al país sede de la empresa o a otro mercado de destino.

Tal globalización ha sido el resultado de cuatro factores principales: a) el desarrollo tecnológico de los procesos productivos, que permite separar geográficamente las diferentes fases (es de-

* Investigador nacional y Director del Centro de Investigaciones Económicas de la Universidad Autónoma de Nuevo León, México.

er, eliminar el requisito de concentración espacial de las operaciones de la empresa para obtener economías de escala; b) las innovaciones tecnológicas en materia de transportes y comunicaciones, que permiten reducir los tiempos y los costos de la transferencia de productos e información; c) los grandes diferenciales de salarios entre los países industrializados y los en desarrollo, aunados a características distintas en algunas fases de la producción en lo que se refiere a la intensidad del factor trabajo; y d) la creciente competencia en los mercados internacionales, que plantea el imperativo de reducir los costos de producción, es decir de mantener o incrementar los niveles de competitividad internacional.

En este contexto surge y se desarrolla la industria maquiladora de exportación (IME). Desde mediados de los sesenta, empresas transnacionales de Estados Unidos, Japón y Europa Occidental comenzaron a operar en los países menos desarrollados, en las denominadas zonas de procesamiento para la exportación (ZPE). Las fases de la producción altamente intensivas en tecnología y capital se realizan en los países industrializados, en tanto que las intensivas en mano de obra se trasladan a las ZPE, ubicada en los países en desarrollo.

Las empresas que participan en este proceso se enfrentan a la necesidad de tomar decisiones respecto a la localización de sus plantas maquiladoras. El proceso de decisión consta de tres grandes etapas. En la primera se debe seleccionar el país en desarrollo en el cual habrá de ubicarse la planta. En esta fase los factores de localización más importantes son la cercanía al país de origen del capital (o bien, al mercado final), el costo y la disponibilidad de la mano de obra, el grado de seguridad para la inversión extranjera y la legislación ambiental. En la segunda etapa se decide acerca de la región, para lo cual es importante considerar la infraestructura de transportes y comunicaciones, la disponibilidad de energéticos, la calidad de la mano de obra, el clima y la proximidad a los mercados finales. La tercera consiste en seleccionar la localidad específica, en la región previamente seleccionada. En esta etapa son importantes los factores de disponibilidad de terrenos adecuados para las actividades de las maquiladoras, el ambiente laboral, la calidad de la infraestructura, así como la rigidez de las disposiciones en materia ambiental.

Al observar las tendencias que presenta la IME en el ámbito internacional, resulta evidente que se prefiere ubicarse en países de industrialización reciente (PIR) que en otros menos desarrollados, con tasas de salarios aún más bajas. Esto es resultante de la presencia de mano de obra semicalificada y calificada, disponible a tasas de salarios varias veces inferiores a las vigentes en los países de origen de las empresas. Otros elementos que favorecen la localización de la IME en los PIR son la existencia de una infraestructura económica básica en transportes, comunicaciones y fuentes de energía, así como la presencia de actividades manufactureras complementarias a la IME, aunque este último factor es menos importante.

México ha sido uno de los países receptores de la IME, pues cuenta con una combinación de estas condiciones básicas. Sobre todo después de las devaluaciones de 1976 y 1982, cuyo resultado fue una notoria reducción de los salarios, en comparación con los de otros PIR que habían sido más favorecidos por la IME, especialmente los del Sudeste Asiático.

La IME procedente de Estados Unidos y, en menor medida, de

Japón, prefiere ubicarse en México por las siguientes razones: a) el costo más bajo, especialmente de la mano de obra; b) la proximidad a Estados Unidos, lo cual reduce los costos de transporte y de comunicaciones; brinda la posibilidad de que el personal de alto nivel gerencial y técnico resida en ese país, disminuye los tiempos perdidos en repatriaciones y cambios de líneas de productos, y aumenta el control sobre las operaciones rutinarias; c) la no aplicación de incentivos fiscales, y d) la posibilidad de acceso a los mercados mexicano y latinoamericano.

Surge de inmediato la interrogante sobre el patrón de distribución geográfica de la IME en el país. Por ejemplo, Ranilla y Avilés,¹ al estudiar la localización de esta actividad según la dicotomía "municipios fronterizos versus no fronterizos", encuentran que la IME que identifican como tradicional (la de las ramas textil y del vestido) se desplaza hacia el interior del país, en tanto que la IME ligada a procesos teóricamente complejos se concentra en los municipios fronterizos. En el caso de la IME automotriz, a las plantas tienden a localizarse tanto en la frontera como en el centro del país.

El primer objetivo de este trabajo es analizar la información disponible sobre la IME por municipios. Una limitante es la falta de información desagregada por rama de actividad a ese nivel, por lo que el estudio se concentra en el análisis de los datos correspondientes al total de establecimientos y de personal ocupado. Esas cifras se contrastan con algunas características de los municipios, en un intento por identificar factores de ubicación de la IME por localidad. El periodo de referencia para este análisis es el comprendido entre enero de 1985 y octubre de 1990, ya que en el se registró la mayor expansión de las maquiladoras: el número de establecimientos y el personal ocupado se duplicaron al llegar a 1 929 y 461 000, respectivamente.

El segundo objetivo del trabajo es presentar el caso de la IME del norte de Tamaulipas, región que se ha caracterizado por constituir un centro de atracción para estas unidades. Se dan a conocer los hallazgos de un estudio de campo sobre factores de localización realizado en marzo de 1988. En esta forma, este estudio complementa al elaborado, con propósitos análogos, por Clement y Jenner para la IME de las ciudades de Baja California.

Antecedentes

En México, el término "maquiladora" se utiliza para distinguir a la unidad de producción que importa, en forma temporal y libre de aranceles, materias primas, componentes y bienes de capital, y termina con amplia profusión, los cuales se deben reexportar al país de origen, o a un tercero. Como se señaló, esta modalidad de planta productiva es el resultado de la evolución técnica de la industria manufacturera de los países industrializados, que permitió abandonar la concentración geográfica de la producción y dispersar el proceso productivo en establecimientos cada vez más distantes de la planta principal.

1. Véase N. Clement y S.R. Jenner, "Location Decisions Regarding Maquiladoras: In-Bond Plants Operating in Baja California," *American San Diego State University*, San Diego, Cal., 1986.

2. Véase A. Ranilla González y A.M. Avilés M., "La reciente inserción internacional de la industria mexicana y su impacto regional," en *Estudios Fronterizos*, año 6, vol. 6, enero-abril y mayo-agosto de 1988, pp. 61-79.

CUADRO 1

Industria maquiladora de exportación: principales indicadores por grupo de actividad económica, 1980 octubre de 1990

Grupo de actividad económica	Valor agregado ¹		Personal ocupado ²		Número de establecimientos	
	1980	Octubre 1990	1980	Octubre 1990	1980	Octubre 1990
Total nacional	773.2	2 964.9	119 546	461 490	620	1 929
Productos alimenticios	12.0	81.6	1 393	8 131	12	46
Productos textiles	89.4	163.5	17 540	42 063	117	292
Calzado y productos de cuero	16.2	36.6	1 787	7 355	21	52
Muebles de madera y metal	29.1	163.7	3 210	25 763	59	274
Productos químicos	4.5	45.2	83	6 820	4	83
Equipo de transporte	62.7	750.6	7 500	98 277	51	158
Equipo y herramientas no eléctricas	12.8	36.5	1 834	5 028	16	33
Maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos	121.9	355.0	29 774	53 904	66	106
Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos	216.8	765.0	39 627	117 219	157	412
Juguetes y artículos deportivos	14.7	74.2	2 803	11 198	11	30
Otras industrias manufactureras	64.9	408.6	7 890	65 409	63	359
Servicios	31.2	84.4	6 047	20 123	31	84

1. Millones de dólares.

2. Promedio mensual.

Fuente: INEGI, Avances de las maquiladoras, Aguascalientes, México, 1991.

Con base en este desarrollo, hacia 1960 se inició la maquila de exportación, primero en las ZPE de Hong Kong, Taiwán y Singapur y, a mediados del decenio, en Corea del Sur, Brasil y México. Esta actividad experimentó un gran auge a mediados de los años setenta, cuando la inflación, el encarecimiento de la mano de obra y el notable descenso de la productividad en los países desarrollados, como Estados Unidos, provocaron que las empresas perdieran competitividad en los mercados internacionales. De esa manera, se aceleró el proceso de instalación de plantas maquiladoras en países donde era posible encontrar mano de obra que demandaba salarios muy inferiores, en condiciones análogas de calificación y productividad.

En México las actividades de la IME se iniciaron en 1965, al ponerse en marcha el Programa Nacional Fronterizo (PNF). El auge internacional de la actividad maquiladora coincidió con el fin del acuerdo bilateral entre México y Estados Unidos para la contratación de trabajadores agrícolas temporales que surgió a raíz de la aguda escasez de mano de obra generada por la participación de este último país en la segunda guerra mundial. Ello trajo como consecuencia una mayor demanda de empleos y de servicios de infraestructura para la población que continuaba llegando a las ciudades fronterizas mexicanas con la esperanza de trabajar, legal o ilegalmente, en Tejas, California o cualquier otro lugar donde se requiriesen trabajadores dispuestos a aceptar niveles bajos de salarios.

El PNF proporcionó facilidades administrativas para la importación temporal de maquinaria, equipo y componentes por parte de empresas manufactureras que se establecieron a lo largo de la frontera norte, dentro de una franja de 20 km paralela a la misma. En 1971, al reglamentarse el artículo 321 del Código Aduanero, se autorizó la operación de plantas maquiladoras en los litorales y la frontera sur del país. Al año siguiente, las actividades de la IME estaban restringidas solamente en las áreas metropolitanas de la ciudad de México, Guadalajara y Monterrey. Esta restricción fue levantada posteriormente.

Desde fines del decenio de los sesenta, conforme se iban eliminando las barreras a su instalación, las plantas maquiladoras comenzaron a localizarse en el interior del país. Sin embargo, se ha observado³ que la instalación de plantas en municipios no fronterizos suele dificultarse debido, al menos en apariencia, a la limitada disponibilidad de infraestructura adecuada para su operación.

La mayoría de las maquiladoras que se han instalado en México son de capital estadounidense, esencialmente debido a la proximidad geográfica. Sin embargo, desde fines de los setenta se han abierto plantas de capital japonés y, en menor medida, europeo. También se han establecido plantas de capital mexicano, sobre todo de empresas medianas y pequeñas.

La mayor parte de la participación mexicana en la IME se ubica en las actividades relacionadas con la construcción de edificios y el desarrollo de parques industriales. Así, en 1987 existían 22 parques privados exclusivamente para maquiladoras, enclavados en ciudades fronterizas de Baja California, Sonora, Chihuahua y Tamaulipas.⁴

Existen también algunas actividades de abastecimiento de insumos, como empaques para productos terminados. Sin embargo, el grado de integración de las maquiladoras con la industria mexicana es, hasta ahora, exiguo, a pesar de las acciones gubernamentales de apoyo, como los programas de Aliento y Orientación a la Maquiladora de Exportación y el de Desarrollo de Proveedores de Insumos Nacionales para la Industria Maquiladora. Se considera que la "baja capacidad de respuesta de la planta

3. Véase Antonio Salinas Chávez, "Maquiladoras más allá del empleo y las divisas", en Comercio Exterior, vol. 38, núm. 10, México, octubre de 1988, pp. 872-878.

4. Véase A. Salas Purras, "Maquiladoras y burguesía regional", en El Cotidiano, número especial 1, México, 1987, pp. 51-58.

CUADRO 2

industria maquiladora de exportación: principales indicadores por entidad federativa, 1983-octubre de 1990

entidad	Número de establecimientos				Personal ocupado (promedio mensual)				Valor agregado (millones de pesos)			
	1983	%	1990	%	1983	%	1990	%	1983	%	1990	%
Total nacional	600	100.0	1 929	100.0	150 867	100.0	461 490	100.0	99 521	100.0	8 101 634	100.0
Baja California	211	35.1	771	40.0	26 251	17.4	93 300	20.1	16 212	16.3	1 023 530	20.1
Baja California Sur	4	0.7	13	0.7	146	0.1	1 107	0.2	109	0.1	6 676	0.1
Chihuahua	41	6.9	146	7.6	9 458	6.3	33 282	7.2	1 958	4.0	108 029	4.2
Hidalgo	159	26.5	368	19.1	60 366	40.0	176 819	38.6	41 376	41.6	2 897 467	34.9
Michoacán	13	2.2	40	2.1	4 729	3.1	6 612	1.4	6 090	6.1	236 151	2.8
Estado de México												
Distrito Federal	3	0.5	19	1.0	46		2 127	0.5	66	0.1	69 941	0.8
Morelos	81	1.5	155	8.0	18 459	12.1	39 090	8.5	9 327	9.4	564 083	6.8
Querétaro	71	11.8	240	12.4	29 118	19.1	81 648	17.7	14 808	14.9	1 745 679	21.0
Nuevo León	3	0.5	72	3.7	110	0.7	13 994	3.0	101	0.1	355 871	4.3
Tlaxcala	14	2.3	105	5.4	2 164	1.4	20 541	4.5	1 912	1.9	143 228	4.1

fuente: INEGI. Avances de las maquiladoras, Aguascalientes, México, 1991 y Gobierno del Estado de Nuevo León. Secretaría de Economía, Instituto I y Comercial, 1986.

industrial nacional y la creciente complejidad tecnológica de la IM son los principales obstáculos para una mayor integración.

evolución reciente: 1980-1990

manera de marco de referencia para el examen de los aspectos espaciales de la IM, en seguida se presenta una breve reseña de la evolución de esta actividad en el país durante el reciente pasado. Los indicadores utilizados son el número de establecimientos en operación, el personal ocupado y el valor agregado, con base en la información proporcionada por el INEGI (ver el cuadro 1).

El número de establecimientos pasó de 620 a 1 929 en el periodo 1980-octubre de 1990, con un crecimiento promedio anual de 12%. El mayor incremento se registró en 1988, cuando el número de plantas en operación fue 32% mayor que el del año anterior. Durante el periodo de estudio, los grupos de actividad que mostraron mayor dinamismo, según este indicador, fueron el ensemble de muebles de madera y metal, la construcción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios, y el rubro de otras industrias manufactureras.

En octubre de 1990 la estructura de la IM por grupos de actividad económica (excluyendo el de otras industrias pesadas incluyendo el de servicios) era como sigue: en primer lugar, el ensemble de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, con un 21% del total de establecimientos; en segundo, la industria textil, con 15%; en tercero, el ensemble de muebles de madera y metal, con 15%; y, por último, equipo de transporte, con 8 por ciento.

El aumento del personal ocupado en la IM sigue de cerca al que se observa para el número de establecimientos. Mientras que en 1980 esta actividad daba ocupación a casi 120 000 personas, a octubre de 1990 el empleo total llegó a casi 461 490 (una tasa media anual de crecimiento cercana a 15 por ciento).

Durante ese periodo, el valor agregado por la IM pasó de 17 730 millones de pesos a 8.1 billones. A precios de 1980, el valor agregado en el periodo enero-octubre de 1990 ascendió a 52 590 millones de pesos, lo cual implica que su crecimiento real fue de aproximadamente 255%, con una tasa media anual de 14.4% (véase el cuadro 2, donde se presentan los datos en dólares).

Como se observa en ese mismo cuadro, tanto en valor agregado como en personal ocupado, en octubre de 1990 las actividades más importantes (excluyendo el rubro de otras industrias) eran las de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, equipo de transporte, maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos y productos textiles. En comparación con la estructura de la IM según el número de establecimientos, resulta claro que el tamaño promedio de planta en las industrias textil y de ensemble de muebles es inferior al de las industrias automotriz y de maquinaria eléctrica.

Al examinar la distribución geográfica de la IM se ratifica la gran concentración en la frontera norte, que se expresa tanto por factores históricos (pues, como se mencionó en la zona se encuentra el PN) como porque allí se cuenta con la infraestructura (especialmente parques industriales) y las instalaciones y servicios administrativos para facilitar las operaciones de las maquiladoras. En 1990 la exportación neta (incluyendo a Nuevo León) concentraba 91% de los establecimientos, 91% del personal ocupado y 91% del valor agregado total. De los estados fronterizos solamente Coahuila y Nuevo León no presentan un nivel de actividad importante: en términos comparativos, respecto al total nacional, el número de establecimientos en ambas entidades representaba, en 1990, sólo 11.3% del total y 10.2% del empleo.

Considerando ahora la evolución de los indicadores por entidad federativa de 1983 a octubre de 1990, la información del cuadro 2 indica un mayor crecimiento de la IM en Baja California,

5. Véase Antonio Salinas Chávez, op. cit.

6. Véase Banca de México. Indicadores Económicos, mayo de 1991.

Chihuahua y Tamaulipas y, en menor medida, en Sonora y Coahuila. Esto confirma los hallazgos de otras investigaciones para periodos anteriores.⁷ Es decir, se presenta una continuidad en la tendencia de la IME a localizarse en entidades fronterizas, sobre todo si se considera a Nuevo León, que de 1983 a 1990 aumentó su participación en el valor agregado total de 0.1 a 4.3 por ciento.

Localización por municipio

En el cuadro 3 se muestra la evolución de la IME por municipios, de diciembre de 1984 a octubre de 1990. Se incluyen 20 ciudades de las que existe información específica publicada. Como cabe esperar, continúa el predominio de los municipios fronterizos: los establecimientos y el personal ocupado se concentran en Tijuana, Ciudad Juárez, Mexicali, Matamoros, Reynosa y Nogales.

Sin embargo, también se presenta un aumento en la importancia relativa de la IME localizada en el interior del país, espe-

CUADRO 3

Industria maquiladora de exportación: variación en el número de establecimientos y personal ocupado según municipio, 1984- octubre de 1990

	Establecimientos ¹		Personal ocupado ²	
	1984	1990	Cambio %	Cambio %
Ensenada	9	34	277.8	340
Mexicali	67	151	125.4	21 636
Tecate	25	82	228.0	5 343
Tijuana	147	504	242.9	64 159
La Paz	4	13	225.0	1 107
Ciudad Acuña	22	44	100.0	5 388
Piedras Negras	17	46	170.6	8 160
Torón	—	20	—	3 629
Ciudad Juárez ³	155	281	81.3	72 495
Chihuahua ⁴	26	61	134.6	29 970
Guadalajara	13	20	53.8	5 315
Ciudad de México ⁵	3	19	533.3	2 177
Monterrey	4	60	1 400.0	192 10 216
Agua Prieta	27	26	-1.7	5 605
Hermosillo	—	14	—	3 811
Nogales ⁶	46	70	52.2	15 964
San Luis Río Colorado	—	16	—	2 231
Matamoros	39	92	135.0	19 454
Nuevo Laredo	14	63	350.0	7 252
Reynosa/Río Bravo	22	66	200.0	13 867

- Diciembre de 1984 y octubre de 1990.
 - Promedio mensual del periodo enero-diciembre de 1984, y enero-octubre de 1990.
 - Incluye Rodrigo M. de Quevedo.
 - Incluye Ojinaga.
 - Zona metropolitana.
 - Incluye Magdalena de Kino.
- Fuente: INEGI, Avances de las Maquiladoras, Aguascalientes, México, 1991.

7. Véase C. Calderón Villarreal, "Industria maquiladora: un modelo para desarmar", en *El Cotidiano*, año 2, núm. 9, México, enero-febrero de 1986, pp. 11-19.

cialmente de la industria alimentaria. Durante 1990 se establecieron 13 plantas de este giro en municipios no fronterizos, con 4 123 empleados y un valor agregado hasta octubre, de 112 500 millones de pesos. En el caso del ensamble de muebles de madera y metal, iniciaron actividades 20 establecimientos con 1 222 trabajadores y con un valor agregado de 25 300 millones de pesos.⁸ Esa tendencia se observa también en las industrias textil, del vestido y de equipo y material de transporte, que ya existían en municipios no fronterizos.

En el cuadro 3 se puede comprobar que algunas ciudades no fronterizas presentan un mayor crecimiento en el número de establecimientos y en personal ocupado. Es el caso de Monterrey y de la ciudad de México y, en 1990, de Torón y Hermosillo. En estas últimas se establecieron, en conjunto, 14 empresas con 7 440 trabajadores. En cambio, el único municipio fronterizo donde se iniciaron actividades de la IME es San Luis Río Colorado, Sonora, donde se asentaron 16 establecimientos con 2 231 trabajadores.⁹

Un período de seis años es, naturalmente, muy breve para derivar conclusiones acerca de modificaciones en los patrones generales de localización de la IME. Sin embargo, no puede pasar inadvertida la tendencia de esta industria a localizarse en ciudades no fronterizas, como en el caso de las ramas alimentaria y de ensamble de muebles. Por tanto, resulta interesante verificar esta observación con mayor rigor. En primer lugar, se debe validar estadísticamente la existencia de dicha tendencia, para luego relacionarla con variables que reflejen, de alguna manera, factores de localización presentes en los municipios seleccionados por las nuevas plantas maquiladoras.

El reducido número de observaciones por municipio (que en el presente trabajo, algo imprópiamente, se equiparan con ciudades) no permite realizar un análisis estadístico complejo. Por ello se procedió a practicar un sencillo análisis de correlación por rangos de Spearman entre los cambios porcentuales del número de establecimientos y del personal ocupado por municipio (entre diciembre de 1984 y octubre de 1990), con respecto a las siguientes variables, respectivamente: distancia a la frontera norte del país, población total por municipio y nivel de actividad al inicio del periodo (es decir, número de establecimientos y personal ocupado en diciembre de 1984). Cabe aclarar que los indicadores de las variables son los rangos o lugares ocupados por cada municipio en la variable correspondiente, como lo requiere la técnica de Spearman.

Para verificar la hipótesis planteada se confrontan las variables que representan: el crecimiento de la IME por municipio (se distancia a la frontera norte. Por otra parte, la población total se incluye como variable para explorar la existencia, a ciertos factores de localización, como las economías de aglomeración, especialmente en cuanto a disponibilidad de mano de obra calificada, infraestructura para uso industrial, comunicaciones y transportes, así como energéticos. El nivel de actividad al inicio del periodo representa un factor "mercado", ya la presencia de condiciones favorables a la IME, como existiría en la misma categoría a la frontera norte (ya que los valores más altos de esta variable se encuentran en los municipios fronterizos).

8. Véase INEGI, Avances de las Maquiladoras, Aguascalientes, México, 1991.

9. *Ibid.*

Coefficientes de correlación por rangos de Spearman

rAF = -0.57 rAC = -0.03 rAD = -0.59 rAE = -0.66
rBF = -0.63 rBC = -0.14 rBD = -0.62 rBE = -0.77
r(D,02) = 0.53

r: Coeficiente de correlación.

Variables medidas en rangos 1-20 según municipio:

- A: Cambio porcentual en el número de establecimientos
B: Cambio porcentual en el personal ocupado total
C: Población total (estimada a 1984)
D: Número de establecimientos en 1984
E: Personal ocupado total en 1984
F: Distancia por carretera a la frontera norte de México (20 = la ciudad más alejada)
r(D,02): Valor crítico del coeficiente de correlación para prueba de dos colas, a nivel de significación de 0.02, con 20 observaciones.

Como muestran los resultados, la asociación entre el cambio porcentual en la actividad de la IME y la distancia por carretera a la frontera norte es negativa. Además, los valores de los coeficientes son superiores al valor crítico, por lo que no se puede aceptar la hipótesis de ausencia de asociación lineal. Este resultado corrobora los hallazgos de estudios anteriores, ya que el signo del coeficiente indica que, a mayor distancia a la frontera norte, mayor es el cambio porcentual tanto en el número de establecimientos como en el personal ocupado (nótese que el rango del municipio es inverso a su distancia).

En este punto surge la interrogante sobre la posible asociación entre el cambio absoluto en la actividad de la IME y la distancia a la frontera. Por tanto, también se probó la relación entre esta variable y el cambio absoluto en el número de establecimientos, y en el personal ocupado. Los coeficientes encontrados fueron, respectivamente, de -0.06 y -0.21. En este caso, no es posible rechazar la hipótesis nula de ausencia de asociación lineal. Sin embargo, este resultado no contradice al anterior ya que, al menos, el signo de los coeficientes es negativo en ambos casos.

De los anteriores resultados se puede inferir que, durante el período de referencia, la ubicación en, o cerca de, la frontera norte del país, ha dejado de ser una condición indispensable para la localización de nuevas empresas maquiladoras.

Como se señaló, la localización de plantas manufactureras se asocia a diversos factores, generales y específicos, entre los que destacan: ambiente laboral favorable a las actividades de la empresa, proximidad a los mercados, lugar de residencia atractivo para el personal gerencial y de ingeniería, proximidad a fuentes de materias primas y a otras plantas u oficinas de la empresa, infraestructura y legislación ambiental favorable.¹⁰ Se resalta también la importancia de las economías de aglomeración y de las interacciones con otras actividades.¹¹ Varios de estos factores, es-

pecialmente los dos últimos, se asocian al tamaño del lugar de localización, que a su vez puede representarse con el número de habitantes.

Por lo anterior, se procedió a calcular los coeficientes de correlación entre el rango de crecimiento de la IME por municipios y el rango de población total de los mismos. Los resultados obtenidos (rAC = -0.03 y rBC = -0.14) no nos permiten aceptar la hipótesis de asociación lineal entre las variables. En otras palabras, encontramos que el tamaño de la ciudad, por sí solo, no parece ser un factor determinante en las decisiones de localización de la IME. A primera vista, parece más importante la cercanía a la frontera norte, según se concluye al examinar los casos opuestos de Guadalajara y Monterrey, donde esta última ciudad, menor en tamaño pero más cercana a la frontera, experimenta un crecimiento notoriamente mayor en las actividades de la IME. Incluso, localidades tan pequeñas como Nogales, San Luis Río Colorado, Tecate y Ciudad Acuña, compensan el reducido tamaño de sus mercados laborales con su calidad de fronteras.

Por último, se relacionaron los indicadores de crecimiento en las operaciones de la IME con los del nivel de la actividad durante de 1984. Los coeficientes de correlación resultaron estadísticamente significativos y de signo negativo. Ello indica que los municipios en los que se concentraba la IME al principio del período de estudio experimentaron menores tasas de crecimiento en los indicadores de actividad. Más que brindar conclusiones adicionales, este hallazgo corrobora los resultados anteriores, dada la estrecha relación entre la concentración, en términos absolutos, de las actividades de la IME y la ubicación fronteriza de los municipios estudiados.

El caso de Tamaulipas

Durante febrero y marzo de 1988 se levantó una encuesta entre el personal gerencial de las plantas maquiladoras de exportación en Matamoros, Nuevo Laredo y Reynosa, Tamaulipas. El objetivo más importante fue identificar los factores determinantes de la ubicación de la IME en dichas ciudades.

En lo que respecta al alcance de la encuesta, se intentó cubrir todas las empresas en operación a la fecha del trabajo de campo. Este objetivo se logró íntegramente en Nuevo Laredo, donde se encuestó a las 41 plantas en funcionamiento. En Reynosa, de las 23 empresas establecidas se encuestaron 20. En Matamoros, sólo fue posible cubrir 44 plantas de un total de 60 en operación. Sin embargo, se puede considerar que la cobertura de la encuesta fue satisfactoria, ya que la muestra significó 85% del universo.

Considerese primero la composición de la IME por grupos de actividad. Según el cuadro 4, los grupos más frecuentes de actividad económica en la IME de Tamaulipas son, en orden decreciente, el ensamble de maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos, otras industrias manufactureras, el ensamble de equipo de transporte y el de muebles de madera y de metal.

Al examinar la información despolvoada por ciudades, se detectan diferencias significativas en la estructura por grupos de actividad. Mientras que en Matamoros (suponiendo que las empresas no encuestadas están distribuidas aleatoriamente con respecto a esta característica) predominan las plantas dedicadas al ensam-

10. Véase R.J. Bramberg et al., *Infrastructure Support for Economic Development*, American Planning Association, Washington, 1984.

11. Véase A.M. Zeromski, "La teoría clásica de la localización y sus modificaciones contemporáneas", en *Revista del Instituto de Geografía y Estadística*, vol. 1, México, septiembre-diciembre de 1984, pp. 53-58.

ble de muebles, en Nuevo Laredo es más importante el grupo de ensamble de maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos, en tanto que en Reynosa es más relevante el grupo de ensamble de equipo de transporte.

CUADRO 4

Tamaulipas: empresas maquiladoras incluidas en el estudio de campo, por grupo de actividad económica

Grupo de actividad económica	Matamoros	Nuevo Laredo	Reynosa	Total
Productos alimenticios	—	2	1	3
Productos textiles	1	1	3	5
Calzado y productos de cuero	6	2	—	8
Muebles de madera y metal	11	—	2	13
Productos químicos	—	—	1	1
Equipo de transporte	4	1	13	18
Equipo y herramientas no eléctrica	—	1	1	2
Máquinas y aparatos eléctricos y electrónicos	6	6	10	22
Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos	3	2	5	10
Juguetes y artículos deportivos	1	—	—	1
Otras industrias manufactureras	7	5	7	19
Servicios	2	—	1	3
Total	41	20	44	105

Fuente: Investigación directa, 1988.

Existen indicios de que estas diferencias entre ciudades son estadísticamente significativas, pues en una prueba de χ^2 (ji cuadrada) se encontró un valor de 38.99, significativo al 1.42%. Pero el porcentaje de celdas con frecuencia esperada menor de cinco fue de 78, por lo que la prueba no es estrictamente aceptable.

Durante la investigación de campo se preguntó a los entrevistados acerca de los elementos determinantes de la localización de la planta. De una lista de posibles factores, cada opción debería calificarse según una escala de 1 a 10, de acuerdo con el grado de importancia en la decisión de localización. De 14 factores incluidos, seis se relacionan con la disponibilidad y calidad de la mano de obra, tres con la de infraestructura, tres con la de servicios de transporte, uno con el ambiente laboral y uno con la ubicación en la frontera con Estados Unidos.

Para el caso general de la IME de Tamaulipas, los cuatro factores de localización más importantes fueron: frontera internacional, ambiente laboral favorable y mano de obra masculina tanto calificada como profesional (véase el cuadro 5). Por ciudades, en Matamoros resultó de mayor importancia el ambiente laboral seguido, en orden decreciente, por la ubicación en la frontera, la disponibilidad de gas natural y la de mano de obra femenina profesional (factores asociados a la naturaleza específica de la IME ubicada en esta ciudad). En Nuevo Laredo, en cambio, resultó decisiva la existencia de parques industriales y de agua para uso industrial, además de la ubicación fronteriza y el ambiente laboral favorable. En Reynosa se consideró prioritario contar con mano de obra masculina calificada y profesional.

CUADRO 5

Tamaulipas: calificación promedio de los factores de localización de la industria maquiladora de exportación

Factor de localización	Matamoros	Nuevo Laredo	Reynosa	Total
Frontera internacional	9.63	8.35	9.24	9.23
Parque industrial	5.68	6.21	6.39	6.05
Mano de obra masculina no calificada	4.56	6.06	5.87	5.30
Mano de obra masculina calificada	6.02	5.88	6.51	7.06
Mano de obra masculina profesional	0.12	5.29	7.32	7.30
Mano de obra femenina no calificada	4.07	5.00	6.00	4.91
Mano de obra femenina calificada	7.29	5.00	7.20	6.87
Mano de obra femenina profesional	8.24	4.14	6.26	6.64
Ambiente laboral favorable	9.71	7.81	7.93	8.65
Transporte ferroviario	5.41	2.92	6.33	5.31
Aeropuerto internacional	0.02	4.08	6.52	6.87
Cercanía a puertos marítimos	2.80	2.85	6.26	3.98
Gas natural	8.25	4.29	5.93	6.78
Agua para uso industrial	4.80	6.13	7.55	6.13

Fuente: Investigación directa, 1988.

En síntesis, el factor de localización más importante señalado en la encuesta fue la ubicación fronteriza: 90% de los entrevistados manifestó que la planta para la que trabajan se instaló en esas ciudades por encontrarse en la frontera, como requisito indispensable. Este hallazgo adquiere mayor relevancia al considerar que solamente once de las 105 empresas cubiertas por la encuesta comenzaron sus operaciones antes de 1972, es decir, cuando el establecimiento de la IME estaba limitado a la franja norte del país. Por tanto, para 80% de las empresas este factor se consideró indispensable, aun sin ser obligatorio.

Con el propósito de indagar sobre la permanencia de la jerarquización original de los factores de localización, se solicitó a los entrevistados calificar de nuevo dichos factores, en esta ocasión para el caso hipotético de una relocalización de la planta o la instalación de una nueva. Los resultados se presentan en el cuadro 6, donde se puede notar que la ubicación en una ciudad de la frontera ya no aparece como el factor más importante. En efecto, tanto en el caso general como en los de Matamoros y Reynosa, el primer sitio lo ocupa la presencia de un ambiente laboral favorable. Incluso en el caso de Nuevo Laredo, si bien la ubicación en la frontera continúa siendo, en términos relativos, el factor más importante, en términos absolutos su calificación es considerablemente inferior a la que ocupó en la decisión original de localización (véase el cuadro 5).

Para el total de los establecimientos, la disponibilidad de mano de obra masculina como factor de relocalización sigue en importancia al ambiente laboral y a la ubicación fronteriza. Este resultado es consistente con el que Clement y Jenner¹² encontraron en el caso de Baja California, donde el factor de "militancia del trabajo organizado" es más importante que el "costo del trabajo".

12. Véase N. Clement y S.R. Jenner, op. cit.

CUADRO 6

Tamaulipas: calificación promedio de los factores de relocalización o localización de nuevas plantas de la industria maquiladora de exportación

Factor de localización	Matamoros	Nuevo Laredo	Reynosa	Total
Frontera internacional	9.63	7.88	7.61	8.50
Parque Industrial	6.54	5.87	7.25	6.71
Mano de obra masculina no calificada	4.56	5.00	6.14	5.32
Mano de obra masculina calificada	8.02	6.29	7.50	7.51
Mano de obra masculina profesional	8.12	5.94	8.06	7.68
Mano de obra femenina no calificada	4.07	5.00	6.46	5.04
Mano de obra femenina calificada	7.29	5.13	7.06	6.84
Mano de obra femenina profesional	8.02	5.35	6.84	7.10
Ambiente laboral favorable	9.93	7.82	8.89	9.15
Transporte ferroviario	5.54	4.38	8.04	6.19
Aeropuerto Internacional	7.90	5.40	7.91	7.48
Cercanía a puertos marítimos	2.78	3.40	4.75	3.39
Gas natural	8.10	5.75	6.16	7.12
Agua para uso industrial	4.93	6.76	7.29	6.31

Fuente: Investigación directa, 1988.

Cabe destacar las siguientes diferencias en la jerarquía de los factores de reubicación al examinar las diferentes ciudades: mientras que en Matamoros la disponibilidad de gas natural es de gran importancia, en Nuevo Laredo lo es el agua para uso industrial, en tanto que en Reynosa los entrevistados se pronunciaron por el transporte ferroviario y el aeropuerto internacional.

El cuestionario aplicado incluyó también preguntas relacionadas con los estímulos específicos para llevar a cabo la reubicación de la planta. Los más importantes fueron, en primer lugar, las facilidades para importar materias primas y equipo y para exportar los productos terminados; en segundo término, la garantía de una infraestructura adecuada a las necesidades de la IME. Por

CUADRO 7

Tamaulipas: problemas con la ubicación actual de la industria maquiladora de exportación (casos)

Problemas principales	Matamoros	Nuevo Laredo	Reynosa	Total
Infraestructura incompleta	14	5	12	31
Insuficientes incentivos gubernamentales	—	7	14	21
Mal servicio de transporte urbano	6	5	2	13
Falta de mano de obra calificada	1	1	2	4
Falta de proveedores mexicanos	—	—	4	4
Lejanía de fuentes de materias primas	—	1	2	3
Ambiente laboral desfavorable	—	—	3	3
Seguridad pública insuficiente	2	—	—	2

Fuente: Investigación directa, 1988.

otro lado, resulta interesante mencionar que únicamente 12% de los entrevistados declaró que a la empresa correspondiente no le interesaba, o le era imposible, relocalizar la planta.

Finalmente, los problemas más graves señalados por los entrevistados en la ubicación actual de la planta (véase el cuadro 7) se relacionan con las deficiencias en la infraestructura urbana (falta de agua y drenaje, mala vialidad, pavimentación deficiente, etc.) y en el servicio de transporte público. Se aprecia que estos problemas inciden sobre la puntualidad y la eficiencia de los trabajadores.

Conclusión

A un cuando las actividades de la IME en México se concentran en la frontera norte, es posible detectar una tendencia incipiente a su desplazamiento hacia ciudades no fronterizas, en vista de que, durante el período diciembre de 1984-octubre de 1990, esta actividad experimentó un mayor dinamismo en los municipios ubicados en el interior del país.

La información estadística disponible permitió un análisis de correlación por rangos de Spearman entre los indicadores de crecimiento en las actividades de la IME por municipio y las características de distancia a la frontera norte y tamaño (medido por la población total) de las localidades. Se encontró evidencia de asociación negativa entre el crecimiento de la IME y la cercanía a la frontera, es decir, a mayor distancia de la frontera, mayor crecimiento en la IME del municipio (o área urbana) correspondiente. Por otra parte, no se encontró evidencia de asociación entre el crecimiento de la IME y el tamaño de la ciudad, lo cual es indicativo de la escasa importancia, como factor de localización para este tipo de actividad, de las economías que pueden lograrse en las grandes áreas urbanas.

En el estudio de campo de las maquiladoras de Tamaulipas realizado en 1988 para identificar los principales factores de localización de las plantas ubicadas en Matamoros, Nuevo Laredo y Reynosa, se encontró que los elementos más importantes fueron: la ubicación de la ciudad en la frontera norte (a pesar de que sólo para 10% de las empresas entrevistadas no existía alternativa al momento de iniciar operaciones); la presencia de un ambiente laboral favorable y la disponibilidad de mano de obra masculina (calificada y profesional).

Sin embargo, al identificar los factores de relocalización más importantes, la evaluación de los entrevistados sitúa en primer lugar el ambiente laboral favorable, por encima de la ubicación en la frontera. Este resultado es consistente con lo señalado en este mismo trabajo sobre una creciente preferencia de las nuevas plantas de la IME por instalarse en el interior del país. Es también coincidente con los hallazgos de otros autores.¹³

Por último, la identificación de la infraestructura urbana inadecuada y el mal servicio del transporte público como los principales problemas a que se enfrentan las empresas de la IME en Tamaulipas, es indicativa del tipo de acciones que pueden realizarse para promover la instalación de nuevas empresas en ciudades alejadas de la frontera con Estados Unidos. □

13. *Ibid.*

■ Indica que varias zonas ofrecen infraestructura y salarios competitivos

Atraer la inversión de maquiladoras hacia el interior del país, el reto, considera Secofi

Lourdes Cárdenas □ México deberá hacer un gran esfuerzo para lograr que las nuevas inversiones de la industria maquiladora se desplacen hacia el interior del país, ya que en esas zonas será más fácil encontrar ventajas tales como la estabilidad de personal, disponibilidad de infraestructura y servicios, salarios competitivos y alternativas de procedencia nacional, afirmó el subsecretario de Industria e Inversión Extranjera de la Secofi, Fernando Sánchez Ugarte.

Ciudades como Mérida, Guadalajara, Torreón, León, Monterrey, Chihuahua, Hermosillo y Gómez Palacio empiezan a "cosechar frutos" en ese sentido y apuntan a ser las principales beneficiarias de esta nueva localización, señala.

No obstante, el funcionario resalta que las ciudades ubicadas en la franja fronteriza del país, en las cuales se concentra el 75.4 por ciento de las maquiladoras, seguirán atrayendo significativos montos de inversión, a lo que contribuirá de manera especial su cercanía con Estados Unidos, así como la disponibilidad de recursos humanos.

En un análisis sobre la industria maquiladora y la subcontratación internacional, Sánchez Ugarte prevé que la concentración sectorial dentro de este tipo de industrias se mantendrá en el mediano y largo plazo.

"Característica del sector ha sido su concentración en las ramas textil, electrónica y de autopartes, que actualmente representan el 50 por ciento del total de empresas y el 68 por ciento del empleo generado. En tanto estas ramas continúan operando con procesos intensivos en mano de obra, seguirán siendo las principales fuentes de establecimientos y empleos en el sector", apunta.

Sin embargo, agrega, existe la tendencia a utilizar esquemas de subcontratación para aprovechar recursos, materias primas y la experiencia industrial que ofrece el país y de cuyos ejemplos hablan las industrias alimentarias, químicas y metalmeccánica.

A través de los mecanismos de subcontratación, los proveedores mexicanos para la industria maquiladora de exportación han podido incrementar su participación en este sector. El proceso implica

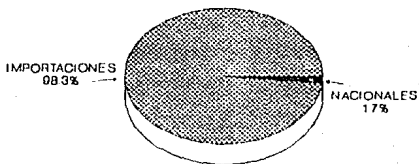
que una empresa encarga a otra la producción de partes y componentes que forman parte de un producto que posteriormente será ensamblado.

Sánchez Ugarte afirma que debido a los factores estructurales que apoyan la subcontratación internacional, esta se consolidará como parte de la nueva política industrial y de comercio exterior que coadyuvará a elevar la competitividad internacional de la economía mexicana.

En este mismo sentido, señala que el escenario en el corto plazo de un Tratado trilateral de Libre Comercio, vendrá a presentar un marco más propicio para la operación de la subcontratación internacional, independientemente del esquema administrativo que al respecto instrumente el gobierno federal.

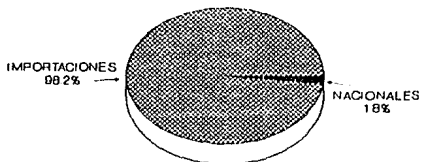
Finalmente, el funcionario precisa que fortalecer los procesos de subcontratación para la industria maquiladora será un objetivo prioritario y su cumplimiento se vincula no sólo al ritmo de crecimiento de la industria, sino también a la capacidad que deberá tener el país para que se ejerza un mayor consumo de servicios y materias primas nacionales.

**MATERIAS PRIMAS, ENVASES Y EMPAQUES
CONSUMIDAS SEGUN SU PROCEDENCIA
(TOTAL NACIONAL)**



ENERO-SEPTIEMBRE 1990

**MATERIAS PRIMAS, ENVASES Y EMPAQUES
CONSUMIDAS SEGUN SU PROCEDENCIA
(TOTAL NACIONAL)**



ENERO-SEPTIEMBRE 1991

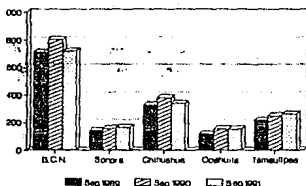
Los ingresos captados vía servicios por transformación, en donde se localiza estadísticamente a la industria maquiladora de exportación, ascendieron a 4 mil 103 millones de dólares al final del año pasado, apenas 467 millones más de lo recaudado en 1990.

Por lo mismo, dicho rubro registró el crecimiento más bajo de los últimos cuatro años, de 13 por ciento al cierre de 1991, mientras que en 1989 y 1990 el incremento fue de 20 y 30.4 por ciento, respectivamente. Esto pone en entredicho a la industria maquiladora como una de las más prometedoras fuentes de divisas.

Ello, como resultado de que la baja dinámica de producción y expansión de las maquiladoras se ha generalizado en la región fronteriza, donde este tipo de establecimientos constituyen 84 por ciento del total existente en el país.

Según la información más reciente del INEGI, en Baja California Norte, el giro maquilador por excelencia, ya que aquí se encuentra instalado 36.6 por ciento del total de ellas, hubo una contracción en el número de plantas maquiladoras en operación de 8.6 por ciento hasta septiembre de 1991, cuando se reportaron 701 establecimientos, mientras que en el mismo periodo de 1990 había 767 maquiladoras, lo que indica el cese de operaciones en 66 plantas; lo mismo que en el estado de Chihuahua, donde hubo una reducción de 10.6 por ciento en el número de establecimientos, mostrando la paralización de actividades en 40 de ellos en tan sólo un año.

NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS
(Sector Maquilador)



SE REDUCE LA OCUPACION

Los distintos grados de especialización se reflejan en los salarios pagados en la industria maquiladora. En los sectores menos especializados, como alimentos y textiles, los salarios promedio fluctúan entre 25 mil 666 y 28 mil 244 pesos diarios, mientras que en sectores que requieren de mayor espe-

Reducen Operaciones 107 Plantas Maquiladoras de la Frontera Norte

A excepción de lo anterior, en Tamaulipas y Sonora, aunque incipiente, hubo una ampliación de la infraestructura industrial de maquiladoras, cuyo crecimiento anual fue de 3.1 y 4 por ciento respectivamente, creándose casi nueve y 13 establecimientos adicionales en cada uno de estos estados.

Asimismo, el volumen de producción en la maquila para exportación registró el año pasado el incremento más bajo desde 1981, de 3.8 por ciento anual, cuando el año previo había crecido en 6.4 por ciento y su máximo incremento fue de 32.1 por ciento en 1986.

Cabe destacar que las maquiladoras se constituyen en el motor de desarrollo para estos estados, tan sólo en Chihuahua se estima que la participación de dichas plantas representó para el tercer trimestre de 1991, 17.3 por ciento del producto interno bruto estatal; en Baja California, 11.8 por ciento y en Tamaulipas 10.1 por ciento del PIB estatal.

El debilitamiento de las maquiladoras de exportación obedece a la recesión en la economía estadounidense, mercado de gran importancia para estas plantas, ya que la mayor parte de las mercancías se exportan hacia ese país, hasta señalar que el consumo de bienes duraderos en Estados Unidos mostró una reducción de tres por ciento en la última mitad de 1991.

cialización en sus líneas de producción, particularmente equipo de transporte, equipo no eléctrico y maquinaria y materiales eléctricos, los salarios por día ascienden a alrededor de 42 mil pesos, según se desprende de información del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext).

El nivel de ocupación también ha bajado en los principales centros maquiladores del país; en Baja California Norte, el personal ocupado se contrajo en 9.2 por ciento anual hasta septiembre del año pasado; en Sonora, la caída fue de 6.1 por ciento; en Chihuahua, de 5.1 por ciento y en Coahuila y Tamaulipas de 1.8 y 3.1 por ciento, en cada estado respectivo.

En cuanto a los grupos de actividad económica, la mayor concentración de los establecimientos industriales se da en accesorios y materiales eléctricos y electrónicos, con 393 en total, seguido por la rama de ensamble de prendas de vestir y otros productos textiles, cuyo número de plantas asciende a 323.

Sin embargo, en relación con la aglomeración de fuerza de trabajo, la construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte mantiene el liderazgo, al ocupar a 121 mil 688 trabajadores, mientras que la actividad de materiales y accesorios eléctricos emplea a 116 mil personas.

Por su parte, en alimentos y productos químicos se da la menor participación de fuerza laboral, cuya ocupación es de 7 mil 493 y 6 mil 939, respectivamente.

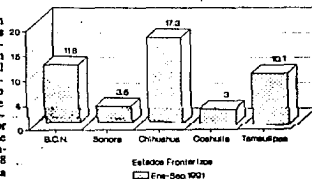
CAMBIO EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA

Ello, a pesar de que cerca de dos mil empresas internacionales ya han logrado

reducciones importantes en sus costos de operación, debido al bajo costo de la fuerza laboral mexicana y a su alta calificación.

Datos de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra), señalan que el costo de mano de obra directa al final de 1990 fue aproximadamente de 1.06 dólares por hora en México, mientras que en Taiwán y Corea es de tres y 2.5 dólares, respectivamente, lugares donde el modelo maquilador ha adquirido mayor auge.

INDUSTRIA MAQUILADORA (Porcentaje en el PIB Estatal)



Aunque actualmente existe un contexto más que propicio para la operación de dichas plantas, ya que gozan de tratamientos especiales, pues las importaciones temporales de maquinaria y materias primas, así como las exportaciones mantienen exenciones fiscales, la producción y la construcción de nuevas plantas industriales representa una importante contracción.

De la misma manera, los nuevos reglamentos aumentan las oportunidades comerciales para las maquiladoras, al permitir ventas entre éstas y dentro del creciente mercado nacional mexicano, así como acuerdos regionales firmados por México dan acceso a otros mercados latinoamericanos, ya amplios y de constante expansión.

Pero hasta ahora las maquiladoras instaladas en el país, y particularmente las que se encuentran localizadas en la zona fronteriza con Estados Unidos, han resentido en gran medida los efectos de la recesión en la economía norteamericana, lo cual pone en riesgo el desarrollo económico de las regiones donde hay mayor predominio de dichas plantas.

Afecta la Recesión en EU: Valenzuela

Estancada, la Industria Maquiladora, por Falta de Infraestructura Básica

PHOENIX, Az., 10 de marzo. Como resultado de la falta de infraestructura básica en México, y ante la recesión económica en Estados Unidos, la industria maquiladora entró en una etapa de estancamiento durante los últimos tres años.

El hecho es cierto que durante 1991 el valor agregado generado por estas empresas de exportación alcanzó 4 mil millones de dólares, la planta de trabajadores se mantuvo en menos de medio millón desde 1989, dio a conocer el líder de la Asociación de Maquiladoras de Sonora, Marco Antonio Valenzuela.

Valenzuela aseguró que cada industria son un reflejo de la economía local, pues una tierra parte de las importaciones de productos manufacturados estadounidenses se genera precisamente en la República Mexicana, y que las plantas continúan operando pero no están realizando proyectos nuevos o ampliaciones, por lo que no se ha habido necesidad de aumentar la planta laboral.

En 1989 el número de empleados contabilizados era de 465 mil y había mil 800 plantas; hoy, existen cerca de 2 mil maquiladoras y el número de obreros se mantiene en los mismos niveles. Desde luego, constantemente hay contrataciones nuevas, pero éstas se debe a la rotación de personal, principalmente en el lado de la frontera mexicana.

Los dueños de las empresas aseguran que la gente continúa cruzando la frontera en busca de mejores oportunidades, aún cuando los salarios que ofrecen estas plantas alcanzan el doble del promedio estadounidense por el gobierno mexicano en la categoría

más alta. El sueldo promedio de un trabajador es de 26 mil 660 pesos, incluyendo prestaciones y bonificaciones anuales.

Para una persona, empero, esto apenas representa ocho dólares diarios, insuficientes para hacer frente al alto costo de la vida en las ciudades de la frontera norte en donde, además, la falta de viviendas, transporte público, agua potable, alcantarillado y otros servicios básicos se han convertido en un problema crónico.

Para 1992 el panorama no es más alentador para la industria maquiladora, aun cuando se logre la firma del tratado de libre comercio, de acuerdo con el líder sonorense las fábricas no esperan un repunte espectacular en su producción: "las empresas más grandes de Norteamérica ya están establecidas en México y se están beneficiando de la apertura comercial."

"En algunos casos se pagan aranceles insignificantes de 2 por ciento y el costo de la mano de obra es de sólo 1.70 dólares en promedio, menos de la mitad del costo en Tailandia". No obstante reconoció que si el gobierno de Carlos Salinas establece programas nuevos para proveer de mejor infraestructura esta zona del territorio, inversionistas externos pueden acudir a su país.

Tranquilidad Entre Empresarios Estadounidenses

El dirigente comentó también que hay más tranquilidad entre los empresarios estadounidenses al conocer que el Estado mexicano decidió reducir el impuesto sobre los salarios de los extranjeros de 30 a 20 por ciento y autorizó una prórroga para el primer pago hasta el 17 de junio: "Desde luego seguimos presionando para que esta medida, que nos parece injusta y desalentadora de la inversión extranjera, dé marcha atrás".

Valenzuela reconoció, sin embargo, que un repunte real en la industria solo podrá llevarse a cabo si la economía de EU logra superar la recesión y mantener un ritmo constante en la importación de productos manufacturados. Hasta el momento, los economistas locales prevén un crecimiento promedio de poco más de 3 por ciento anual en el periodo 1992-1996.

■ Carga fiscal

Subsidio a extranjeros que trabajen en la maquiladora mexicana

Los subsidios fiscales concedidos a los contribuyentes nacionales se harán extensivos a los residentes extranjeros que presten sus servicios en la industria maquiladora mexicana por más de 15 días al año, con lo cual los impuestos pagados por éstos últimos en Estados Unidos podría ser acreditados en nuestro país para reducir la carga fiscal, informó la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

De acuerdo con lo dispuesto en los artículos 145 y 146 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, los residentes en el extranjero que presten sus servicios en las maquiladoras instaladas en México podrán optar por pagar dicho gravamen a su cargo, aplicando la proporción del subsidio que la empresa maquiladora en la que presta sus servicios haya determinado para sus empleados.

Los contribuyentes que realicen operaciones con residentes en el extranjero pertenecientes a países en los que el ISR a las personas morales se pague a una tasa de 30 por ciento o superior, podrán acreditar dichos impuestos acompañando las pruebas documentales de la legislación correspondiente que acrediten dicha circunstancia.

El impuesto pagado en México es acreditable contra el pagado en Estados Unidos, de modo que los trabajadores aportan un monto similar de impuestos al que pagaban antes de 1992.

Lo anterior significa un crecimiento moderado pero puede traducirse en una expansión económica si se acompaña de una reducción en la tasa de desempleo y un control en los niveles de inflación.

En 1989 el valor agregado de las maquiladoras fue de 3 mil 40 millones de dólares, en 1990 logró 3 mil 500 millones y el año pasado subió a 4 mil millones, para el que comienza el pronóstico es que se mantenga ligeramente por encima de esta última cifra y la planta personal, de no levantarse la economía estadounidense, se reduzca a 430 mil.

43% del Capital Invertido en Maquiladoras es de Origen 100% Nacional

Del total de maquiladoras existentes en la frontera norte del país cerca de 43 por ciento es propiedad de empresas con capital 100 por ciento nacional, en tanto que 33.2 por ciento pertenece en su totalidad a capital de origen estadounidense.

Con respecto a las participaciones en la estructura del capital, 5.8 por ciento es mayoritario nacional y 13.7 estadounidense. Sólo 0.4 por ciento de dichas plantas tiene capital en partes iguales tanto mexicano como de Estados Unidos, y del resto 2 por ciento era japonés y 2.2 es propiedad de empresarios de Alemania, Argentina, Filipinas, Corea, Suiza, Bahamas, Panamá, Irigüía, Belice, Francia, Hong Kong, Canadá, Inglaterra, Libano, España, Turquía y Holanda, según se desprende de información de Secofi.

En la industria maquiladora la participación del capital nacional se efectúa mediante dos programas de operación protegida (*Joint Ventures* y *Joint Ventures*). El primero implica un compromiso por parte de los empresarios mexicanos para proporcionar las instalaciones y el empleo en tanto que su socio extranjero lo provee de los insumos necesarios. Las *Joint Ventures* son sociedades de riesgo compartido en las cuales, los mexicanos participan de manera mucho más directa en la formación de maquiladoras o de compañías que presten servicio a las maquiladoras.

EVOLUCION DE LAS MAQUILADORAS

Un cuarto de siglo después de su incorporación al desarrollo económico del país, la industria maquiladora de exportación se convirtió en uno de los sectores más dinámicos de la actividad industrial, ya que sus ventas al exterior crecieron 21 por ciento en promedio anual en los tres últimos años.

Una revisión de los principales indicadores económicos de las maquiladoras, registrados en la década de los ochenta,

revelan el ritmo de crecimiento de esta actividad. De acuerdo con datos proporcionados por el INEGI, en 1980 las plantas maquiladoras asentadas en el país eran 620, para 1991 ya se tenían 2 mil 85, que implica un crecimiento promedio anual de 12.9 por ciento, de igual modo en el lapso citado, el personal ocupado en la maquiladora tuvo un ritmo promedio de crecimiento de 14 por ciento.

Según datos del INEGI, en 1980, el personal ocupado de la industria ascendía a 119 mil 546 personas, al cierre del año pasado esta cifra llegó a 450 mil empleados, que en su mayoría son obreros. En todos esos años la actividad maquiladora ha mostrado cambios graduales en la composición de su fuerza de trabajo, ya que en 1980, el personal obrero representó 83 por ciento de la fuerza de trabajo en las maquiladoras, para 1991, esta proporción pasó a ser de 81 por ciento. Por su parte, para esos mismos años la proporción de técnicos y personal administrativo contratado por la industria maquiladora fue de 13 y 19 por ciento, respectivamente.

REMUNERACIONES

En 1980 el salario medio pagado a los obreros en las maquiladoras era de 161.1 pesos, mientras que el salario mínimo en ese entonces era de 163 pesos diarios, dejando entrever una brecha casi inexistente en ambas remuneraciones.

Sin embargo, en 1990 los trabajadores en maquiladoras recibían 17 mil 462 pesos, en tanto que las percepciones mínimas ascendían a 11 mil 900 pesos, de ahí que el sueldo de las primeras sea 47 por ciento superior al salario mínimo.

Con ello se confirma lo atractivo que son las remuneraciones pagadas en el sector maquilador, al encontrarse actualmen-

te por encima de las pagadas en el resto del sector industrial del país.

La comparación de los sueldos recibidos por los trabajadores de otros países que laboran en el sector manufacturero con las remuneraciones devengadas por los empleados de las maquiladoras nacionales, da una idea del grado de deterioro de los sueldos y del nivel de vida en México.

En términos generales, durante los años ochenta, el costo de la mano de obra mexicana se deterioró significativamente, es decir, se ha empleado muchas ocasiones como argumento para atraer inversiones en la maquiladora. Incluso se ha llegado a decir que los bajos salarios podrían convertir a México país líder en competidor de los países tradicionalmente maquiladores.

Estadísticas de la United States International Trade Commission indican que en 1981, el costo de la mano de obra en las maquiladoras mexicanas era de 1.85 dólares la hora; en 1989 sólo fue de 2.32 dólares. Como contraparte, en 1981 en Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur, la mano de obra recibía un pago por hora de 1.16, 1.06, 1.51 y 1.79, respectivamente. Para 1989, el costo de la mano de obra ya era de 3.33, 3.57, 2.79 y 3.09 dólares por hora, para cada país.

Lo que indica que a medida que México participa más en una dinámica competitiva deberá tener mano de obra más calificada con su consecuente revalorización en sus percepciones.

Sin embargo, estos sueldos muestran un rezago considerable cuando se relacionan con los que percibieron en 1989 los trabajadores de los sectores manufactureros de Japón (12.63), Estados Unidos (13.92), Francia (12.72) y Alemania Federal (17.58).

Lo que refleja que antes de 1985 el costo de la mano de obra era relativamente más barato, en los llamados "Tigres Asiáticos" (Corea del Sur, Singapur, Taiwán y Hong Kong). Así, en la segunda mitad de la década pasada, los ingresos de los trabajadores en estos países han pasado por una etapa de recuperación, debido básicamente a que sus procesos productivos se especializaron en la fabricación de productos con alto valor agregado, los cuales han requerido el reclutamiento de personal calificado, que demanda elevados ingresos.

En lo que corresponde a la participación de la industria maquiladora, sigue siendo mínima dentro de la economía nacional debido a que 98 por ciento de las materias primas que se utilizan en su producción provienen del extranjero, y sólo 2 por ciento es de origen nacional.

Además, por ser una actividad que se localiza fundamentalmente en el norte del país, adolece de mecanismos de articulación con el resto de la economía, los cuales podrían generar procesos de multiplicación de los beneficios generados por la maquila.

A partir de 1970 se utilizó la cuenta de servicios no financieros para incorporar los ingresos de las maquiladoras en la balanza de pagos, desde entonces, los ingresos generados por la industria maquiladora han jugado un papel importante en el equilibrio de la cuenta corriente. En 1980, los ingresos de las maquiladoras contribuyeron con 3.4 por ciento del total de ingresos de la cuenta corriente, mientras que en 1990 su participación llegó a 8.4 por ciento.

Las políticas de apertura comercial y de desregulación económica han generado en la última década la implementación de estrategias de promoción y apoyo a las industrias exportadoras, y estimulado la entrada de capitales foráneos, de todo lo anterior se ha beneficiado la industria maquiladora, y las perspectivas que se tienen para los años por venir hacen pensar que este tipo de actividades seguirá floreciendo.

Sólo 1.85%, las compras al país: INEGI

JOELAZAR

25.5 billones; salida en divisas por la importación de maquiladoras

Tiburcio Elizalde □ Las importaciones de insumos de la industria maquiladora de exportación —integrada por mil 903 plantas en operación—, de enero a septiembre de 1991 representaron la salida en divisas por 25 billones 543 mil 87 millones de pesos, 3 billones 439 mil 226 millones más que en el mismo lapso de 1990. Mientras, las adquisiciones de insumos producidos a nivel nacional fueron por 479 mil 163 millones.

Lo anterior significa que del total de las compras generales de materias primas, envases y empaques, 98.15 por ciento provino del extranjero, y 1.85 del mercado mexicano.

Es de señalar que del total de las importaciones de insumos, sobre todo del mercado estadounidense, 24 billones 413 mil 522 millones fueron en materias primas y auxiliares, y un billón 129 mil 565 millones en envases y empaques, y por lo que toca a las compras de insumos nacionales, 394 mil 448 millones fueron en materias primas y auxiliares y 84 mil 717 millones en envases y empaques.

Según las cifras oficiales del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Información (INEGI), relativas a los primeros nueve meses de 1991, el valor agregado de la producción exportable en el periodo mencionado sólo se incrementó en un billón 459 mil 309 millones de pesos, al pasar de 7 billones 979 mil 769 millones a 8 billones 829 mil 117 millones de pesos.

INEGI, al informar lo anterior, hace saber que esta estadística tiene cobertura nacional y se registra a través de un cuestionario que es contestado por todas aquellas empresas en operación a las que se les ha otorgado el Programa de Maquila de Exportación, que administra la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

De hecho, la presente publicación contiene información básica, por entidades federativas, municipios y grupos de actividad económica, de las variables de personal ocupado, remuneraciones, horas-hombre traba-

jado, materias primas y envases y empaques consumidos, de origen nacional e importado; gastos diversos y valor agregado.

Así, se apunta que entre enero-septiembre de 1991, en las mil 903 maquiladoras mencionadas laboraban en total 458 mil 894 personas, 30 mil 13 menos de las reportadas en septiembre de 1990. De hecho, el número de obreros —hombres y mujeres— descendió en 27 mil 261, al pasar de 393 mil 217 a 367 mil 856; el de técnicos bajó en mil 340, al pasar de 57 mil 650 a 56 mil 310, y el número de empleados administrativos se contrajo en mil 422, al pasar de 36 mil 40 a 34 mil 628.

Por lo que salarios y prestaciones sociales se refiere, se hace saber que en el periodo analizado se cubrieron en total 4 billones 576 mil 109 millones de pesos, subdivididos en: un billón 813 mil 694 millones en pago de salarios a los obreros, y 705 mil 694 millones a los técnicos de producción. Del resto, 700 mil 195 millones fueron para sueldos de empleados administrativos y un billón 356 mil 526 millones para pago de prestaciones sociales a la plantilla laboral en general.

En pagos diversos a terceros las plantas maquiladoras cubrieron un total de 2 billones 368 mil 393 millones de pesos. Fueron, 20 mil 807 millones en pago de alquiler de maquinaria y equipo; 233 mil 483 millones en renta de edificios y terrenos; 317 mil 992 millones en energía eléctrica; 81 mil 571 millones en teléfonos, telégrafos y télex; 74 mil 609 millones en trámites aduanales; 141 mil 573 millones en fletes y acarros; 332 mil 9 millones en mantenimiento de edificios y maquinaria, y en "otros gastos" un billón 166 mil 349 millones de pesos.

Respecto de la localización de las mil 903 plantas maquiladoras de exportación, se hace saber que mil 389 se localizaban en municipios fronterizos y 521 en el resto del país. Las primeras operaban básicamente en Baja California, Chihuahua, Tamaulipas, Sonora y Coahuila, y las segundas en Jalisco, estado de México y Distrito Federal.

Tendencias Recientes de

Miguel Marón M.

La Industria Maquiladora

Trizur * / Primera parte

Mientras en la década de los ochenta la economía mexicana transitó por una de las crisis más severas de su historia, la industria maquiladora se encontraba en auge, merced a su vinculación con la demanda estadounidense, cuyo crecimiento en la mayor parte del decenio pasado se caracterizó por el dinamismo que mostró a lo largo del que ha sido su más largo período de expansión desde la posguerra. Gracias a ello, el sector de referencia pudo mantener su trayectoria ascendente y consolidarse como la segunda fuente más importante en la generación de divisas.

No obstante, su arribo a los noventa se caracteriza por presentar signos recesivos, que contrastan con la recuperación que registra la mayor parte de la planta productiva nacional.

El comportamiento se explica entre otras razones por:

• La diversidad de expectativas en torno a las negociaciones del tratado trilateral de libre comercio que inciden directamente en el aplazamiento de los proyectos de inversión en este sector, y especialmente por

• La depresión del mercado de Estados Unidos, país que absorbe 99 por ciento de las exportaciones maquiladoras.

Cabe destacar que esta desaceleración en su dinámica expansiva se ha manifestado con mayor intensidad en ciudades fronterizas como Tijuana, Mexicali, Ciudad Juárez, Chihuahua, Nogales y Matamoros, las cuales en conjunto representan más de la mitad de los establecimientos maquiladores; 62.2 por ciento de la mano de obra que labora en este sector; 64.5 por ciento del valor agregado y 95 por ciento del flujo de divisas que se obtienen por la maquila de exportación.

En efecto, de acuerdo con cifras preliminares del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), entre septiembre de 1990 y el mismo mes de 1991, el total de unidades fabriles que se ubica en esta actividad a lo largo del territorio nacional, decreció 2.3 por ciento al pasar de 2 mil 007 a mil 958 establecimientos. Empero, al analizar su trayectoria en los principales municipios, se observa una caída del orden de 9.3 por ciento, esto es, casi 113 establecimientos menos que los registrados el año anterior, lo cual refleja:

• El impacto de la recesión de Estados Unidos, que se ha traducido en el cierre de ciertas maquiladoras en la frontera norte del país; y

• La Redistribución Territorial de la Maquila hacia la zona del Bajío, Centro y Sureste de México asociada a:

a) La sobresaturación de centros fabriles que prevalece en la región fronteriza, donde no se cuenta ya con capacidad para satisfacer el aprovisionamiento de servicios básicos como energía, infraestructura y vivienda, entre otros.

b) La deparación de actividades económicas, así como el desplazamiento hacia nuevas áreas de inversión en el sector maquilador;

Las Principales 6 Ciudades con Maquiladoras Crecieron Negativamente

De esta forma para el noveno mes de 1991, cuatro de las seis ciudades más importantes en la elaboración de productos maquilados, registraron tasas de crecimiento negativas, tanto en la ocupación de personal, como en la instalación de plantas fabriles de este tipo.

Tijuana, Mexicali y Ciudad Juárez reportaron un descenso promedio de 10 por

ciento en la maquila instalada y de 6.5 por ciento en la fuerza laboral, en tanto que Matamoros se mantuvo sin cambios significativos y Nogales registró un incremento de 4.5 por ciento en los trabajadores empleados (véase gráfica 4).

Lo anterior revela el comportamiento disímulo que guarda la trayectoria de la economía nacional con la industria maquiladora, su escaso nivel de integración al quehacer productivo y resulta la vinculación directa que guarda con el mercado estadounidense.

La desaceleración de la maquila de exportación se confirma al observar el comportamiento que entre septiembre de 1990 y 1991 presentan sus principales indicadores por grupo de actividad económica.

Efectivamente, de las 11 ramas que integran este sector, seis reportaron un descenso en el número de establecimientos; dos se mantuvieron sin cambios y sólo tres se incrementaron, mientras que en el personal ocupado sólo cuatro registraron significativos ajustes a la baja.

Actividades con descenso en establecimientos.

El subsector de Ensamble de Muebles constituye el componente con mayor ajuste en este rubro, ya que sus instalaciones se contrajeron en 9.5 por ciento, al pasar de 284 a 257, por lo que su participación en el total nacional se redujo de 14.2 a 13.1 por ciento. No obstante, cabe mencionar que la fuerza de trabajo empleada en esta actividad se incrementó 7.3

por ciento, al crear mil 964 fuentes de ocupación que significan casi 10 por ciento de los nuevos empleos generados por el sector maquilador.

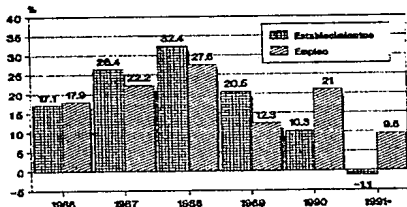
Tal comportamiento revela un fenómeno que se presenta cada vez con mayor frecuencia en la industria nacional: el cierre de unos se traduce en el crecimiento de otros, como producto de la mayor competitividad de las empresas y estrategias efectivas de comercialización, determinantes para el desempeño de la maquila de exportación.

La industria de materiales, accesorios eléctricos y electrónicos, vio decrecer su planta fabril en 38 unidades, lo que se tradujo en la disminución de 2 mil 119 trabajadores en el total de su personal ocupado, el cual hasta septiembre de 1991 alcanzó una suma de 115 mil 709 empleados, que representan la cuarta parte de la fuerza laboral maquiladora. La recesión que se observa en esta rama, es producto en buena parte de los cambios del ciclo económico de Estados Unidos, toda vez que propicia una reorientación de las actividades fabriles hacia nuevas áreas no sobresaturadas, como ocurre en el caso de la electrónica, donde la maquila de Taiwán y China domina predominantemente el potencial de este mercado.

* Director de Estudios Económicos y Políticos.



Gráfica 1
Evolución de la Maquila en México
(1985-1991) variación anual



Dirección de Estudios Económicos y Políticos de CENAGOTRA con base en datos de IMEDI

* A. mas ca sectoriere

Colaboración semanal de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación

VII. ECOLOGIA.

VII.1. MEXICO.

VII.1.1. Análisis.

Hace 20 años que inició formalmente el camino de la legislación ambiental mexicana. Justamente, en 1971 se llevó a cabo en Estocolmo una reunión promovida por la ONU para determinar las directrices de lo que en adelante sería el trabajo de protección ambiental.

En México se estableció entonces una legislación para el control de la contaminación que, con algunas modificaciones, y sin gran energía para despegar, rigió desde 1973 hasta 1983 con el objetivo primordial de cuidar la salud de la población de los riesgos de la contaminación ambiental.

De 1983 a 1988 se conceptualizan más definida y claramente los problemas de contaminación a nivel jurídico, y se incorporan nuevos conceptos a la Ley Federal de Protección al Ambiente, dentro de los cuales destacan: Impacto Ambiental, Riesgo Ambiental, y Ordenamiento Ecológico, que en general se caracterizan por carecer de elementos reglamentarios para evaluarlos. Además elimina a las entidades federativas y municipales puesto que es ley de carácter federal.

Hasta 1988 aparece la Ley Federal de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente que da autonomía a las entidades federales y municipales.

No se protege al medio ambiente como tal, sino se legislan las actividades productivas. De ésta Ley se derivan 4 instrumentos principales:

1. Normas Técnicas Ecológicas. Son una figura jurídica que plantea básicamente conductas públicas susceptibles de ser observadas por la totalidad de la población. Se permite cualquier actividad siempre y cuando cumpla con las normas.
2. Evaluación del Impacto Ambiental. Señala que cualquier obra que sea potencialmente contaminadora debe someterse a evaluación previa.
3. Evaluación del Riesgo Ambiental. Señala que todas aquellas actividades y obras consideradas riesgosas o que manejen sustancias y residuos peligrosos, deberán ser sometidas a un estudio mediante el cual se determine el sitio apropiado para asentar el proyecto y la forma de realizarlo.
4. Ordenamiento Ecológico. Marca las directrices de los asentamientos del desarrollo industrial. Formalmente, sigue dos caminos:
 - el ordenamiento ecológico general del territorio.
 - el ordenamiento ecológico de las actividades productivas.

Cabe señalar que todos los estudios necesarios serán financiados por la entidad solicitante, sin importar el resultado de los mismos.

A finales de 1990 se implementa el Plan de Contingencias Ambientales cuyos aspectos generales son: Fase 1, "hoy no circula" en un solo color y; Fase 2, suspensión de clases en preescolar, primaria y secundaria, "hoy no circula" a dos colores, reducción de entre 50 y 70% de la

actividad industrial. Como una modalidad del "hoy no circula" en un solo color, éste se puede ampliar a sábado y domingo según el grado de contaminación que persista durante la Fase 2.

Hasta inicios de 1992 se han publicado cuatro reglamentos generales y 74 normas técnicas ecológicas, y el compromiso es integrar 350 normas al término de la presente administración.

Todos estos instrumentos son importantes y colocan al país en un lugar preponderante en legislación ambiental, sin embargo aún falta mucho por hacer y corresponde a toda la sociedad luchar por un medio ambiente sin contaminación.

Ciertamente, en esta materia se ha llegado a situaciones de emergencia, y aún si el gobierno adoptara las medidas técnicas más adecuadas y estuviera dispuesto a canalizar los recursos necesarios, no tendría éxito sin la participación activa, consciente y responsable de todos los grupos sociales, económicos y políticos.

En México no existe un control sobre los desechos tóxicos, y por ello no se sabe que pasa con los residuos que producen las fabricas ni el lugar donde están instalados los basureros.

El activo corredor industrial en la frontera con EE.UU. atrajo un explosivo desarrollo no previsto, lo que ocasionó una devastación ecológica, considerándose ahora como una de las zonas más contaminadas.

En general, los ríos del país están altamente contaminados, existe una gran deforestación, alta contaminación por desechos sólidos, y en las grandes ciudades el problema de la concentración de contaminantes en la atmósfera ha llegado a niveles alarmantes, casos extremos el del D.F. y Monterrey.

Los errores en la política ecológica se remontan desde la primera legislación mexicana, de 1973 a 1983, que se enfocó básicamente a cuidar la salud de la población de los riesgos de la contaminación, pero no evitaba la contaminación. La Ley Federal de Protección al Ambiente, de 1983 a 1988, no dio los elementos reglamentarios para evaluar el impacto de la contaminación. La Ley Federal de Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente no buscó solucionar los problemas del medio ambiente, sino legislar las actividades productivas. Por último el Plan de Contingencias Ambientales no va a la raíz del problema, sólo da paliativos al mismo. En la actualidad, la política económica no señala responsables por la contaminación.

Por otro lado, tampoco hay condiciones propicias en materia de servicios para reubicar industrias. No hay infraestructura de transporte, de servicios públicos y otras condiciones necesarias para el crecimiento urbano e industrial.

Algunos de los apoyos existentes para combatir la contaminación son:

1. Créditos para micro y hasta grandes empresas para la instalación de equipos anticontaminantes.

2. Depreciación acelerada de las inversiones relacionadas con el problema ambiental.
3. Dedución del 100% en el pago de impuestos en mejoras ambientales.
4. Dedución del ISR por aportaciones al desarrollo de tecnologías limpias.
5. Disminución en el impuesto predial en algunos casos en que se propicia la conservación del predio.
6. Estímulos fiscales y apoyo íntegro en los gastos de operación para reubicación de industrias.

Al mismo tiempo, se han establecido en algunos casos pagos por la emisión de desechos en el suelo y agua.

Pero aún con todos estos apoyos, que a menudo no es fácil obtenerlos, no se ha podido involucrar a la mayor parte de la planta productiva, compuesta en 93% de microempresas.

No se puede hablar de logros, sino de acciones que se están llevando a cabo y que posiblemente se podrán evaluar en varios años. Falta sin embargo, enfocarse más al origen de los problemas y a mejorar el medio ambiente, no sólo a evitar su deterioro. Hay demasiados problemas todavía, pues fueron muchos los años en que se explotó y dañó sin consideración los recursos naturales.

La protección ecológica es un tema al que recurren insistentemente los opositores de EE.UU. y Canadá a la firma del TLC con México. Sin

embargo, las acciones que se lleven a cabo respecto a la ecología no tendrán que ser resultado de las presiones del TLC, y deben ser independientes de la firma o no del mismo, pues es una necesidad urgente de toda la sociedad impedir el deterioro ambiental y buscar un crecimiento económico que asegure la protección al ambiente.

VII.1.2. Propuestas.

1. Motivar que la iniciativa privada encuentre soluciones a la contaminación a través de la creación de mercados de reciclaje, así como apoyar a empresas recicladoras.
2. Apoyar a las instituciones de investigación y coordinarlas con la industria y los gobiernos locales para combatir la contaminación. Como sabemos, la relación de los centros de investigación con los sectores industriales y el gobierno es muy limitada, y pocos de estos centros se enfocan a problemas de su localidad.
3. Implementar políticas encaminadas al uso de alternativas energéticas y a la mejora continua de combustibles.
4. Implantar el pago de impuestos a las empresas por contaminar. Dichos pagos estarían destinados a la conservación del medio ambiente de la localidad, y desaparecerían cuando se cumpla con las normas de protección ecológica.
5. Eliminar los subsidios a energéticos, a los recursos naturales (agua, suelo, etc.) con el fin de evitar su consumo irracional y su deterioro respectivamente.
6. Implementar apoyos financieros para eliminar procesos de producción obsoletos y sustituirlos por unos más modernos.

7. Obligar a las empresas contaminantes a hacer depósitos, fianzas o seguros con el fin de tener recursos para revertir los efectos negativos en el ecosistema que, por algún motivo ellas hubieran causado. Dicha obligación se eliminaría al cumplir las normas de protección ambiental.

8. Lo más importante es establecer una política enfocada a la mejora del ambiente y no sólo a evitar su deterioro, involucrando a toda la sociedad con marcos jurídicos y administrativos que le hagan valer sus derechos y obligaciones.

9. Crear jerarquías o estándares de las leyes de protección ecológica, de acuerdo al nivel tecnológico.

El Tratado de Libre Comercio y la protección al ambiente

Adolfo Jiménez Peña*

La presente exposición tiene por objeto transmitir algunas reflexiones acerca de las implicaciones del Tratado de Libre Comercio en la protección al ambiente en México.

Para ello, se ha considerado pertinente centrar nuestra atención en las cuestiones jurídicas que se relacionan con aspectos ecológicos y ambientales, debido a que el marco de instrumentación y aplicación del referido tratado lo será, en lo principal, el derecho vigente de cada uno de los países participantes.

Desde el año de 1983 el gobierno mexicano ha puesto en práctica una política de liberación del mercado internacional del país. Esta tendencia se aceleró en el año de 1987 y tiene como uno de sus objetivos primordiales

favorecer el crecimiento de la industria nacional mediante la existencia de un sector exportador sólido y competitivo, levantando así los límites al crecimiento proveniente del estrangulamiento externo.

No obstante la posición antes mencionada del gobierno mexicano, los Estados Unidos de Norteamérica, que destaca como principal mercado para productos nacionales, mantiene una política proteccionista hacia su sector productivo, situación que se traduce en la imposición de severas barreras al movimiento comercial dentro de aquel país de nuestros productos.

Esa falta de reciprocidad del vecino del norte y la imperante necesidad de atraer mayores capitales e inversión hacia México, son los principales móviles para que nuestros gobernantes se constituyan como los principales promotores de la celebración del Tratado de Libre Comercio, sin que esto signifique que las otras dos partes, Canadá y Estados Unidos de Norteamérica, no estén interesados en ello o no les convenga, ya que la realidad

* Ponencia presentada por Adolfo Jiménez Peña, Director General de Enlace Ambiental Alternativo en el VIII Congreso Nacional y 1 Internacional de Envase y Embalaje.



es que ambas economías, con la firma del tratado, verán ampliadas sus posibilidades de estabilidad y crecimiento económicos.

A esta fecha, ya vemos a la formalización del tratado como una realidad y a su operación como ya iniciada, no obstante que como se sabe aún se está en la etapa de negociaciones de los contenidos básicos del instrumento internacional.

Por lo que toca a la protección al ambiente, desde hace ya un par de décadas, es notorio el interés de la comunidad internacional por encontrar soluciones eficaces al problema del deterioro del entorno ocasionado por la actividad productiva.

Los países convienen la realización de algunas acciones y la prohibición para ejecutar otras, con el ánimo de restaurar y conservar ecosistemas y para proteger al ambiente en general, aunque hay consenso en que aún falta mucho por hacer.

La relación estrecha que existe entre la actividad productiva, el desarrollo económico y el deterioro ambiental nos motiva a pensar que la negociación del Tratado de Libre Comercio implica abordar el tema de la protección al ambiente, si la intención es lograr estabilidad económica y social de los países participantes.

Los actuales protagonistas de la negociación del tratado por parte de México, han hecho declaraciones públicas respecto de las cuestiones ambientales, que apuntan por lo regular, a destacar que dentro de las discusiones del tratado, no se contempla la protección al ambiente de manera directa, sino a través de

diversas mesas, como la de normatividad.

Esta situación de tratamiento indirecto, consideramos, se debe a la falta de acción coordinada entre los negociadores para hacer valer las opiniones de otras dependencias que tienen como responsabilidad la defensa del entorno y de la salud humana.

El tema de la protección al ambiente, en la negociación del Canadá y de los Estados Unidos, se dió con el ánimo de preservar sus disposiciones jurídicas sobre este tema, no obstante la firma del tratado.

La duda generalizada creemos que se sintetiza en el siguiente razonamiento: Si la firma del Tratado de Libre Comercio tiene por objeto eliminar barreras arancelarias y no arancelarias a la importación de bienes de toda índole y el levantamiento de condiciones especiales para quienes siendo de otro país pretendan invertir, posiblemente mediante el establecimiento de industrias, ¿significará esto que podrá realizarse actividades degradantes del ambiente?

Mucho se ha discutido para llegar al consenso de que la apertura comercial requiere de un proceso previo de planeación que garantice el logro de los objetivos de la propia apertura y que salvaguarde los intereses del país.

En el contexto de la protección al ambiente y sobre todo por el vínculo que le caracteriza con las cuestiones económicas, de igual forma existe la necesidad de establecer un proceso de planeación que identifique las prioridades de la política ambiental, la estrategia idónea para su alcance y los elementos de aplicación viables.

La legislación ambiental mexicana, al menos en el orden federal, contempla

precisamente que las acciones gubernamentales dirigidas a la protección al ambiente se ajusten a un proceso de planeación, denominado en términos generales política ecológica, y lo dota de una serie de instrumentos para su aplicación.

Dichos instrumentos son los siguientes:

- a) Planeación ecológica.
- b) Ordenamiento ecológico.
- c) Criterios ecológicos en la promoción del desarrollo.
- d) Regulación ecológica de los asentamientos humanos.
- e) Evaluación del impacto ambiental.
- f) Normas técnicas de áreas naturales.
- h) Investigación y educación ecológicas.
- i) Información y vigilancia.

Dentro de estos instrumentos de aplicación de la política ecológica destacan, a nuestro parecer, las normas técnicas ecológicas y la evaluación del impacto ambiental, naturalmente en referencia con el Tratado de Libre Comercio.

Según el artículo 36 de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente, las normas técnicas ecológicas son: "el conjunto de reglas científicas o tecnológicas emitidas por la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología, que establezcan los requisitos, especificaciones, condiciones, procedimientos, parámetros y límites permisibles que deberán observarse en el desarrollo de actividades o uso y destino de bienes, que causen o puedan causar desequilibrio ecológico o daño al ambiente y, además, que uniformen principios, criterios, políticas y estrategias en la materia".

Además, el propio precepto legal dispone que "las normas técnicas ecológicas, determinarán los parámetros dentro de los cuales se garanticen las condiciones necesarias para el bienestar de la población y para asegurar la preservación y



restauración del equilibrio ecológico y la protección al ambiente".

Es importante destacar lo anotado habida cuenta de que, por lo menos en el caso de Norteamérica, se ha hecho énfasis en su oposición a modificar sus estándares en materia ambiental.

Respecto de la evaluación del impacto ambiental producido por la realización de obras y actividades, es conveniente destacar que tanto en México como en los Estados Unidos de Norteamérica se constituye como figura contemplada en la ley, o dicho con realidad, el sistema jurídico mexicano de protección al ambiente ha retomado la figura norteamericana de la evaluación del impacto ambiental para atender este tipo de problemas.

En pocas palabras podemos afirmar que la evaluación del impacto ambiental consiste en un procedimiento administrativo mediante el cual quien desea realizar alguna obra o actividad que puede producir efectos negativos al ambiente, manifiesta al órgano de autoridad competente la forma en que su obra o actividad puede impactar al ambiente y la manera en que habrá de atenuar dicha impactación para efecto de que el referido órgano de autoridad esté en posibilidad de evaluar dichos impactos ambientales y, con base en ello, autorizar o negar la realización de la obra o actividad.

Es por todo ello que confirmamos nuestra postura en el sentido de que en las discusiones que se están

realizando para la formalización del Tratado de Libre Comercio se analicen las cuestiones concernientes a la protección al ambiente, máxime si se considera que con tratado o sin él, las economías de los diferentes países tienden a coordinarse mediante la conformación de bloques, que al fin y a cabo es el proceso de acercamiento de los pueblos, de indiscutible irreversión.

Otro factor importante que hay que destacar para que exista la adecuada y eficiente aplicación del tratado en México en cuestiones ambientales, es el consistente en uniformar las disposiciones normativas ambientales vigentes en las entidades federativas y municipios, respecto de las existentes en el orden federal.

En realidad esto no deberá figurar como un obstáculo a la aplicación del Tratado de Libre Comercio, toda vez que en nuestro país la intervención de los estados y municipios en la protección al ambiente se da mediante el sistema de facultades concurrentes que define la federación a través del Congreso de la Unión.

Como se notará, son varios los aspectos que tienen que ver desde el punto de vista ambiental, con la aplicación del Tratado de Libre Comercio en México. Es por ello que consideramos apropiado que los industriales y empresarios que operan en este país, inicien una serie de acciones que les permita garantizar la operación de sus negocios no obstante la firma del Tratado de Libre Comercio, de las cuales podemos destacar las siguientes:

1. Mantenerse bien informados respecto del desarrollo de las negociaciones del tratado, para efectos de identificar oportunamente los compromisos que adquiere el gobierno mexicano para la atención del deterioro ambiental y la forma en que repercutirá en el sector productivo.

2. Mantenerse informados sobre beneficios y facilidades que conceda tanto el gobierno mexicano como

los de Canadá y Estados Unidos de Norteamérica para que los industriales y empresarios desarrollen tecnologías avanzadas de menor impacto ambiental, y de los estándares de prevención y control de la contaminación que las partes firmantes del tratado hayan convenido aplicar.

3. Evaluar sus procesos productivos desde el punto de vista ambiental para efecto de detectar las fallas que presenten y determinan la mejor forma de atención con vistas a ajustar sus emisiones contaminantes en general no solamente a la normatividad técnica vigente al respecto en México, sino, de ser posible, a los parámetros aprobados por la comunidad internacional. Esto permitirá que puedan enfrentar cualquier modificación de los estándares que se aplican en la entidad.

4. Determinar y programar la realización de acciones conducentes a mejorar su planta productiva con objeto deirla ajustando a los términos de la legislación ambiental vigente.

5. Incorporar a sus procesos productivos, sistemas de monitoreo de sus emisiones contaminantes para efecto de conocer oportunamente cuándo están en condiciones inapropiadas de funcionamiento para dar el mantenimiento inmediato que se requiera.

6. Integrar a su planta productiva o tener bien identificado, al personal y los recursos materiales indispensables para dar mantenimiento oportuno a la maquinaria, calderas y demás bienes empleados en el proceso productivo, de manera que se pueda disponer de ellos en el momento requerido y, de esa forma, estar ajustados a los requerimientos que al respecto establece la legislación nacional.

7. Considerar en sus sistemas contables como rubro de gastos o de inversiones permanentes, el destino



de recursos económicos para el combate del deterioro ambiental que se pueda producir o que se esté produciendo con la operación de sus procesos productivos.

8. Diseñar y efectuar la operación de sus procesos productivos de manera que se empleen preferentemente materias primas que no se conviertan en contaminantes, sino que queden en aptitud de ser reutilizados ya sea en los mismos procesos productivos o en otros diferentes.

9. Buscar la forma de hacer compatibles el óptimo funcionamiento de su empresa, el racional manejo de recursos económicos y la protección al ambiente, esto es, que se considere a la variable ambiental como elemento de soporte del desarrollo económico e industrial.

Es importante que estemos conscientes que el Tratado de Libre Comercio se traduce en el establecimiento de empresas no solamente altamente competitivas, sino ajustadas a estándares de contaminación ambiental en varios casos superiores a los existentes en México, esto puede ocasionar que la planta productiva mexicana se vea desplazada si desde ahora no comienza a evolucionar.

Sabemos que la apertura comercial tiene el beneficio de trasladar de unas latitudes a otras los avances de la tecnología, sin embargo, creemos que siempre se requerirá estar previamente preparados para ello, precisamente para evitar que el repentino avance tecnológico deje a su paso a todos los que optaron por el escepticismo. ▲

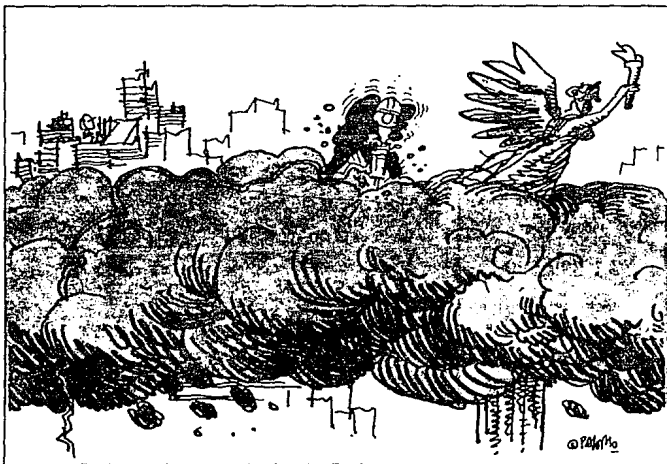
¿HACIA UNA INDUSTRIA ECOLOGICA?

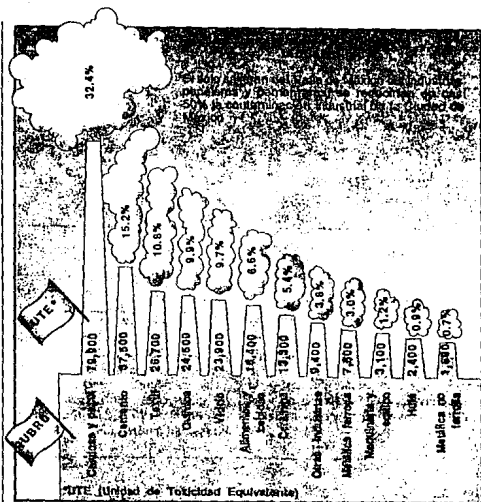
Todavía hace 20 años las "chimeneas" de las industrias mexicanas eran un símbolo de progreso, de indudable proceso evolutivo hacia el primer mundo. Hoy, esa imagen es puesta en duda ante el evidente deterioro industrial

No es casualidad que la ciudad de México —otora considerada por propios y extraños como la región más transparente del aire— se haya convertido en las últimas décadas en una de las urbes más contaminadas del mundo.

En la Zona Metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM) existen más de 30,000 industrias, de las cuales 4,000 están consideradas como de alto riesgo, pues cada año producen, por citar un ejemplo, 51,000 toneladas de óxidos de azufre, uno de los con-

tinantes más peligrosos. Casi 40% de ese total es emitido por la industria del papel y celulosa; 20% se debe a la producción de cemento, y el resto se distribuye en la fundición de hierro y acero, y en las industrias textil, hulera, alimentaria, vidriera y

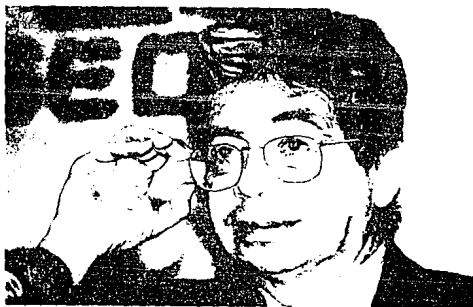




del plástico. El etcétera es demasiado largo.

Las fábricas de la metrópoli emplean 32% del personal ocupado del país, generan 35% del Producto Interno Bruto (PIB) y representan 21%

de los establecimientos industriales del país. Sin embargo, de las 30,000 industrias mencionadas, sólo 25 están emplazadas a salir en tres años de la ZMCM. Y es que descentralizar el sector secundario no es fácil. "La ley



CHIRINOS: "La ley ambiental no tiene un fin coercitivo"

Las 50 empresas más contaminantes del Valle de México

Cementos Anhhuac, la Fábrica de Papel San Rafael (planta Tlalmanalco) y la Compañía de Papeles Industriales eran, hasta julio de 1991, las tres empresas industriales que más contaminaban en el Valle de México (Distrito Federal y los 17 municipios conurbados del Estado de México).

De acuerdo con el documento *Balance Ambiental de la Industria en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México*, elaborado por el DDF, son 400 las empresas industriales que afectan en mayor medida el medio ambiente de la región.

Se utiliza como unidad de medición a la Unidad de Toxicidad Equivalente (UTE), que pondera las emisiones de óxido de azufre, óxido de nitrógeno, dióxido de carbono y compuestos orgánicos volátiles sobre su correspondiente

factor de tolerancia, derivado de las normas existentes sobre las concentraciones permisibles.

Así, Cementos Anhhuac marca 37,500 UTEs; Papelera San Rafael, 24,516 y Compañía de Papeles Industriales, 7,658. La firma número 50 de este listado, Industrias CH, registra 800 UTEs.

El estudio del DDF sirve, además, para despejar ciertos mitos construidos alrededor de algunas empresas. Por ejemplo, plantas como la de Altos Hornos de México en Lechería, la de Ford en Cuautitlán o la de General Electric en Cerro Gordo producen una contaminación menor a la que el sentido común supondría.

Por ramo industrial, el mayor contaminador es el de celulosa y papel (32%), seguido por los de cemento (15%) y textil (10%).

Empresa	Giro	UTE*	Equipo 1)	Empresa	Giro	UTE*	Equipo 1)
1. Anhhuac	comentora	37,500	NO	28. Química Horkel	química	1,734	NO
2. Fábrica de Papel San Rafael**	papel	24,516	SI	29. Cartón Unifad	papel	1,713	NO
3. Cia. de Papeles Industriales	papel	7,658	NO	30. Cervecería Modelo	alimentos	1,584	NO
4. Fibras Selmáticas	textil	7,245	NO	31. Vidriera México	vidrio	1,540	SI
5. Fábrica de Papel de México	papel	6,700	NO	32. Cajas Corrugadas de México	papel	1,520	NO
6. Procter & Gamble de México	química	6,187	NO	33. Eternitta	cerámica	1,473	NO
7. Kinex	textil	5,830	NO	34. Manufacturas Gergo	papel	1,410	NO
8. Vidriera Oriental	vidrio	5,779	NO	35. Uniroyal	indust.Lde Hule	1,216	NO
9. S.M.C. y Derivados	química	4,050	NO	36. Vidrio Plano (Edo-México)	vidrio	1,207	NO
10. Popolaris tuña	papel	3,976	NO	37. Tectamex	textil	1,182	NO
11. Papelera Atlas	papel	3,543	NO	38. Cryolitra	química	1,031	NO
12. Sosa Texcoco	química	3,423	NO	39. Transformadora de Acoro	metales (Ferr)	941	NO
13. Loreto y Peña Pobre	papel	3,370	NO	40. Frascos de Ac. Cont.	vidrio	886.4	NO
14. Industrias Conacupo	alimentos	3,339	NO	41. Productos Mundet	vidrio	886.3	NO
15. Meduño y Compañía	papel	3,041	NO	42. Kraft General Foods de México	alimentos	886.1	NO
16. Papel El Félix	papel	2,821	NO	43. Polimeros	química	875	NO
17. Vidriera Los Reyes	vidrio	2,800	NO	44. Química Borden	química	865	NO
18. Fábrica de Papel Coyacacán	papel	2,348	NO	45. Acero Nacionales	metales (Ferr)	862.9	NO
19. Fábrica de Jabón La Corona	química	2,302	NO	46. Arancia Glucosa	química	862	NO
20. Fábrica de Papel San Rafael**	papel	2,065	NO	47. Seda Real	textil	811	NO
21. Cartónes Estrella	papel	2,042	NO	48. Acabadora de Textiles	textil	811	NO
22. Fábrica de Papel de Santa Clara	papel	2,027	NO	49. Hako Mexicana	química	804	NO
23. Acabados Río Blanco	textil	1,906	NO	50. Industrias CH	maquinaria	800	NO
24. Empaques Modernos San Pablo	papel	1,959	NO				
25. Fábrica Nacional de Vidrio***	vidrio	1,906	NO				
26. Vidrio Plano de México	vidrio	1,923	NO				
27. Fábrica Nacional de Vidrio****	vidrio	1,855	NO				

* Planta Tlalmanalco

*** Planta Vieja

+UTE (Unidad de Toxicidad Equivalente)

** Planta Progreso

**** Planta Nueva

1) Los casos negativos pueden deberse a la ausencia de equipo, o bien a la falta de especificación del equipo con que cuentan.

Fuente: Departamento del Distrito Federal

¿Contra la contaminación?

Pese a que estas empresas cuentan con equipo anticontaminante, su impacto ecológico no ha sido significativo

Empresas

1. Cementos Aridjuc
2. Fábrica de Papel San Rafael
3. Colgato Palmolive
4. SMI de México
5. Lavadura Azteca
6. Harinas y Grasas Xalostoc
7. Sosa Texcoco
8. Aceros Corsa
9. Aceros Topoyac
10. Fundidora de hierro y acero
11. Vidriera México

Equipo anticontaminante

No especificado

Precipitadores eléctricos
Filtro

Precipitadores eléctricos
Filtro

Filtro de bolsa, precipitador,
ciclones

Conversión de Solventes
Orgánicos

Colector de Polvo

Scrubber-Ciclón

Filtro de Bolsa

Filtro de Bolsa

Filtro de Bolsa

Colector de Polvo

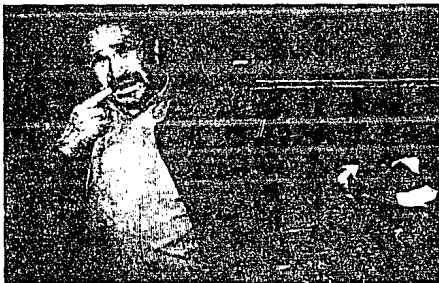


Fuente: Departamento del Distrito Federal

ambiental no tiene como línea principal un fin coercitivo, debido a que la adaptación a la nueva exigencia ecológica es un proceso complejo, costoso, de maduración gradual", ha señalado el licenciado Patricio Chirinos, titular de

la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (Sedue).

Por su parte, Homero Aridjis, presidente del Grupo de los 100, ha insistido en que es necesario especificar cuáles son las sanciones por violar la



ARIDJIS: "Nunca se verifica si las fábricas acatan las medidas"

Ley General del Equilibrio Ecológico y Protección al Medio Ambiente. "Cuando se aplica el Plan de Contingencias Ambientales, nunca se verifica si las fábricas ocultan las medidas", dice.

Según las autoridades, la mayor parte de las empresas clausuradas de manera temporal y definitiva se localizan en el noroeste de la ciudad de México, zona que se caracteriza por sus altas emisiones de contaminantes. La delegación política en Azcapotzalco, donde se ubica la zona industrial de mayor importancia del Distrito Federal, genera 25% de los 1.5 millones de toneladas anuales de desechos industriales peligrosos, los cuales casi en su totalidad son arrojados a lomos baldíos, barrancas, basureros y al drenaje. Sólo un pequeño porcentaje recibe el tratamiento adecuado.

La categoría de residuos peligrosos se atribuye a los compuestos sobrantes de la producción que tienen al menos una de las siguientes características: corrosividad, reactividad, explosividad, toxicidad o inflamabilidad, de ahí que sean mejor conocidos por las siglas CRET1.

"No sabemos el daño que está ocasionando el que sean arrojados al drenaje o a los baldíos, pues puede contaminar a los mantos freáticos", advirtió Gabriel Quadri, director de planeación ecológica del Departamento del Distrito Federal (DDF), quien insistió en la necesidad de construir una planta de tratamiento de residuos peligrosos de origen industrial en la ciudad.

Del conjunto de desechos industriales, se estima que 70% es totalmente reciclable. Un ejemplo lo constituyen los residuos de las industrias farmacéuticas, de alimentos, curtiduría, mineras no metálicas y metalmeccánica. Sólo 13% de los desechos industriales no tiene posibilidad de reciclaje y reaprovechamientos.

Y al despertar... La mayor parte de la industria ubicada en el Valle de

Del conjunto de desechos industriales, se estima que 70% es totalmente reciclable

México se instaló hace 50 años. Su tecnología es caduca y consume combustibles que devuelven a la atmósfera en forma de tóxicos. En el Distrito Federal se consumen cada día 20 millones de litros de gasolina y 88 millones de litros de gas. Según el documento del DDF *Balance ambiental de la industria en la ZMCM*, el consumo de combustible en la capital es superior en 150 veces a la media nacional. Por ello se constituye en uno de los más altos del mundo.

Un parámetro para medir este nivel es la llamada "Intensidad Energética", la cual se obtiene dividiendo el suministro de energía entre el PIB. En México, la producción nacional consume 670,000 toneladas de petróleo crudo por cada \$1,000 millones de dólares de su PIB; en contraste, España consume 450,000 toneladas; Estados Unidos, 440,000 toneladas; la ex República Federal Alemana 400,000 toneladas; Italia 320,000 toneladas y Japón 260,000 toneladas.

Para reducir la contaminación, la Sedue y el Departamento del Distrito Federal (DDF) anunciaron la salida de las mencionadas 25 industrias de la ZMCM. Aparentemente son pocas, pero especialistas en la materia coinciden en señalar los desequilibrios económicos de un traslado masivo de la industria fuera de la ciudad. Desempleo, caída del poder adquisitivo y desabasto parcial serían las consecuencias.

Al respecto, el regente de la ciudad de México, Manuel Camacho Solís, ha señalado que toxos los empleos que se pierdan por la reubicación de las empresas o por su clausura "serán sustituidos, al menos en la misma proporción, pero en actividades limpias".

Para los grupos ecologistas es más importante "conservar la vida", e insisten en que es necesario especificar cuáles son los castigos por violar la Ley del Equilibrio Ecológico y Protección al Medio Ambiente, "ya que la ley sólo recomienda, exhorta, sugiere, pero no sanciona a quienes ponen en peligro la salud de los habitantes".

Desde la presentación del plan de contingencias ambientales, Camacho insistió: "No es poca cosa. La ciudad ha logrado tener resuelto, muy importan-

tes. ¿Han sido en vano los esfuerzos? ¿Se ha perdido la batalla contra la contaminación? Lo que se ha hecho en el combate a la contaminación no es tan sencillo".

Otra realidad parece respirarse en las fábricas de la ciudad. De acuerdo con el coordinador del Centro de Ecodesarrollo, Jorge Legorreta, "la cobertura de equipos de control de emisiones en la industria y las inspecciones realizadas permiten señalar que la infraestructura anticontaminante es limitada y deficiente".

Aunque las autoridades guardan un silencio hermético sobre las 25 industrias catalogadas como de alto riesgo, PAL obtuvo una lista con algunas de las industrias más contaminantes del Valle de México (ver recuadro).

El espectro de la industria ecológica. En lo que ya se perfila como "industria del medio ambiente", el gobierno y la iniciativa privada invertirán \$5,000 millones de dólares en los próximos tres años, con el propósito de cumplir con las normas mínimas de control ecológico, así como frenar la degradación ambiental de la capital.

Todavía hace 20 años las "chimeas" eran símbolo de progreso, de indudable proceso evolutivo hacia el primer mundo; hoy esa imagen es simple muestra de deterioro ambiental. La industria "limpia"—aquella que adquiere y transforma sus productos con tecnología anticontaminante—es parte de la reconversión social que se está impulsando, principalmente en las grandes urbes como las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey.

Para evitar el derroche y reducir el deterioro atmosférico, la incipiente "industria ecológica" forma apenas un sencillo corredor industrial donde operan aparatos sofisticados en la lucha ambiental. Colgate Palmolive, Kodak, Cemex, IBM, ICI, SC Johnson, Mobil, y Hoechst, son apenas algunas industrias que ya incorporan equipo anticontaminante en sus instalaciones.

Sistemas de electrodeposición catódica, motorreductores, sedimentores secundarios, condensadores, carburadores emisores y convertidores catalíticos son tecnologías que de manera in-

ciente se utilizan en algunas empresas medianas y grandes para la evaluación y control ambiental, así como el tratamiento de aguas residuales y el aprovechamiento de desechos urbanos e industriales.

Pero apenas con lupa se pueden encontrar en el país empresas que emplean estos equipos. La industria nacional ha mostrado, en general, poco interés en invertir en equipo "limpio". Pero a pesar de las reticencias, la mentalidad de muchos empresarios

empieza a cambiar. "Es importante resaltar a esta erogación como una verdadera inversión, más que como un gasto", aseguró Miguel Cantú Villarreal, presidente de la comisión de ecología de la

La inversión "ambiental" en microempresas —93% de la planta Industrial del país— aún no juega un papel crucial

Confederación Patronal de la República Mexicana (Coproamex).

Hasta el momento, las firmas multinacionales parecen más dispuestas a participar en campos como la reformulación de gasolinas y elaboración de nuevos productos como el MIBE, metanol y etanol de calidad ecológica internacional. *Amoco, Exxon, Marathon, Texaco, Mobil, British Petroleum, Chevron, Detroit Diesel Corporation, Johnston Matvey CSD, Sun Electric Corporation, Research Council Companies, Ente Nazionale Idrocarburi (ENI) y Mercedes Benz*, son parte del capital extranjero interesado en abanar terreno a su favor.

Pero a pesar del profundo descontento que impera ante la magnitud de la infección global e industrial, el interés, particularmente de los grandes y medianos empresarios nacionales, también está creciendo. Los consorcios y cámaras nacionales desarrollan investigaciones y establecen mecanismos de información para aprovechar los costos de oportunidad en materia ambiental.

La Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacimtra) puso en marcha recientemente el programa *Clearinghouse*, con el cual "dará apoyo técnico a la prevención, control y disminución de contaminantes

Distorciones del "milagro mexicano"

El crecimiento subsidiado de la industria nacional desde "el milagro mexicano" generó un sistema de precios que no correspondió a los costos reales de operación. Por ello, hoy la economía mexicana requiere de mayores cantidades de energía primaria para producir la misma cantidad de bienes y servicios que otros países. Esto ha implicado distorsiones energéticas, pues al erocer la economía, aumenta también el gasto de combustible, así como el nivel de las emisio-

nes contaminantes.

Esta idea representa la conclusión general del investigador estadounidense Thomas Sterner. En un ejercicio desarrollado por el especialista, se demuestra que si las autoridades decidieran aumentar el precio de los energéticos, el efecto en los combustibles se produciría en el largo plazo.

Si se aísla el efecto de los demás factores, Sterner supone que, ante un aumento de 10% en el precio de los combustibles, el consumo

industrial se reduciría en el largo plazo en 6%. La electricidad, afirma, tiene una elasticidad menor, pero aún sustancial: si el precio creciera 10%, su uso disminuiría 4%.

Estas tendencias se refieren al conglomerado industrial. Sin embargo, Sterner demuestra que algunas industrias tienen elasticidades mayores que el conjunto, especialmente aquellas intensivas en energía, que para el caso de la ZMCM resultan ser las industrias más conta-

minantes.

Uno de los propósitos del investigador es demostrar "que se puede inhibir la irracionalidad" en el consumo energético, pues al aumentar el precio se "desatarán presiones para buscar mejores alternativas de equipo y combustible".

Si aumenta 10% el precio de los energéticos, por ejemplo, la industria de la celulosa y papel reduciría el consumo en el largo plazo en 15.7% y la industria del cemento lo haría en 26.6%.

a sus más de 90,000 afiliados" a través de la **World Environment Center (WEC)** de la **United States Environmental Protection Agency (USEPA)** y del **World Environment Center (WEC)** de Estados Unidos. La **USEPA** enviará vía telefónica la información ecológica de 500 empresas estadounidenses al sistema de cómputo de la Cancintra, mientras

UNA MONTAÑA DE RESIDUOS (Generación diaria estimada a nivel nacional)

300,000 toneladas de residuos por día producto de la actividad minera y extractiva, y de la fundición de metales no ferrosos.

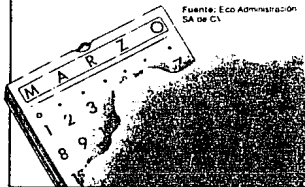
70,500 toneladas de residuos por día producto de la industria química básica orgánica e inorgánica.

29,500 toneladas de residuos agroindustriales por día (producto de las industrias azucarera, de calçol, y de concentrados de jugos y aceites).

400,000 toneladas por día en total, de las cuales 14,000 toneladas son consideradas como desechos peligrosos.

En resumen, 14,000 toneladas a día que significan cinco millones de toneladas por año.

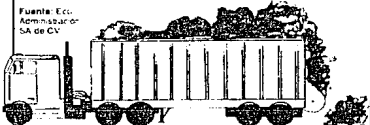
Fuente: Eco Administración SA de CV.



EL PELIGRO DE LOS RESIDUOS INDUSTRIALES (Datos y hechos)

- El asbesto aspirado puede provocar enfisema o bronconeumonía.
- El floor aspirado por vía respiratoria, altera el metabolismo del calcio, del fósforo y del yodo, interfiriendo en la producción de hormonas tiroideas.
- La inhalación de fluoruros, produce graves lesiones esqueléticas, neuronales, viscerales y metabólicas.
- Al inhalar compuestos organoclorados — como DDT — se almacenan en el tejido adiposo (grasa), después de mucho tiempo por adelgazamiento se remueven atacando el sistema nervioso central.
- Los insecticidas fosforicos o sus derivados, empleados en exceso inhiben la colinesterasa, que transmite el impulso nervioso.
- Los derivados de aminas como orto toledina y naftalina, empleados en muchas industrias son carcinógenos.
- La inhalación de monóxido de carbono provoca alteraciones cardíacas, bioquímicas y en la sangre, dejando secuelas neurológicas, e incluso provocando parálisis respiratoria.
- El plomo aumenta la fragilidad de las membranas de las células nerviosas, rompiéndose éstas, alteran los órganos de reproducción masculinos y femeninos.
- Los humos de selenio destruyen los tejidos.

Fuente: Eco Administración SA de CV.





CAMACHO: "¿Se ha perdido la batalla contra la contaminación?"

que el WEC brindará entrenamiento y asistencia técnica en la fase operativa del sistema. Robert L. Hardaker, director del citado centro, expresó: "El programa hará de Canacintira

pionera en la tecnología anticontaminante".

El menú de medidas contra la infección, incluyendo la promoción de industrias ecológicas, ya se puso en

marcha. Sin embargo, la inversión "ambiental" en microempresas, que constituyen 93% de la planta industrial del país, no juega aún un papel crucial en las expectativas de estos empresarios.

Demetrio Sodi de la Tijera, presidente de la Comisión de Ecología de la Asamblea de Representantes, manifestó que en realidad la preocupación está centrada en las grandes industrias. Por su tamaño, aseguró, las microempresas contaminan en menor proporción, y además no están capacitadas financieramente para invertir en tecnología anticontaminante (ver entrevista).

Quizá por ello el Presidente de la República anunció un apoyo "sin precedentes" de \$19 billones de pesos a la micro y pequeña industrias: "Es meta fundamental —declaró— que esa recuperación económica sea limpia, que se proteja o rehabilite al medio ambiente donde ha sido dañado". ◊

por Alberto Dogart/PAL

Salinas exige acción contra industrias contaminadoras

Da un plazo de 30 días a la Comisión del Medio Ambiente

● Demanda soluciones precisas y compromisos expresos para resolver el problema de las emisiones tóxicas. ● Firmó el convenio según el cual todo el transporte de carga y pasajeros del valle de México deberá cambiar sus sistemas de gasolina y sustituirlos por gas. ● Este programa, dijo, es una respuesta específica al clamor de la población. ●

Por FIDEL SAMANIEGO
Reportero de EL UNIVERSAL

El presidente Carlos Salinas de Gortari demandó ayer a la Comisión para la Prevención y Control de la Contaminación Ambiental que a más tardar en 30 días presente un programa con soluciones precisas, acciones inmediatas, plazos definidos y compromisos expresos, para resolver el problema de las emisiones tóxicas de las industrias en el valle de México.

"Sé que contaremos con una respuesta positiva por parte de todos los involucrados, que son corresponsables en el enfrentamiento de este problema", expresó el mandatario y reiteró que sólo por la vía de la concertación y la convergencia se podrá dar una solución seria.

Petición, plazo, bases, expresadas por Carlos Salinas de Gortari después de firmar el convenio a partir del cual el transporte público y concesionado, de carga y pasajeros del valle de México, dejará de utilizar gasolina para usar como combustible el gas, y terminará así con una fuente que causa casi el 30% de la contaminación atmosférica.

En la reunión que encabezó en la residencia oficial de Los Pinos, se dio a conocer que de 458,000 unidades de transporte que operan en la zona metropolitana de la ciudad de México, actualmente sólo 12,000 de ellas son

(CONTINUA DE LA PAGINA 18)

Salinas exige acción

(CONTINUA DE LA PAGINA 18)

nuevas y cuentan con convertidor catalítico.

Por ello, en el programa que se inició ayer mismo, —en el plazo de un mes que dio para su elaboración el jefe del Ejecutivo— se establece que para los 446,000 vehículos restantes, habrá una estrategia sobre tres líneas de acción:

Todos los vehículos antiguos —147,084— con motores obsoletos, desgastados y contaminantes, deberán ser sustituidos obligatoriamente por modelos nuevos que usarán gas licuado y natural.

Los vehículos recientes, con equipos en buen estado, pero con motores desgastados, tendrán que cambiar su tren motor por adaptarlos al uso del gas.

Y las unidades nuevas deberán seguir utilizando gasolina sin plomo —Magna Sin—, y manteniendo los sistemas de control de emisiones en buen estado.

Esta, dijo el Presidente de la República, es la respuesta que se había solicitado, y es una acción definida, eficaz y específica que permite dar un paso más en la ruta que con coordinación, bases técnicas y financieras sólidas, acuerdos con los sectores sociales y decisión, nos hemos marcado para seguir avanzando en la solución de la contaminación.

El programa para el uso de gas licuado y de gas natural, insistió, es una respuesta seria, que en mucho ayudará a nuestra gran ciudad de México.

Aclaró luego que estamos conscientes del enorme es-

fuerzo que se requerirá para su cumplimiento, pero estoy seguro que la Comisión dará el seguimiento preciso a los compromisos asumidos y verificará que se vaya cumpliendo con ellos."

Más adelante, insistió: es necesario seguir avanzando en la solución de este problema tan serio; y esto quiere decir, por una parte, verificar el cumplimiento de los compromisos que se asumen, y por la otra, acometer los temas adicionales que hay, como el de las emisiones industriales.

Y a su manera, propuso, demandó, ordenó: "En 30 días volveremos a reunirnos aquí y espero que la Comisión nos tenga la solución."

Luego, un aplauso fuerte. Lo mismo en él, los ecologistas, los industriales, los legisladores, los académicos, los políticos.

En el presidium, con el mandatario, su equipo cercano: Manuel Camacho, Palacio Chinos —"estará aquí o en Xalapa dentro de 30 días"; le preguntó al quien; él sonreía, sólo sonreía; —Pedro Aspe, José Córdoba, Jaime Serra Puche, Francisco Rojas. También ahí, Andrés Caso, Fernando Hiriart, y el gobernador del Estado de México, Ignacio Pachardo, legisladores y asambleístas.

Fernando Menéndez Garza, secretario técnico de la Comisión, había dado a conocer la estrategia de sustitución de vehículos antiguos y conversión a gas de transporte concesionado. La misma, dijo, representa una decisión trascendente, pues los automotores generan el 78% de la contaminación atmosférica y una parte significativa de ésta corresponde al transporte de carga y de pasajeros.

Agregó que se trata de uno de los cambios más ambiciosos que se hayan

realizado en el mundo, pues implica resolver complejos problemas de incremento de oferta de gas, de establecimiento de una red segura de distribución, de financiamientos a gran escala, de concertación con todos los grupos de transportistas, del incremento de la producción nacional de vehículos y motores y de la acelerada renovación del parque vehicular, que tendrá que reducir su edad promedio de más de 20 años a sólo 10.

Por su parte, el director de Pemex, Francisco Rojas, informó que es posible disponer, de inmediato, de 15,000 barriles diarios de gas licuado para 45,000 vehículos de intenso recorrido. A estos, dijo, se agregará en el curso del año 30,000.

Contador el fin, tras sumar las dos cantidades, agregó que de esta manera, al final del año, las autoridades del Distrito Federal y del Estado de México dispondrán de 45,000 barriles diarios.

Por otro lado, señaló, se puede disponer "casi de inmediato", de 90 millones de pies cúbicos por día de gas natural que, sumados a los volúmenes ya citados de gas licuado, permitirán atender sobradamente la demanda potencial de 170,000 vehículos considerados como primordiales para convertirse al uso de estos combustibles.

Luego, expresó que Pemex tendrá que realizar erogaciones cercanas a los 550,000 millones de pesos en la construcción, ampliación o modificación de sus instalaciones para proceso, almacenamiento, transporte y distribución de gas natural y licuado.

Añadió Rojas que se tiene ya el apoyo de las autoridades del DDF y del Estado de México para establecer 4 puntos de extrac-

ción del gasoducto existente; la reglamentación, permisos y demás trámites necesarios para la instalación de las estaciones del suministro al público de gas LP y otro tanto para los sitios de autoabastecimiento de empresas.

Apuntó, sin embargo, que es necesario que se emitan reglamentos, se establezcan registros y controles, y se implanten los procedimientos de inspección, vigilancia y verificación de la producción nacional de vehículos y motores y de la acelerada renovación del parque vehicular, que tendrá que reducir su edad promedio de más de 20 años a sólo 10.

En la reunión habló también el subsecretario de Ecología de la Sedue, Sergio Reyes Luján. Afirmó que la lucha contra la contaminación atmosférica en la zona metropolitana de la ciudad de México y en otras zonas críticas del país, "ha sido y será más difícil en el futuro, pero cada día estamos mejor preparados para ello".

Luego, habló de avances, de las redes de monitoreo de la calidad del aire con que se cuenta y las que habrá, del radar actual que se terminará en 15 días para pronosticar con antelación las condiciones críticas.

Después, el discurso del Presidente, su reconocimiento a la labor de la Comisión, su nueva petición, el plazo concreto: un mes. Y comentó a marigón cronista:

"Hayamos nacido aquí o no, es nuestro valle, y tenemos que hacer algo, mucho, no detenernos, es por nuestros hijos".

Era el principio de la tarde, no soplaban el viento, ardían los ojos, el aire sucio atormentaba; allá, al fondo, el gris, lo que ocultaba esa visión de días anteriores, la que no se puede borrar. Los volcanes, las montañas. Y se pensaba más, y las pesa billas de ozono, y los iméas. Era el principio de una tarde en busca del tiempo perdido.

Hacia la modernización, sólo 18 de las industrias más contaminantes

Alonso Urrutia, Evangelina Hernández y Víctor Bañigas □ Sólo 18 de las 50 industrias consideradas como las más altamente contaminantes — por la utilización intensiva de combustibles — de la zona metropolitana de la ciudad de México han acordado con el gobierno federal la modernización de su planta productiva, y del grupo de 190 empresas prioritarias para el control de emisiones.

México de la I y a la atmósfera sólo 11 resultados inversiones para abaratar la contaminación en el corto plazo.

Con la firma del Pacto Ecológico efectuado ayer, virtualmente se suspicaron los planes oficialmente fijados en el Programa Integral de Lucha contra la Contaminación Atmosférica en el valle de México, pues al inicio del mismo se determinó un plazo no mayor de 36 meses a partir de la fecha (noviembre de 1990) para que la industria de este sector se actualizara, caso en el que, para octubre de 1993 se reevaluaría el proceso. El nuevo plazo les extiende una prórroga de ocho meses para acortar los trabajos de actualización.

En el valle de México se abocan 30 mil 134 industrias manufactureras que generan 29 por ciento de las emisiones de este sector a nivel nacional, concentradas en 49 billones de pesos anuales. De esa cantidad de establecimientos, 21 mil 824 se concentran en el Distrito Federal y sólo 300 en los 17 municipios conurbados, aunque en estos últimos se abarcan las plantas más grandes.

Dentro del paquete de créditos — por un billón de pesos — que el gobierno federal puso a disposición de la industria a través de la banca comercial, también accede al financiamiento empresas transnacionales como Kraft General Foods de México, Procter & Gamble, Unilever, Pablics Química Hoechst, J.M. de México, Anderson Clayton, Chrysler de México, General Motors, Ford Motors Company, IBM, Kimberly Clark, Industrias Dupont y Gillette de México.

En los últimos cinco años es que el gobierno capitalino y federal han pretendido obligar a la industria a acortar las normas técnicas ecológicas, los resultados han sido prácticamente nulos. Se ha hecho un claro de los mil 159 convenios firmados entre industriales y gobierno en este período, sólo el 31.6 por ciento (que representa 509) ha acordado la legislación ambiental. En el 23 por ciento de inspección que ha realizado el Secretario de Desarrollo Urbano y Ecología (Sedua), que oficialmente sólo cuenta con 40 inspecciones, únicamente el 3 por ciento cumpla con la legislación ecológica.

Además, revela que en el 77 por ciento de las empresas (mil 48) se identificó problemas de contaminación atmosférica y la institución de control de emisiones, caracterizadas 746 establecimientos de manera temporal, 153 totalmente en forma temporal y 149 donde se encuentran clausurados, 109 de las cuales son cierre definitivos. Esos 149 son 24 fábricas cerradas por contaminación de 24 de las 43 Industrias clausuradas y 64 más que operaron por la suspensión de operaciones.

En este año, la Sedua reporta 24 clausuras, de las cuales apenas en 13 establecimientos se decretó el cierre total de

Hacia la modernización, sólo 18 de las industrias más contaminantes

manera temporal y al resto se les ordenó suspender parcialmente sus actividades hasta que "sea sus autorización su programa calendarizado de instalación de equipos anticontaminantes y la presentación de una lista para el mismo equivalente a la inversión que por ese concepto hayan previsto realizar".

La Sedua cataloga a mil 500 industrias como altamente contaminantes, de las cuales 700 requieren atención urgente por sus emisiones tóxicas. De ese grupo, más del 15 por ciento (110) son empresas de capital extranjero.

De las 700 empresas referidas, el 82 por ciento se abarca en el sector de la zona metropolitana. El 36 por ciento el sector, principalmente en Miguel Alemán, Acapulco y los municipios de Nacabán y Tlalapa; el 36 por ciento en el sector, es decir en Cuautlémec, A. Madroño y en el municipio de Ecatepec. El resto está establecido en el centro de la ciudad de México (5.8 por ciento), surcote (7.1) y azcapotzalco (3.8).

Consumen la industria 9 millones de litros de combustibles al día.

La industria metropolitana consume 9 millones de litros diarios de los diversos combustibles: gasóleo, gas natural, gas LP, diesel y combustibles, entre otros, que más provecho para el medio ambiente.

Conforme al *Balance ambiental de la industria en la zona metropolitana de la ciudad de México del 1987*, las industrias catalogadas como más dañinas son aquellas que utilizan de manera intensiva el combustible en sus procesos productivos y de las cuales se han contabilizado a 97.

Entre consumen 40 millones 727 mil 787 litros de este combustible al año, aunque del índice se desprende que cinco de ellas consumen el 59 por ciento de ese volumen, destacando Comantas Asfaltic, que utiliza por sí sola el 23 por ciento del total, es decir 10 millones de litros.

Por lo que respecta al gas natural, 91 empresas consumen 2 mil 804 millones 345 mil 624 metros cúbicos al año y destacan las plantas metropolitanas de la Comisión Federal de Electricidad (CFE), Jorge de la Vega y Valle de México, cuyo consumo se acerca al 50 por ciento de este combustible.

En el 87 por ciento de los días de 1991 se violó la norma mexicana del oxígeno y en el 50 por ciento se rebasaron los 200 puntos del Índice Metropolitano de Calidad del Aire (Imca), y se dijo que, entre otros causantes, el excesivo consumo de combustibles que utiliza la industria.

Principales industrias contaminantes

La industria del papel es considerada como una de las más contaminantes por el uso de los combustibles que utiliza. Tres de ellas, San Rafael, Cartónes y Estrella y Esposadero de México, en San Felipe, consumen el 40 por ciento de las emisiones potencialmente de la zona. La primera, ubicada en Tlaxi-

teco, genera 6 millones 415 mil 646 kilogramos anuales de óxido de azufre, 374 mil 116 kilogramos al año de óxido de nitrógeno, 446 mil 318 kilos al año de partículas suspendidas totales y 53 mil 228 kilogramos de monóxido de carbono.

Cartónes Estrella, ubicada en Acapulco, emite 603 mil 187 kilogramos de óxido de nitrógeno, 3 mil 200 kilogramos de partículas suspendidas totales y 43 mil 868 de monóxido de carbono.

Papelera San Felipe, ubicada en Tlalapa, genera 578 mil 548 kilogramos de óxido de nitrógeno, 3 mil 157 de partículas y 4 mil 320 kilogramos de monóxido de carbono.

De la zona costera, la empresa Asfaltic provoca el 13 por ciento de la contaminación potencial de la industria ubicada en la zona metropolitana.

En el caso de la rama textil y de fibras artificiales, dos plantas industriales, Puma, ubicada en Coahuila, y Elmer, que funciona en Tlalapa, consumen el 50 por ciento de la contaminación total de este rubro debido a que en sus procesos productivos utilizan combustibles en 100 y 40 por ciento.

Cinco empresas de la industria química: Procter & Gamble, Labos La Corona, Química Healy y Cryoflex contribuyen con el 43 por ciento de las emisiones de esta rama. Procter & Gamble cuenta a la industria nacionalmente un millón 672 mil 522 kilogramos de hidrógeno de azufre, 145 mil 246 de óxido de nitrógeno, 118 mil 397 de partículas suspendidas y mil 230 de monóxido de carbono. La Corona genera 480 mil 642 kilogramos de óxido de nitrógeno, 5 mil 709 de partículas y 69 mil 479 de monóxido de carbono.

Healy produce 512 mil 212 kilos de óxido de azufre, 2 mil 770 de partículas y 37 mil 251 de monóxido de carbono. Cryoflex es consumida de 306 mil 676 kilos de óxido de nitrógeno, mil 671 de partículas suspendidas y 22 mil 134 de monóxido de

carbón.

industria Vidriera. Aunque esta rama es la mayor consumidora de energía de todo el sector de la zona metropolitana, ocupa el quinto lugar en emisiones tóxicas. Una sola Vidriera es responsable del 24 por ciento de las emisiones contaminantes de este sector. Vidriera Oriental — la más contaminante — más genera un millón 519 mil 520 kilogramos de hidrógeno de azufre, 133 mil 432 de óxido de nitrógeno, 110 mil 397 de P57 y 12 mil 318 de monóxido de carbono.

Características según aparece el Pacto Ecológico es el DDF.

La Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra), que agrupa a 18 mil empresas de la zona metropolitana de la ciudad de México, se unió ayer a la firma del Pacto Ecológico para modernizar sus procesos productivos.

En una ceremonia que duró alrededor de 10 minutos, el jefe del DDF, Manuel Camacho Solís, agradeció el apoyo de esta Cámara, de la que dijo: "En su fundación la Canacintra fue un organismo muy importante para el desarrollo económico del país y el fortalecimiento de la soberanía nacional; nos da mucho gusto que hoy y más a la modernización industrial se contacte con la fábrica limpia".

Aseguró que el próximo viernes tendrá lugar con la industria que produce los aparatos de verificación vehicular con el objeto de usar mejor los dispositivos electrónicos que se necesitan para este año.

Situación en Tlalapa

De las mil 200 empresas instaladas en municipio de Tlalapa únicamente cuentan con equipo anticontaminante; 2 sustituyeron al combustible a gas LP, otras 124 cuentan con el corto plazo de tecnología moderna para reducir sus emisiones tóxicas.

La convencional Ana Salazar informó que la primera general de la Asociación Industrial de este municipio, María del Carmen Gamboa, indicó lo anterior y añadió que del total de las empresas ubicadas en 400 son manufactureras. Le urge que estas cuenten ya con sus propios equipos.

Desconcentración de industrias contaminantes en Puebla

Clausura Sedue instalaciones de una empresa papelerera

La Jornada de Oriente, Puebla, Pw., 23 de marzo □ La delegación de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (Sedue) clausuró definitivamente las instalaciones de la Papelera Poblana, por considerarla antieconómica, contaminadora y peligrosa para los ciudadanos que viven cerca de ella.

Jorge Santos Azamar, delegado de la dependencia, informó que de esta manera se inicia un programa de desconcentración de empresas contaminadoras hacia las afueras de la ciudad, en donde deberán cumplir con las normas de control ambiental y sobre todo ubicarse en áreas especiales para la industria.

La Papelera Poblana tenía dos años intentando trasladarse a su nuevo domicilio, localizado en el municipio de Amozoc, al oeste de la ciudad; sin embargo, por problemas financieros de construcción y administrativos se mantuvo funcionando de forma parcial y con la constante presión de la Sedue y de los pobladores de las colonias vecinas, porque mensualmente arroja al medio ambiente 45 toneladas de bido de azúfre

y nitrógeno, sustancias altamente peligrosas para la salud humana.

A partir de hoy ya no podrán trabajar más en estas instalaciones que se encuentran en pleno corazón de la ciudad. El director general de la empresa, Gustavo Ruyro Tizado, informó que en 60 días más empezará a funcionar en su nuevo domicilio, donde se han invertido 16 mil millones de pesos para instalar sofisticados sistemas anticontaminantes y modernos procesadores de papel que permitan elevar su producción actual de 950 toneladas mensuales.

Rechazan en Querétaro a las lasfueras comunistas del DF
Alberto Espinosa, corresponsal, Querétaro, Qro. □ El gobernador Enrique Burgos García señaló, en relación con el pacto ecológico en la ciudad de México que contempla la salida de industrias contaminantes, que si bien Querétaro por su localización e infraestructura resulta "muy atractivo para reubicarlas, "no queremos en nos intereses que se actualice el problema de un lugar a otro".

Añadió que "Querétaro tiene interés en solidarizarse con los problemas de la capital y de todo el país, pero debemos observar todas las bases técnicas y de planeación, y seleccionar a aquellas industrias que realmente pueden venir a la entidad".

Subrayó que aun cuando la industria vendrá a generar fuentes de trabajo, de las que se requieren 17 mil cada año, se aplicará un criterio selectivo para aceptar el asentamiento de las que no contaminen, que incorporen todos los elementos técnicos y científicos y que no sean altamente consumidoras de agua, "para atemperar lo que es un lamentable ejemplo: lo ocurrido en el Distrito Federal".

Agregó que mucha gente considera atractivo el estado para asentarse, pero advirtió que éste no puede de pronto recibir esa afluencia de inmigrantes por no contar con la infraestructura ni tener tanta oferta ni posibilidades limitadas. "Debemos tomar muy en cuenta que Querétaro está en un punto complejo y difícil, y debemos cuidar que el crecimiento no nos desborde", concluyó.

Se presenta hoy el "más radical programa anticontaminante": DDF

No hay recursos para financiar la salida de 30 mil industrias, señala Canacindra

□ Se suman al PCA mil 170 empresas del área conurbada □ Exigirá el PAN auditar a organismos del ramo ecológico □ Instaló Camacho los Comités Delegacionales de Protección del Medio Ambiente □ Pide Muñoz Ledo la remoción del Regente □ Cárdenas, por descentralizar actividades del DDF □ Hoy no circula, un programa que ya perdió su efectividad inicial □ No se acompañó de alternativas reales de transporte: Fernando Tudela □ Promoverá el nuevo reglamento de autotransporte el uso de gas □ Cientos de fábricas clandestinas contaminan la ciudad, dice el biólogo Carlos Calderón

La reducción de actividades tiene un alto costo económico, afirma

No hay recursos para reubicar industrias: Canacindra

Patricia Muñoz Ríos □ El presidente de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacindra), Vicente Quiñérez Camacho, advirtió ayer que ante la emergencia ecológica no hay recursos para financiar la salida de cerca de 30 mil industrias ubicadas en el Distrito Federal y zona conurbada.

Dijo asimismo, que la reducción de la actividad industrial tiene un alto costo económico que "no se ha reflejado aún en las percepciones de los trabajadores, pero esta situación sólo podrá ser tolerada uno o dos meses, no más".

En conferencia de prensa explicó que las disposiciones ecológicas para las industrias, referentes a disminuir la actividad industrial entre un 25 y un 75 por ciento implica un alto costo económico, el cual no ha sido estimado aún y que puede ser soportado por las empresas sólo en el corto plazo.

"De momento, no se ha reflejado este costo en las percepciones de los trabajadores", sin embargo, se están pagando días completos aun que la jornada laboral lo sea", sostuvo y argumentó que esta situación implica un alto costo para las industrias, por lo cual no se puede mantener esta situación por un lapso prolongado.

El dirigente sostuvo que "uno o dos meses está bien, pero un lapso mayor será imposible, porque se está dejando de producir y por lo tanto de vender y de percibir ingresos, lo cual sí causará daño económico a cierto número de industrias".

Explicó que en esta ciudad y su área conurbada hay alrededor de 30 mil fábricas, de las cuales 19 mil están afiliadas a la Canacindra. "No obstante sería sumamente costoso financiar la salida de estas empresas del valle de México, pues para los inversionistas implicaría un gasto que

ni se puede ni se quiere afrontar, pues no hay financiamientos blandos que apoyen este tipo de operaciones".

De manera adicional señaló que "tempo ha condiciones propicias en materia de servicios y se adhiere de poca infraestructura; no hay carreteras, puentes ni servicios públicos suficientes, faltan viviendas y otras condiciones necesarias para dar cabida a las empresas que querrán salir de la ciudad".

En opinión del industrial, lo más importante es que el esfuerzo de descentralización lo lleve a cabo el sector público, pues lo que hizo el gobierno en el caso de la Refinería de Atlapatzaco fue un buen paso, pero insuficiente, además de que está obligado a continuar la tarea de mejorar la producción de combustibles y gasolinas.

Al hablar sobre las acciones concretas de la industria en el problema de la contaminación aseguró que este sector es el

causante de "sólo el 4 por ciento de la contaminación global del valle de México, pero de cualquier manera la industria se quiere preparar para disminuir ese porcentaje", y que entre 150 y 200 industrias han firmado un convenio con la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (Sedue), para reducir de inmediato sus actividades en caso de contingencia, sobre todo las productoras de químicos, las fundidoras y las del sector acerero.

Quiñérez Camacho advirtió que el país está llegando un gran volumen de importación de cierre de bienes de capital, la cual además de obstaculizar es en gran parte contaminadora.

Por otra parte, José Rentería Navarro, especialista de medio ambiente e recursos naturales del Banco Interamericano de Desarrollo reveló que este organismo está ayudando a la preparación de un proyecto contra la contaminación que va a beneficiar "enormemente" a la ciudad de México.

El proyecto —que se podría tener este mismo año— incluye financiamientos adicionales a presentas soluciones que no serán al corto plazo, explicó.

El Ramo Industrial Emite

Diario 14 mil Tons. de Tóxicos

Sólo 1.9% son Reciclados: Hermosillo Silva

'Hay Créditos del Chase Manhattan Para Operar una Procesadora en SLP'
MARGARITA BASARIZ,
corresponsal

Multas a Compañías por \$18 mil Millones en Tamaulipas: Sedes en Tamaulipas: Sedes
ENRIQUE PEDROZA,
corresponsal

Afectan Derrames de Hidrocarburos al río Jumapa: Velázquez D.
MIGUEL A. ABAGON,
corresponsal

SAN LUIS POTOSÍ, 10. de marzo.— Diariamente la industria nacional arroja al medio ambiente un promedio de 14 mil toneladas de desechos tóxicos por hectárea—siete millones de toneladas por año— de los cuales sólo 1.9 por ciento están debidamente controlados, afirmó hoy Javier Hermosillo Silva, uno de los dos inversionistas potosinos que pretenden instalar aquí una planta recicladora de esos residuos.

Dicha planta contará con financiamiento del

CIUDAD VICTORIA, Tamps., 10. de marzo.— El 7 de julio de 1991 a la fecha, la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología ha aplicado multas por 18 mil millones de pesos a industrias contaminantes en Tamaulipas, dijo hoy el delegado aquí de la dependencia, Abundio González.

De enero a la fecha, la Sedue sancionó a 26 empresas, algunas extranjeras, por derramar sustancias peligrosas en los tiraderos municipales

TOLOSITA, Oax., 10. de marzo.— Los habitantes de este poblado, perteneciente al municipio de Matías Romero, en el Istmo de Tehuantepec, se encuentran preocupados por la falta de mantenimiento de cuatro oleoductos de Petróleos Mexicanos que atraviesan el lugar, así como por los derrames de hidrocarburos que ya contaminaron el río Jumapa, dijo hoy el agente municipal de este lugar, Encarlo Velázquez Dolores.

Un gasoducto, un poll

Chase Manhattan Bank, del cual aporta 110 millones de pesos, indicó. **Capitales indiscutibles** el proceso de industrialización del país, porque ha elevado el bienestar nacional, "pero también ha traído un crecimiento deterioro ambiental". La calidad del aire va en franco deterioro, y el agua, por las descargas

industriales que van a dar a ríos, lagos y arroyos, cada vez se venenena más y su rehabilitación es incosteable, destacó.

Todo es consecuencia del descontrol de los desechos industriales, acumulados también en los traspatios de empresas, a cielo abierto, en todo el territorio, los cuales se filtran al subsuelo y afectan los mantos acuíferos y reservas hidroclógicas, señaló.

"Pero la cantidad de residuos tóxicos producidos es mucho mayor; hasta ahora sólo nos re-

ferimos a los peligrosos" explicó.

A diario, dijo, la industria minera extractiva y de fundición de metales no ferrosos arroja 300 mil toneladas residuos, de los cuales 30 por ciento son tóxicos y deben controlarse hasta convertirlos en inofensivos.

Igual porcentaje prevalece para las 70 mil 500 toneladas de residuos que a diario genera la industria química básica orgánica e inorgánica, apuntó.

Las empresas agroindustriales también producen por día 29 mil 500 toneladas de residuos, entre éstas las azucareras, cafetaleras, concentradoras de jugos, madereras y otras, agregó.

Por ello, anunció, se empleará una nueva tecnología en la proyectada recicladora de residuos tóxicos fabriles, que opera mediante un mecanismo llamado de extracción catalítica, no requiere agua ni chime-neas y tiene nulo impacto ambiental.

SIGUE EN LA PAGINA CUATRO

SIGUE EN LA PAGINA CUATRO

■ El transporte público genera 55% de ese volumen

Vehicular, 77% de las emisiones contaminantes del Valle de México

Víctor Ballinas □ En la zona metropolitana de la ciudad de México —cuya extensión es de 2 mil 300 kilómetros cuadrados, en los que habitan 18 millones de personas— se consume anualmente la quinta parte de la energía utilizada en el territorio nacional. Esa energía proviene mayoritariamente de la combustión de hidrocarburos, cuyo consumo diario se estima en 100 mil barriles de gasolina y 30 mil de diesel, que se usan en más de 2.8 millones de vehículos.

Los más de 30 mil establecimientos comerciales y de servicios y las plantas generadoras de energía —dos termoeléctricas— consumen en su operación 32 mil barriles diarios de combustible y gasóleo y 200 millones de pies cúbicos de gas natural.

Ecólogos, investigadores ambientales y funcionarios del gobierno capitalino subrayan que el deterioro del medio ambiente en la metrópoli es resultado de la interacción entre la densidad poblacional, las actividades socioeconómicas, el consumo irracional de energía y las condiciones geográficas y meteorológicas de la ciudad —se halla a más de 2 mil metros sobre el nivel del mar.

Su altitud y los equipos obsoletos de la industria y de los edificios propician que los procesos de combustión sean ineficientes y aporten una mayor cantidad de contaminantes de los que se generan si estuviera al nivel del mar.

En virtud de que el 99 por ciento de sus lagos y las tres cuartas partes de los bosques de la cuenca del Valle de México —aproximadamente 2 mil 500 kilómetros de bosques han desaparecido y el 70 por ciento de los suelos no urbanizados se encuentran erosionados— han sufrido un proceso acelerado de desecación y erosión, en la zona metropolitana se ha provocado un desequilibrio ecológico que se refleja en la inhabilitación de algunas regiones por las condiciones climatológicas.

La ruptura del equilibrio de los ecosistemas que integran la cuenca ha provocado cambios en las condiciones climatológicas, tales como una menor humedad y mayores variaciones de temperatura en las diferentes zonas del valle. Este deterioro se ha reflejado en un incremento de la temperatura promedio de 1.4 grados centígrados anuales; en la disminución del orden de cien milímetros en la precipitación media anual observada en los últimos 60 años, y en el abatimiento

del manto acuífero de 1 a 1.5 metros por año.

En lo que toca al parque vehicular, los más de 2.8 millones de vehículos particulares —que anualmente se incrementan en un 10 por ciento— y los 458 mil de transporte de pasajeros y carga, generan anualmente el 77 por ciento de los 4 millones 356 mil toneladas de emisiones contaminantes que se producen en el Valle de México.

El parque vehicular de transporte público genera el 55 por ciento del total de emisiones contaminantes del volumen generado por el sector transporte, que equivale a tres millones 342 mil toneladas.

El balance ambiental de la industria de la zona metropolitana del Valle de México revela que su consumo anual de energía asciende a mil 990 millones de litros de diesel; de combustible o gasóleo, mil 580 millones de litros, y mil 930 millones de metros cúbicos de gas.

De acuerdo con estadísticas de este balance en la zona metropolitana se consume el 51 por ciento de toda la energía requerida por el sector industrial nacional. Pormenorizada por ramas, la industria vidriera utiliza cinco millones de kilocalorías al año, que equivale a una quinta parte del total del sector industrial; le sigue la industria de celulosa y papel, con un consumo anual de 4.4 bi-

llones, y la industria química, con 4 millones.

Contaminación por sectores

La industria de celulosa y papel es la rama potencialmente más contaminante en la zona metropolitana. Papelera San Rafael produce por sí sola la tercera parte de la emisión de contaminantes que genera este sector. En el Valle de México se ubica el 59 por ciento de estas empresas, que utilizan al 55 por ciento de los emplendos de esta rama en el nivel nacional.

La cementera es la segunda rama industrial que produce mayores emisiones. Tan sólo Cementos Andhuac emite el 15 por ciento de la contaminación atmosférica potencial de toda la industria.

La industria textil obtiene el 50 por ciento de su energía del combustible —gasóleo— y genera el 9.6 por ciento de la contaminación industrial. Dos empresas provocan el 50 por ciento de la contaminación de este sector: San Antonio Coapa y Kimes. El 25 por ciento de las empresas textiles están emplazadas en el valle.

El tercer lugar en consumo de kilocalorías —cuatro billones— y el cuarto en emisión de contaminantes es la industria química. Las empresas responsables de más de la mitad del potencial de emisiones de este sector: Profer and Camble, Jabón La Corona, Química Henkel y Cryofinra.

La industria de alimentos y bebidas provoca el 6.7 por ciento de las emisiones contaminantes. La planta de Industrias Consuapo genera 900 toneladas al año de óxido de nitrógeno y provoca 20 por ciento de las emisiones potenciales de esta rama; el segundo lugar lo ocupa la Cervecería Modelo.

Limpiaré 3 mil 200 Kilómetros

Anuncia el Presidente Bush un Plan Ecológico Para la Frontera México-EU

LOS ANGELES, 25 de febrero.— El presidente George Bush anunció hoy un plan conjunto de Estados Unidos y México para limpiar la contaminación en ambos extremos de su frontera de 3 mil 200 kilómetros.

El plan prescribe los pasos que ambas naciones darán durante los tres próximos años en una batalla contra severos problemas sanitarios agravados por el otrora irrestriicto crecimiento industrial al sur de la frontera.

El Departamento de Protección Ambiental (DPA) de EU preparó el plan con la ayuda de su contraparte mexicana, la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología, que aumentó a 200 el número de inspectores ambientales para la frontera.

William K. Reilly, administrador del DPA, dijo que las dos instituciones se proponían invertir aproximadamente 230 millones de dólares para construir instalaciones de tratamiento de aguas durante el próximo año.

Bush y el presidente Carlos Salinas de Gortari acordaron en noviembre de 1990 acelerar la protección ambiental como parte de sus gestiones para establecer un acuerdo de libre comercio norteamericano con Canadá.

Las autoridades estadounidenses dijeron que el plan ambiental será puesto en marcha aunque el pacto de libre comercio no sea aprobado.

Tanto Reilly como la representante comercial estadounidense Carla Hills se trasladaron aquí con Bush para anunciar el plan. (Agencias)

EL FINANCIERO 43

Prevén que Empresas de EU Acapararán el Mercado Canalizará Nafin en 92, más de 200 mil mdp en la Instalación de Equipos Anticontaminantes

Javier Rodríguez Gómez

Para este año, Nafin tiene a disposición de las empresas nacionales más de 200 mil millones de pesos para financiar la instalación de equipos anticontaminantes, cifra muy superior a los 78 mil millones canalizados para el mismo fin en 1991, dijo Luis Llanos, gerente de promoción y proyectos de esa dependencia.

Participante en un seminario organizado por la Border Trade Alliance, en el que se explicitó la preocupación de los empresarios estadounidenses por el medio ambiente y su deterioro en nuestro país, el representante de Nacional Financiera se ocupó de mitigar el escozor que causa a los vecinos del norte, la terrible contaminación ambiental que aquí sufrimos.

En posterior entrevista con periodistas, Llanos señaló que en México hay un gran mercado para industrias fabricantes de equipos anticontaminantes, pues mientras aquí sólo hay 30 empresas dedicadas a ese objetivo, en EU hay más de 6 mil, por lo que si no hay un aumento importante en esta clase de empresas, las estadounidenses acapararán el mercado nacional.

Símbolo de los tiempos, llegó el mo-

mento en que ocuparse industrialmente de la basura, sobre todo la más tóxica y peligrosa, da ocasión para hacer buenos negocios, con tan sólo tener la visión empresarial e invertir lo necesario.

No se Desean Productos Antipolución Experimentales, Sino los ya Probados

Frente a esta situación, Nafin ha recibido solicitudes de crédito de empresas que quieren dedicarse a esta finalidad, pero se trata de compañías estadounidenses, lo que significa que los mexicanos no han cobrado conciencia de que en este ramo se ha abierto una interesante posibilidad de trabajo.

Los recursos que Nafin destina para financiar la adquisición de equipos anticontaminantes ha sido creciente y en el futuro irá en ascenso, por lo que es importante que haya empresarios que dediquen su esfuerzo a producir esa clase de componentes, señaló.

Sin embargo, puntualizó que no se desean empresas que busquen producir equi-

pos anticontaminantes experimentales, pues ya hay tecnología probada en otras naciones.

Dijo que las inversiones en este tipo de equipos no necesariamente repercuten en una elevación de costos de producción, pues hay casos donde esas inversiones han redundado en baja de costos por la mejora en las técnicas productivas, aseguró Llanos.

Urgió a que los empresarios nacionales cobren conciencia de la necesidad de invertir para limpiar sus procesos productivos, pues la Sedue está decidida a hacer cumplir la ley correspondiente, lo que implica multas y clausuras para las empresas contaminantes.

Aunque Nafin estima que la demanda de créditos para este fin crecerá en este año en alrededor de 280 por ciento sobre la cifra otorgada el año pasado, el funcionario señaló que la dependencia está en disposición de otorgar todo el financiamiento que se requiera, pues cuenta con un presupuesto global para 1992, por 19 billones de pesos.

■ Hoy se da a conocer en Los Angeles y Tijuana

Permitirá el PIAF clausurar maquiladoras contaminantes

Evangelina Hernández □ El Plan Integral Ambiental Fronterizo (PIAF) 1992-1994 para la preservación de los recursos naturales en la región —que hoy será dado a conocer simultáneamente en Los Angeles y Tijuana— permitirá la clausura de las industrias maquiladoras instaladas en suelo mexicano que contaminen excesivamente; establece la creación de un Fondo de Contingencias para la Frontera Norte y de programas de monitoreo "de descargas y emisión" para todas las fuentes de contaminación "significativas", y prevé, asimismo, la construcción de más de 13 plantas de tratamiento para aguas negras.

Para ello, los gobiernos de México y de Estados Unidos desearán recursos del orden de los 460 y 241 millones de dólares, respectivamente.

Este monto se destinará principalmente a cuatro grandes rubros que tanto la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (Sedue) como la Agencia de Protección Ambiental de Estados Unidos (EPA) han considerado como "prioritarios": calidad del aire y del agua, manejo de los residuos tóxicos peligrosos y planes de contingencia frente a accidentes químicos.

En estos puntos se prevé el cierre de todas aquellas industrias maquiladoras que contaminen excesivamente, que causen perjuicios a la salud de la población o que no cumplan con el requisito de regresar sus desechos. Para ello, la Sedue aumentará en 200 el número de inspectores que vigilarán la operación de las mil 700 empresas extranjeras instaladas en los seis estados fronterizos mexicanos. Asimismo, con el PIAF se pretende detectar manantiales o fuentes de agua potable que están contaminados o en riesgo,

crear un Fondo de Contingencias Ambientales para la Frontera Norte, instalar redes de cómputo y bancos de datos, adquirir terrenos para la creación de reservas territoriales y el financiamiento medio-estadunidense de plantas de tratamiento de aguas residuales, la principal en el condado de San Diego, que manejará aproximadamente la mitad de las cargas de aguas negras de Tijuana para el año 2010.

La primera fase del PIAF, que comenzó a aplicarse en enero del presente año, la constituye un programa de "obras prioritarias" que tendrán que terminarse en 100 días.

Entre los trabajos de equipamiento básico —que tendrán un costo de 50 mil millones— están el desdoble del sistema de drenaje de las principales ciudades fronterizas, el reforzamiento de la margen del río Bravo, tareas de bacheo y repavimentación, rehabilitación del alumbrado público, trabajos de señalización y mantenimiento de semáforos, y una "intensa campaña" de recolección de desechos.

El PIAF, cuyo borrador fue enriquecido con las ocho consultas públicas que organizó la Sedue en las principales ciudades de la frontera, será revisado periódicamente. La primera reunión de este tipo está prevista para junio próximo en Santa Fé, Nuevo México.

El área fronteriza que deberá ser cubierta por el PIAF debe ser de cien kilómetros en cada lado del límite internacional y los programas del mismo se dirigirán principalmente a las nueve ciudades "gemelas" más importantes: San Diego-Tijuana, Calexico-Mexicali, Yuma-San Luis Río Colorado, Nogales-Nogales, El Paso-Ciudad Juárez, Eagle Pass-Piedras Negras, Laredo-Nuevo La-

redo, McAllen-Reynosa y Bronsville-Mattamoros.

México y Estados Unidos reconocen —dice la presentación del PIAF— que ciertas actividades, acciones o proyectos dentro de su respectiva jurisdicción en la región fronteriza "pueden potencialmente causar contaminación transfronteriza". Por lo tanto, la Sedue y la EPA han establecido las siguientes prioridades:

1. Controlar las descargas industriales y municipales a las aguas superficiales para prevenir-reducir la contaminación de las aguas superficiales y subterráneas.

2. Monitoreo—seguimiento del movimiento y disposición de residuos peligrosos y asegurar su disposición adecuada y evitar la contaminación de las aguas superficiales y del subsuelo.

3. Prevenir la contaminación del aire que excede las normas ambientales mediante el control de las emisiones de fuentes fijas, de áreas y fuentes móviles.

4. Desarrollar planes de respuesta de contingencia y emergencia para emergencias por materiales peligrosos.

En el PIAF, la Sedue y la EPA hacen un diagnóstico de los problemas de estos rubros, pero destaca el que se refiere a los materiales peligrosos y residuos sólidos peligrosos, porque se indica que la "gravedad del problema" se desconoce.

"El manejo de los residuos peligrosos tanto en México como en Estados Unidos es preocupante para ambos países debido al potencial de contaminación transfronteriza y los impactos potenciales sobre el ambiente y la salud pública. La gravedad del problema se desconoce. Tampoco ha sido determinado el volumen de los residuos generados y cómo son dispuestos".

Se calcula que aproximadamente 400 instalaciones en las zonas fronterizas de Texas, Nuevo México, Arizona y California, son generadoras de residuos peligrosos.

Se espera que simultáneamente a la presentación del PIAF por parte de las autoridades estadounidenses, la oficina de Comercio de a conocer los resultados de un estudio sobre los efectos que el Tratado de Libre Comercio podría tener en el ambiente.

VIII. CONCLUSIONES.

VIII.1. MEXICO.

La actual política económica, esta enfocándose a determinar las bases que permitan a México adentrarse en el nuevo orden mundial. Las características que presenta la industria mexicana dificultan el acceso a dicho entorno, por lo que será necesario modificarlas, lo cual se presenta difícil en el corto plazo, sin embargo esto es necesario, ya que los efectos negativos serían aún peor de los que se ocasionaran si no entrásemos al contexto globalizador.

En general el nivel de competitividad de la industria mexicana es bajo. Las políticas proteccionistas que se dieron en los últimos sexenios, propiciaron un estancamiento en la calidad de los productos, así como en la inversión para la modernización de la planta productiva. Los efectos del endeudamiento excesivo, basados en falsas expectativas y que dieron lugar a la crisis de la década pasada, aún son difíciles de evaluar. La restricción de la balanza de pagos dificultó el ajuste fiscal y el control de la inflación, anulando las posibilidades de crecimiento de un aparato productivo, que resultaba dependiente en insumos y tecnología del extranjero; y sólo abastecía el mercado nacional con grandes dificultades. Las políticas de desarrollo industrial "fuera de la realidad", la corrupción gubernamental y sindical, fueron factores importantes que desalentaron las expectativas de inversión.

Por lo anterior, la industria mexicana ante la competencia internacional presenta desventajas, tales como: tecnologías e instalaciones obsoletas, baja calidad en materias primas y por lo tanto en el producto terminado; la ausencia de integración en las cadenas productivas; la falta de infraestructura, etc.

El panorama en primera instancia parece pesimista, sin embargo, México esta cambiando rápidamente, y tenemos ejemplos muy claros de sectores industriales que han logrado sobresalir a nivel internacional.

Dentro de la industria mexicana se observan claramente dos grandes grupos; las empresas trasnacionales, que cuentan con los mayores avances tecnológicos y con el apoyo financiero de sus filiales; y las empresas de origen nacional, que son las que mayores cambios tendrán que realizar para afrontar la integración económica. El 85% de la planta productiva mexicana es microempresa, la cual tendrá buenas expectativas si cuentan con apoyos crediticios, fiscales y mercadológicos, principalmente.

Es por lo anterior que se propone, la idea de complementar las economías, a través de un bloque comercial. Descapitalizado por la crisis, México necesita de inversión y tecnología para un mejor aprovechamiento de sus recursos y que reactiven su economía, así como crear mayores fuentes de trabajo, para absorber su fuerza laboral, caracterizada por su baja remuneración. Esto último es importante, debido a que EE.UU. cuentan con tecnología y capital, pero requieren

abatir costos de producción para competir a nivel mundial.

Las acciones y ajustes de la política económica del gobierno mexicano consolidan el marco necesario para una integración económica, sustentada en los programas y, las políticas fiscales y monetarias de inversión extranjera, así como las de apertura comercial, de reprivatización, y de estabilidad económica y social.

Las ventajas que presenta México para los otros dos países, ante la integración económica, a corto plazo se concentran en la disminución de costos principalmente; sin embargo, para nuestro país, a largo plazo, significará ganar competitividad a nivel mundial, en las ramas industriales que aún no lo es, dándose este fenómeno paralelamente en los otros dos países. Sin embargo, en el libre comercio los sectores en los que se especializará cada país los establece el mercado. Sin olvidar que todo esto implica una profunda reestructuración en todas las áreas administrativas y productivas.

De esta forma, el TLC debe ser el instrumento ordenador de la transición hacia la integración productiva y comercial de Norteamérica, reconociendo los diferentes tamaños y estructuras de las economías, los factores productivos y niveles de desarrollo; la capacidad de respuesta de los distintos sectores, los diferentes marcos legales, y sobre todo fortalecer la región respecto al resto del mundo.

La economía mexicana depende en gran medida de EE.UU., ya que el 65%

del intercambio comercial con el extranjero es con dicho país. Las áreas donde mayor influencia tiene EE.UU. en la economía mexicana son las tasas de interés, las exportaciones no petroleras y los flujos de capital por inversiones directas e inversiones financieras.

Las ganancias de competitividad permitirán a México reducir los efectos negativos de las desventajas de la paridad cambiaria, resultado de la disparidad existente entre las inflaciones de México y EE.UU., motivo por el que se incentivan las importaciones y se desalientan las exportaciones, lo cual pone en peligro la estabilidad de la balanza comercial y la economía nacional.

Nuestro país deberá incursionar en el mercado mundial con una nueva cultura empresarial, que propicie una industria altamente competitiva. Sin embargo, para que México penetre en los mercados mundiales, deberá de luchar para que se eliminen las barreras proteccionistas, sobre todo las no arancelarias, ya que lo ponen en desventaja por su política "de puertas abiertas". Se pone a prueba entonces la capacidad de negociación de los mexicanos ante el TLC y organismos internacionales, para hacer de las relaciones comerciales, las más justas y equitativas.

Es muy importante establecer que con ó sin el TLC, México debe contar con su propia estrategia de desarrollo, y en función de ésta, avanzar hacia las condiciones propicias para alcanzar en cierto momento, la asociación formal en materia de comercio e inversión con EE.UU. y Canadá, al tiempo de ser capaz de responder a tratos de esa índole con

otras regiones del mundo. En caso de no hacerlo, aumentará la vulnerabilidad del país, por dar paso a espejismos que como en casos históricos dieron resultados desastrosos a la nación.

Podemos ver claramente la situación de desventaja de la industria mexicana ante el TLC. Pero también se han detectado opciones para poder competir en este nuevo entorno. Sin embargo, no hay que olvidar que la aplicación metódica de las mismas, no conllevan a una mejora sustancial, sino que deben encontrarse las fórmulas factibles de acuerdo a nuestras propias características y al medio que nos rodea.

VIII.2. ESTADOS UNIDOS.

Si se enfoca la atención a los sectores estratégicos de la economía en los que se llevarán a cabo las guerras económicas futuras, se observa que EE.UU. esta en dificultades, y por eso ha tenido que hacer concesiones, firmar acuerdos ó irremediamente perder mercados. EE.UU. ya no tiene el poder económico y tecnológico mundial que tuvo hace algunas décadas.

La mayoría de los sectores que son prósperos aún, han llegado a tal posición no porque los gobiernos precedentes se lo hayan propuesto, sino que fue por el apoyo que indirectamente se dio a través del desarrollo del poderío militar, el cual sigue siendo abrumador; un dato que lo ratifica es que la industria que se beneficia de las políticas militares emplea a más de la mitad del total de la fuerza de trabajo de EE.UU.

El gasto tanto público como privado en investigación y desarrollo han caído por primera vez desde los años setenta, mientras que los competidores más importantes continúan incrementando dicho gasto. Además de esto se tiene un estancamiento productivo originado por los frágiles niveles de inversión en la modernización.

Lo anterior dio como resultado un proceso que inicia desde la década pasada, la pérdida de competitividad; y con la cada vez mayor presencia

extranjera en dicho país, cristalizó en la creciente participación de los mismos en las ventas y en el deterioro de las empresas de ese país.

Muchos grupos industriales extranjeros han hecho oleadas de compras, fusiones o alianzas con empresas de EE.UU., con el fin de penetrar al mercado, por lo que el peso que tienen éstos en la economía se vuelve cada vez más importante.

El crecimiento de la productividad fue de sólo un 1% anual en los últimos 10 años, que no es significativo en comparación con otras potencias. Un factor clave para este desenvolvimiento fue la actuación de los sindicatos, los cuales han obstaculizado acciones para elevar la productividad, y han distorsionado la relación obrero-patronal. Este motivo, que muchos de los puestos que no requerían de personal calificado y que eran bien remunerados, fueran automatizados, o bien las empresas se fueran al extranjero.

El cambio que esta experimentando la industria de EE.UU. es pasar de una industria tecnológica militar a una civil. Pero el mayor reto, es transformar ideas científicas en productos, donde el costo, calidad, velocidad en el desarrollo y ciclo del producto son los parámetros que ameritan mayor énfasis, tomando en cuenta que las normas de protección a la salud, al medio ambiente, y de ahorro de energía marcarán las directrices para el desarrollo tecnológico en todo el mundo.

Las consecuencias están a la vista, el consumidor a dado la espalda a

productos nacionales, y busca mejores opciones en los productos extranjeros. Ahora EE.UU. esta invadido de productos importados y su déficit comercial con el exterior ha llegado a niveles inusitados, principalmente con su mayor socio comercial y más importante competidor, Japón.

Sin embargo, para proteger a su industria, EE.UU. se ha convertido en el país más proteccionista del mundo, ya que va más allá del proteccionismo común, es decir, va hacia la estructura de las leyes, costumbres y tradiciones, además de medidas extraordinarias, que hacen una economía virtualmente impenetrable. Pero se proclama un país "de puertas abiertas" y reclama a sus socios comerciales no ser recíprocos con él.

La pérdida de mercados se ve resumida en lo siguiente: desde la segunda guerra mundial hasta 1985, EE.UU. fue líder exportador mundial, pero de 1986 a 1988 perdió dicho puesto, pasando a ser Alemania respectivamente. En 1989 EE.UU. recupera su posición, pero sin la garantía de que pueda mantenerla por varios años.

Como una estrategia para reactivar su economía y aumentar su competitividad, EE.UU. negocia la creación del bloque comercial de Norteamérica. Las conveniencias del mismo acorto plazo son principalmente en la disminución de costos y un mayor flujo en sus exportaciones. A largo plazo, el efecto será lograr mayor competitividad internacional. Para esto se hace necesaria una profunda

transformación en las estructuras productivas y organizacionales. La clave de todo será la complementariedad de las economías involucradas, que como una sola unidad enfrentarán el nuevo entorno económico internacional.

Los años de exiguo crecimiento en la productividad industrial y los bajos niveles de inversión para la modernización, investigación y desarrollo de tecnología, tienen en la actualidad a EE.UU. en serios problemas económicos. No hay duda que la integración comercial de Norteamérica beneficiará a la economía de EE.UU. Sin embargo, es necesario buscar una política que identifique y apoye a los sectores industriales con ventajas naturales, y que pueden lograr una dominación mundial (industria alimenticia, medicina, aeroespacial y química principalmente) complementándose con las economías mexicana y canadiense. EE.UU. cuenta con los recursos económicos y tecnológicos, Canadá y México poseen los recursos humanos y naturales a menor costo, por lo tanto, la integración de estos factores dará a Norteamérica la capacidad de afrontar los nuevos retos de la economía mundial.

VIII.3. CANADA.

En la década pasada, Canadá intentó responder a la realidad de una economía en repliegue frente a la competencia internacional, con base en la configuración de bloques económicos regionales. Este fenómeno implicó una reorientación de sus actividades económicas, sin embargo, la adaptación de la industria a dicho contexto a dejado mucho que desear, hecho que le hace necesario reflexionar sobre sus estrategias de acceso a dicho entorno.

La recesión en la economía canadiense fue resultado de su gran dependencia del exterior. Durante 1986, se redujeron los precios internacionales del petróleo y de las materias primas, lo que le afectó profundamente, ya que este país posee una balanza comercial en la que el petróleo, el gas, la electricidad, la madera y el carbón tienen enorme peso económico.

Más tarde se tomó conciencia de esta vulnerabilidad de la industria enfocándose a otros sectores. El sector de servicios y manufacturero inició un proceso de revitalización a partir de 1982. Las empresas canadienses se vieron obligadas a reducir sus costos, mejorar su producción y orientarla a bienes de alto valor agregado.

Empiezan a surgir en Canadá dos bloques industriales con grandes diferencias. El primero se compone de las industrias transnacionales,

las cuales mantienen el nivel de competitividad internacional y poseen amplios recursos financieros y técnicos. El segundo grupo se compone de las empresas de origen canadiense, las cuales se quedaron rezagadas. Sus tecnologías son obsoletas, y sus productos son de bajo valor agregado.

Las exportaciones se dirigen en su mayoría a EE.UU., por lo que su economía esta íntimamente ligada a la de dicho país. A pesar de su acuerdo comercial, Canadá ha sido víctima también del proteccionismo de EE.UU., por lo que en general, dicho acuerdo no le ha dado los resultados que esperaba.

La recesión canadiense ha revelado la fragilidad del modelo canadiense y la inadaptabilidad al nuevo escenario político. Surge entonces el TLC como una opción para renegociar su acuerdo con EE.UU. y para tener acceso a un mercado integrado que le permitirá especializarse en ciertos sectores, aprovechar economías de escala y a reducir su extrema dependencia económica con EE.UU.

Tanto Canadá como México, presentan un buen número de rasgos coincidentes en su industria y en su economía. Sin embargo, debido a la mayor ventaja que presenta México, en lo referente a los costos de mano de obra, Canadá tendrá que buscar nuevas formas para atraer la inversión extranjera.

Canadá, México y EE.UU. han tenido como uno de sus objetivos al

negociar el TLC, la creación de un ámbito común básicamente de carácter económico con el cual hacer posible la recuperación de su competitividad internacional y por ende de su debilitada posición frente a la disputa por la hegemonía económica mundial.

La industria canadiense tendrá que apresurar su transición hacia una industria más competitiva. Pero no debe olvidar, que necesariamente cada país se tendrá que especializar en los sectores en los que sean más fuertes. Tanto México como Canadá son ejemplos, del hecho de que, ni las riquezas naturales ni la industrialización por sí solas pueden dar a un país la prosperidad económica.

Bibliografía.

Periódicos consultados del 20 de enero al 24 de abril de 1992:

Excélsior.

El Financiero.

El Economista.

El Universal.

La Jornada.

Revistas y publicaciones:

El Mercado de Valores, año LI, No. 24, 15 de diciembre de 1991; y año LII, No. 3, 15 de febrero de 1992.

Fortune, vol. 125, No. 1, 13 de enero de 1992.

Newsweek, vol. CXIX, No. 1, 6 de enero de 1992.

Comercio Exterior, vol. 41, No. 9, septiembre de 1991; y vol. 42, No. 1, enero de 1992.

Avance de Información Económica de la Industria Maquiladora de Exportación, INEGI, diciembre de 1991.

Macroanálisis Económico, CANACINTRA, 1991.

Monografía de la Industria de Manufacturas Eléctricas, CANAME, 1991.

Expansión, año XXIV, vol. XXIV, No. 585, 4 de marzo de 1992.

Anuario 1991 de PEMEX.

U.S. Industrial Outlook 1992. U.S. Department of Commerce, Washington, D.C.

Industry Profile 90-91. Ministry of Industry, Science and Technology; and Ministry for International Trade Canada.

La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Coedición UNAM-Siglo XXI, México 1992.

Suplemento Especial, Excelencia del ganado canadiense. Embajada de Canadá 1991.

Entrevista a Carlos Gutiérrez Camarena, Subdirector de CANACEM.