

39  
2ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

El Acuerdo Trilateral  
Estados Unidos - Canada y  
México y su Entorno  
Económico

T E S I S  
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE  
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES  
P R E S E N T A  
IMELDA DEL SOCORRO ROBLES SOLIS



México. D. F.

1992

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.

## I N D I C E

### PROLOGO

### INTRODUCCION

#### 1. GENERALIDADES

- 1.1 Antecedentes.
- 1.2 Visión Panorámica del Acuerdo de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.
  - 1.2.1 Panorama del Acuerdo de Libre Comercio en México.
  - 1.2.2 Panorama del Acuerdo de Libre Comercio en Estados Unidos.
  - 1.2.3 Panorama del Acuerdo de Libre Comercio en Canadá.

#### 2. EL SECTOR EMPRESARIAL FRENTE AL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO

- 2.1 Repercusiones sobre la distribución de ingreso.
- 2.2 La mano de obra en relación al Acuerdo Trilateral.
- 2.3 La inversión extranjera y el Acuerdo de Libre Comercio.
- 2.4 Las diversas fuentes de origen de la Industria en relación al Acuerdo de Libre Comercio.
- 2.5 La gestión gubernamental en el marco de la competencia internacional.

#### 3. ESTRATEGIA Y PERSPECTIVA EMPRESARIAL

- 3.1 Ambiente estratégico de la empresa.
- 3.2 Perspectivas económicas a mediano y largo plazo (1992-2000).
- 3.3 Condiciones necesarias para la estabilización del sector externo.
- 3.4 Incubadoras de empresas de los años contemporáneos.

**4. LOS ARANCELES Y SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS  
EN EL MARCO DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO**

4.1 Los aranceles en México, Estados Unidos y Canadá.

4.2 Las barreras arancelarias de Estados Unidos y Canadá.

4.3 El Sistema Generalizado de Preferencias.

4.3.1.El Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos.

4.3.2.La Tarifa Preferencial de Canadá.

**CONCLUSIONES**

**BIBLIOGRAFIA**

## P R O L O G O

Hace más de 15 años que egresé de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM, y a los 41 años de fundada es triste constatar, según cifras expresadas por Excélsior en "IDEAS" del 12 de julio de 1991, que de 5,900 estudiantes que ingresan cada año sólo se titulan unos 220 en promedio anual. Si nuestras autoridades universitarias realmente estuvieran preocupadas en aumentar la eficiencia, competitividad y calidad de nuestra ALMA MATER, ya hubieran auspiciado un cambio en los planes de estudio e implementado diversas opciones de titulación como las que se dan en las ENEPs; en las instituciones privadas, o para no ir tan lejos, como en el Instituto Politécnico Nacional y toda la Red de Institutos Tecnológicos, de la S.E.P. que cuentan con 10 opciones de titulación (por experiencia profesional, cursos, promedio, estudios de maestría, etc...).

Actualmente, tengo 15 años de experiencia profesional en diversas áreas. En el área académica empecé de ayudante de profesor en mi amada Facultad, a lado del Lic. René Avilés Fabila, del Dr. Guillermo Teutli Otero y del Lic. Elías Pérez Aguilar, siempre traté de transmitir los conocimientos adquiridos por medio de mis maestros durante la carrera: Ricardo Méndez Silva, Emilio Cárdenas Elourduy,

Rosa Ma. Piñón, Manuel Barquín Alvarez, Atlántida Cool, Alfredo Córdova Kuthy, Modesto Seara Vázquez, Jacobo Casillas, David Maciel, Silvia Millán Echegaray, Sergio Guerrero Verdejo, Aída Cervantes, Antonio González de León, Edmundo Hernández Vela, Rosario Green, Irene Zea, Leopoldo González Aguayo, Manuel Márquez y Fuentes, Hilda Aburto Muñoz, Jorge Basurto, Octavio Rodríguez Araujo, y muchos más a quien expreso mi cariño y reconocimiento, pero a uno en especial mi recuerdo eterno, al padre de mi hija Stephanie, Lorenzo Esteban Garzón Ramírez (+).

En el Centro de Relaciones Internacionales hice mi servicio social compartiendo con magníficos compañeros: Lucía Irene Ruiz Sánchez, Ileana Cid Capetillo, Mary Márquez Victor Batta, Rosendo Casasola, Gustavo, Goyita, Ma. de Lourdes Sierra, Jaime Isla, Roberto Peña, Pedro González Olvera, Alfredo Romero Castilla, Olga Velázquez, José Cabra Ybarra, Héctor Cuadra, Jesús Contreras, Ma. Luisa Cabrera, Liborio Villalobos y José Eusebio Salgado y Salgado. De ahí se me dio la oportunidad de integrarme a la Secretaría de Educación Pública, por recomendación de la Profra. Graciela Arroyo Pichardo, ingresando a la Dirección General de Relaciones Internacionales donde colaboré en la Comisión Nacional de los Estados Unidos Mexicanos para la UNESCO y ejercí como Jefe del Departamento de Cooperación Técnica Internacional durante 7 años (1978-1985) aprendiendo de gente como el Quim. Manuel Madrazo Garamendi (+), el Lic.

Carlos Arriola Woog, el Lic. Juan Antonio Mateos C. y mi gran amigo Victor Sologaistoa Bernad. Con orgullo pude constatar en mi propia experiencia que la carrera de Relaciones Internacionales no es de ilusiones sino de realidades como lo fue haber participado en seminarios y cursos de UNESCO y de la O.N.U. en diversas partes del mundo.

Al leer un libro titulado "Tesis en 30 días" de la Lic. Guillermina Baena y Sergio Montero, comprendí que yo era un "Pipila" cargaba en la espalda 15 años de insatisfacción profesional, viéndome superada por personas con menor experiencia profesional pero con título, de quién sabe que ALMA MATER. Título profesional tan necesario y fundamental en nuestro sistema, y que a los alumnos no reprobados, sino con excelentes promedios y trayectoria se los había negado la F.C.P. y S. Pero excusas y pretextos había muchos, no existía otra alternativa sino elaborar la tesis, la cual no se hubiera podido terminar sin la ayuda, supervisión y constancia de compañeros y amigos como Mary Márquez y Gloria Tello y la revisión y comentarios de mis sinodales, Consuelo Dávila, Rosa Isabel Gaytán, Graciela García Sepúlveda, Ileana Cid Capetillo y Pedro González Olvera, sin los constantes reproches de mi querido padre Heriberto Robles Torres y demás familiares, con la fe y confianza de mi madre querida C.P. Imelda Solís de Robles, frente la incredulidad de mis hermanos Heriberto, Martha,

Maru y Cristy, sobre todo ante la esperanza de mejores percepciones económicas para construir el futuro de mis pequeños hijos, quienes me motivaron con su existencia: Martha Stephanie (9 años) Pedro Alfonso (5 años) y Alfonso Héctor Cornejo Robles (3 años). Para mi compañero de esta nueva vida Alfonso Cornejo Valadez, mi agradecimiento por su paciencia y apoyo. Para ti Maria Elena Cornejo del Angel como una muestra de que en la vida se tiene que luchar constantemente para llegar a ser alguien.



## I N T R O D U C C I O N

En la economía capitalista mundial ocurren transformaciones de consecuencias profundas que se proyectan en las relaciones internacionales y en los sistemas nacionales. No son situaciones de coyuntura, sino alteraciones estructurales que redefinen desde su base patrones fundamentales del desarrollo capitalista. De ahí el carácter de la crisis reciente, la amplitud de sus expresiones, la persistencia de sus efectos y las incertidumbres sobre la recuperación, así como su proyección hacia el futuro.

No sólo se han transformado las estructuras económicas, igualmente ha pasado con las estructuras sociales, los sistemas políticos, los valores ideológicos, las construcciones institucionales tanto nacionales como internacionales y los conceptos que se derivan de la teoría económica.

En lo esencial, después de las crisis se condiciona un nuevo patrón de acumulación capitalista dentro del nivel internacional y nacional. La tendencia descendente de la tasa de ganancia ha terminado por llevar a su agotamiento un esquema de acumulación que caracterizó una larga etapa de

desenvolvimiento del capitalismo mundial, y en cuyo curso llegó a dar la imagen de una supuesta capacidad para sostener indefinidamente la expansión rápida y persistente que exhibió durante mas de dos decenios de desarrollo de posguerra.

El nuevo esquema de acumulación esta marcado por un acelerado proceso de internacionalización del capital, del que se hacen cargo las grandes empresas transnacionales, dándose un "redespliegue" industrial, que configura nuevos esquemas de división internacional del trabajo para el aprovechamiento de la mano de obra "barata" de los países subdesarrollados.

A dicho esquema se le ha denominado como un modelo neoliberal, el cual trata de implementar las ideas clásicas económicas de Adam Smith y David Ricardo de las tan conocidas ventajas comparativas recordando las mejores épocas comerciales de laissez-faire/laissez-passer. Esto ha llevado, a que los países industrializados busquen socios en sus regiones de influencia, con el fin de consolidar su presencia en los mercados Internacionales.

Ante esto, "La América para los Americanos" no podía estar ajena al proceso de Globalización Económica, que ya se estaba consolidando a partir de los años 70's y 80's en la Cuenca del Pacífico y en Europa. La crisis económica en

Estados Unidos de América, que lo ha convertido en un país deudor con una balanza comercial desfavorable, hizo que acelerara su política comercial proteccionista modificándola a favor de la integración económica con sus vecinos del Norte y del Sur.

Ante esta perspectiva, México no ha desaprovechado la oportunidad de negociar con Estados Unidos y Canadá un Acuerdo de Libre Comercio en América del Norte, ya que, la aplicación de este propiciará una variedad y amplitud de los intercambios que se irán realizando en todos los sectores productivos entre los tres países. Una vez que el Acuerdo de Libre Comercio se ha firmado y ratificado por los Senados respectivos, establecerá un conjunto de reglas claras y estables por más de 10 años, que irá eliminando las barreras existentes y que incluirá mecanismos sencillos y expeditos para solucionar las diferencias.

Teniendo en cuenta la importancia de las unidades económicas empresariales en la aplicación y éxito del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y nuestro país nos decidimos elaborar una breve investigación sobre el tema, con la finalidad de hacer un análisis de los puntos de controversia o problemática general que debe afrontar la rama empresarial en algunos de los sectores negociadores en el Acuerdo Trilateral de Comercio.

Para tal efecto la presente investigación se dividió en cuatro capítulos que tratan de abordar esta problemática. En el primer capítulo se presenta un panorama general para de ahí dar una visión panorámica del Acuerdo de Libre Comercio en cada uno de los países negociadores.

En el segundo capítulo se analiza la participación del sector empresarial frente al Acuerdo de Libre Comercio, teniendo en cuenta las repercusiones de este último sobre la distribución del ingreso, la mano de obra, la inversión extranjera, las diversas fuente de origen de la industria, así como la gestión gubernamental en el marco de la competencia internacional.

El capítulo tercero da a conocer la estrategia y perspectiva empresarial frente a la negociación del Acuerdo de Libre Comercio, para lo cual se desglosa el ambiente estratégico de la empresa y se dan a conocer las perspectivas económicas a mediano y largo plazo (1992-2000), que coadyuvaran a crear las condiciones necesarias para la estabilización del sector externo de la economía.

Por último, en el capítulo cuarto se desarrolla una semblanza de los Aranceles y del Sistema Generalizado de Preferencias en el marco del Acuerdo de Libre Comercio, haciendo énfasis en la importancia que estos instrumentos tendrán en la aplicación de dicho Acuerdo.

## 1. GENERALIDADES

### 1.1 Antecedentes

La dinámica de la economía mexicana en los últimos años, ha estado sustentada en gran medida en el sector industrial. La expansión y reducción de la industria condicionan la aceleración y freno del crecimiento económico del país.

En el período de la segunda guerra mundial, se dieron un conjunto de circunstancias favorables (entre otras, la escasa oferta internacional de bienes manufacturados) que permitieron que México transitara por su proceso de sustitución de importaciones hacia la producción de bienes de consumo durable.

En el interior, entre los factores que cedieron el surgimiento y consolidación de tal operación, se hayan las condiciones de estabilidad y paz social que se asentaban después del movimiento armado de 1910 y el apoyo básico que a tal proceso otorgó el Estados Mexicano.

Para complementar la estrategia de sustitución de importaciones se protegió contra la competencia de productos extranjeros, a la producción de bienes de consumo que se encargó desde el principio del abastecimiento del mercado

interno. En contraste al tiempo que se protegía la producción interna de bienes de consumo, se daba la libertad de importación de bienes de capital, indispensables para la manufactura de los primeros.

La desequilibrada situación de la producción interna de bienes de capital, determinó que la industria en México quedara desde el inicio desintegrada, y por lo tanto dependiente de la importación de este tipo de bienes para desarrollarse.

La posibilidad de un crecimiento tecnológico propio, adecuado a las condiciones sociales de la población del país y su dotación interna de factores productivos, fue limitada por los bienes de capital importados; éstos mismos, son los portadores de la tecnología desarrollada en el país de origen.

Las oportunidades de inversión en la industria, que dieron paso al contexto operativo de sustitución de importaciones en México, fueron aprovechadas entre otros, por algunas de las grandes empresas de Estados Unidos, que fueron constituyendo su base en la producción de bienes de consumo durable para proteger el interior del mercado.

El tipo de bienes producidos por los inversionistas extranjeros, que en Estados Unidos, después de una

prolongada operación de desarrollo económico son consumidos por gran parte de la población, descubrieron en México un mercado mas restringido en la medida que buena parte de su población no satisface sus necesidades esenciales.

Que algunos sectores de la sociedad mexicana, hayan quedado excluidos del consumo de los productos del sector industrial mas dinámico, no impidió que se expandiera la demanda de dichos bienes. El acceso que fueron teniendo las capas medias de la población urbana y la diferenciación de los productos ofrecidos a los estratos de la sociedad de mas altos ingresos permitió, el crecimiento de este sector industrial y de la economía en su conjunto ,lo que se ha observado en determinados periodos desde hace cerca de 40 años. Dirigida al mercado interno y refiriéndose a la importación de materias primas, maquinaria, equipo y tecnología, el sector de la industria en cuestión requería de divisas para su funcionamiento. El componente importado de su producción es alto y no desarrolló capacidad de exportación para poder obtenerlo.

La exportación de productos no manufacturados y la inversión extranjera directa, generaban las divisas necesarias para el funcionamiento del proceso de producción industrial. Se definía en esa forma la articulación de la economía mexicana a la economía norteamericana que por la importancia del flujo de mercancías, servicios y capitales,

fué desde el inicio y hasta la actualidad, nuestro principal proveedor y comprador.

La dimensión del componente importado determinó que el crecimiento de la producción industrial tuviera que ser relativamente elevado, para impactar el crecimiento económico del país, dado que una parte de los efectos multiplicadores que toda inversión genera, se fugaban hacia el exterior ante la imposibilidad de abastecimiento interno de ciertas materias primas y bienes de control. Pero entre mayor era el crecimiento industrial, mayores necesidades de divisas obtenían.

Por un tiempo, la exportación de productos agrícolas y de servicios turísticos generaron las divisas que el crecimiento industrial demandó. Sin embargo, a partir de 1966, la agricultura mexicana empezó a mostrar los efectos de la disminución paulatina pero constante de la inversión pública y privada que se dió bajo la lógica de la política de industrialización, y la balanza comercial agropecuaria tendía a reducir su superávit e incluso a cambiar su signo.

El saldo positivo de las cuentas con el exterior de la agricultura y el turismo fueron cada vez más insuficientes para financiar el déficit industrial. De ahí, que el crecimiento económico tuvo que decansar en el endeudamiento



externo, que a partir de los años setentas, empieza a gravitar pesadamente sobre la economía nacional.

El concepto final, no previsto de la balanza petrolera en 1981, no hizo mas que agravar el desequilibrio de la balanza comercial y el excesivo endeudamiento del país.

"La economía de México en 1982, empieza a mostrar los aspectos más drásticos de los problemas. En este año, la deuda externa total de México, ascendía a los 81,350 millones de dólares, esto provocaba la dificultad de obtener divisas para el desarrollo. Los intereses que tuvo que pagar nuestro país al exterior fueron de 12,202.9 millones de dólares, los cuales venían a representar el 57.5% de exportación de este año".<sup>1</sup>

Las perspectivas del desarrollo económico de México se encontraban bloqueadas materialmente, los obstáculos del sector externo casi parecían mostrarle a nuestro país un caos financiero como resultado de la ausencia de divisas, el peso sufría deslizamiento económico ante el dólar y las inversiones de producción decaían, los capitales se colocaban en la esfera especulativa, dolarizando la economía

---

<sup>1</sup> Emilio Caballero, Ed. Diana, México, 1991 El Tratado de Libre Comercio, p.p. 17.

y presionando de este modo en su mayoría, al tipo de cambio. Sólo en 1982, existió una fuga de capital de casi 5,000 millones de dólares.

El ascenso de precios de 1982, fué del 98.9% y la tasa de interés alcanzaba un nivel de 47.8%, ésto, demostraba un aspecto negativo de la esencia del patrón de distribución del ingreso.

Durante 1982, la participación del ingreso per cápita en el Producto Interno Bruto del país, era de 35.2%, lo cual propició dificultades de oferta interna de bienes de capital y de alimentos. La producción industrial fue dirigida al mercado exterior, exportando principalmente recursos naturales (petróleo) y productos agropecuarios. El ingreso nacional se concentró en una minoría de la población propiciando el crecimiento de la pobreza en términos absolutos para grandes sectores de la población. De este modo, el país se encontraba sumergido en una crisis económica como jamás había tenido.

Ante esta problemática el gobierno mexicano inicia en 1983 una nueva política de comercio exterior, la cual consiste en cambios con rapidez de una política proteccionista de importaciones, a una política de liberalización comercial, con el objeto de incrementar y

diversificar las exportaciones y contar con una mayor competitividad de la planta productiva o de producción.

El sistema de permisos de importación se cambia por uno de aranceles y disminuyen éstos a niveles que se hayan muy por debajo de los fijados por el GATT. La libertad comercial empieza en 1983 y se desarrolla totalmente el 15 de diciembre de 1987, ubicando su tasa arancelaria de protección en un 11% en 1988.

En 1986, México firma un acuerdo de entendimiento bilateral con Estados Unidos de subsidios e impuestos compensatorios.

En 1986, ingresa al GATT, para tener acceso a una institución donde negociar las condiciones de reciprocidad requeridas ante su apertura. Los principios del GATT (como la reciprocidad, la no discriminación, la utilización de barreras exclusivamente arancelarias, la disminución de aranceles, la eliminación de restricciones cualitativas y cuantitativas, la consulta para la solución de controversias bilaterales y multilaterales), forman un marco teórico factible para la respuesta a los conflictos en el comercio entre México y Estados Unidos.

Posteriormente de su ingreso al GATT, México firmó con Estados Unidos, un acuerdo bilateral para fijar normas y reducir diferencias comerciales.

El acuerdo se divide en tres secciones:

Primera: Es una declaración de principios, estableciendo los asuntos o materia del acuerdo: barreras no arancelarias; rubros entre ingresos por exportación y deuda externa; los servicios; la inversión externa; la protección a derecho de autor; y los problemas que acogen a la región fronteriza.

Segunda: Es la sección que describe un mecanismo consultivo para reducir las diferencias en el comercio bilateral.

Tercera: Menciona el trato comercial a diferentes productos y otros conceptos particulares a tratar como inversión, transferencia de tecnología intercambio de información en el sector servicios, etc.

La política de apertura, el ingreso al GATT, y los convenios firmados, no han traído a México como consecuencia, ni la diversificación de sus relaciones comerciales con el exterior, ni la tan buscada reciprocidad.

## 1.2 Visión panorámica del Acuerdo de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.

El Acuerdo de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá tiene por objetivo básico, establecer un mayor intercambio de bienes y servicios, entre ellos, a través de una acción específica: disminuir gradualmente y suprimir algunas medidas arancelarias y no arancelarias.

El Acuerdo de Libre Comercio no modifica la independencia política y económica entre las partes contratantes, cada país se rige por sus propias leyes nacionales y soberanas. "Esto, supone la creación de un conjunto de reglas que buscan eliminar las barreras al comercio y que establecen los procedimientos para dirimir las controversias que surgen del acuerdo. Estas reglas se pueden referir a aplicar el orden jurídico de alguno de los países o pueden establecer normas conjuntas para tal efecto en materia de dumping y competencia desleal, así como, reglas para la inversión y la circulación de la fuerza de trabajo y reglas de administración de aduanas bilaterales, entre otros".<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Jaime Serra Puche. et. al. Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte p.p. 23..

En suma, supone la liberación de lo esencial del comercio recíproco, entre México, Estados Unidos y Canadá, manteniendo cada país sus aranceles y restricciones hacia terceros países.

La intención de México, de formar parte de la zona de libre comercio en la que se encuentra participando Estados Unidos y Canadá obedece a que tanto Canadá como México, efectúan la mayoría de su comercio internacional con los Estados Unidos de América. Canadá es un país con un menor nivel de desarrollo económico ante la potencia económica de Estados Unidos y México, una potencia menor a estos dos países.

Los objetivos de Canadá con la Firma del Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, tiene similitudes a los de México; acceso mayor, más libertad y seguridad para sus productos al mercado de los Estados Unidos y mayor rotación de inversión de Estados Unidos hacia ambos países.

Podemos decir que el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, es en su género, el más conciso y claro que dos países hayan firmado.

El hecho de que México tenga un nivel de desarrollo más bajo que el de Canadá, un patrón de distribución del ingreso más esencial, un sistema jurídico-político diferente

y orígenes históricos-culturales distintos, deberá señalar las diversificaciones y especificaciones del posible Acuerdo Trilateral.

#### 1.2.1 Panorama del Acuerdo de Libre Comercio en México.

Para nuestro país, la negociación del Acuerdo de Libre Comercio se presenta y se describe en un estado en el cual existe un déficit en la balanza comercial que se hace visible cada vez que aumenta la tasa de crecimiento de la población.

La apertura única que México realizó a partir de 1987, no ha sido el engrane perfecto o suficiente para modernizar la productividad estructural y el aumento del nivel competitivo en el mercado exterior de ciertos productos manufacturados producidos en México, se ha circunscrito, en lo fundamental, a los productos de los transnacionales. Además, la falta de reciprocidad de nuestros socios comerciales, principalmente los Estados Unidos, ahonda la tendencia al desgaste de la balanza comercial.

Actualmente el ingreso de capital externo ha favorecido la tendencia al déficit en cuenta corriente. Pero esto, no es una respuesta fija y de largo plazo. De aquí, la vital importancia de que nuestro país busque reciprocidad en una apertura unilateral.

Ultimamente nuestro comercio se ha concentrado con Estados Unidos, el volúmen comercial aumentó de 18.4 millones de dólares en 1983, a 26.2 millones de dólares en 1988, si se incluye la industria maquiladora, entonces, el comercio con Estados Unidos, asciende a 52,000 millones de dólares en 1989.<sup>3</sup> Hasta ahora, el comercio desarrollado con el vecino país significa el 68% de comercio total para nuestro país, y adicionándole la industria maquiladora se obtiene un porcentaje del 80%. En estas circunstancias el Acuerdo de Libre Comercio se explica sencillamente como la institucionalización de un proceso verdadero de la integración económica que ya está en movimiento.

**Condiciones que debe cumplir el Acuerdo de Libre Comercio para México.**

Primero.- el Acuerdo deberá abarcar la liberación del comercio en bienes, servicios y flujos de inversión, con estricto apego a lo establecido en la Constitución de México.

Segundo.- Deberá ser compatible con el GATT con respecto a las disposiciones de Aranceles y Comercio. El

---

<sup>3</sup> Nacional Financiera Mercado de Valores No. 2, p.p. 19.



Acuerdo deberá cumplir con cuatro requisitos: Que sea comprensivo, ésto es, que cubra una parte sustancial de los intercambios entre los países que participan que se realice en un ciclo de transición razonable; que no implique la elevación de barreras adicionales a terceros países, y que contenga reglas que identifiquen el origen de los bienes que se incluyen en el Acuerdo.

Tercero.- Se deberán eliminar los aranceles entre las partes signatarias, con la gradualidad que asegure un período de transición suficiente y que evite el desquiciamiento de la actividad en algún sector.

Cuarto.- Se deberá eliminar las barreras no arancelarias que enfrentan nuestras exportaciones. Para ésto, se negociaran las normas y los estandares técnicos, a fin de que éstos, no se conviertan en fórmulas no oficiales, y obstaculicen el acceso a los mercados del norte.

Quinto.- Deberán negociarse reglas de origen, a fin de evitar triangulaciones en la comercialización de productos que desacrediten el objetivo del Acuerdo. Mediante disposiciones específicas, se fijarán las condiciones mínimas de contenido regional que los bienes y servicios deberán cumplir para ser beneficiarios de las preferencias negociadas.

Sexto.- El Acuerdo deberá contener reglas claras y concisas para evitar el uso de subsidios distorsionantes del comercio externo que afecten las condiciones de competencia.

Séptimo.- Deberá incluirse un capítulo específico sobre la resolución de controversias, con el objetivo de eliminar la vulnerabilidad de nuestros exportadores ante medidas unilaterales.<sup>4</sup>

#### Objetivo de México en el Acuerdo de Libre Comercio.

De acuerdo con la posición oficial, las condiciones expuestas servirán a México para alcanzar el objetivo que se persigue ya que se pretende:

a).- Promover un acceso mejor y más seguro de nuestros productos en los mercados de Estados Unidos y Canadá.

b).- Reducir la vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales.

c).- Permitir a México profundizar el cambio estructural de su economía al propiciar el crecimiento y

---

<sup>4</sup> Discurso pronunciado por el Dr. Jaime Serra Puche, Secretario de Fomento y Comercio Industrial, ante el senado de la República, 10. marzo de 1991, y publicado por SECOFI.

fortalecimiento de la industria nacional mediante un sector exportador sólido y con mayores índices de competitividad.

d) Coadyuvar a crear empleos más productivos, que incrementen el bienestar de la población nacional.<sup>5</sup>

#### Puntos de Vista de Funcionarios y Empresarios en México

La Cámara Nacional de la Industria de la Transformación expresa su preocupación por "quiebras de pequeñas y medianas empresas ante la excesiva apertura al exterior, lo que ciertamente agudizaría la firma del Acuerdo de Libre Comercio..."<sup>6</sup> La Cámara Nacional de la Industria de la Transformación ha detectado varias industrias que podrían ser afectadas, en las que existe el riesgo de perder empleos si no se les da el tiempo suficiente para que puedan ser competitivas. Este organismo expresa por medio de su documento: "Las posturas y las acciones" las siguientes recomendaciones para el Acuerdo de Libre Comercio.

a).- Las evidentes desigualdades en los niveles de desarrollo y en la capacidad de producción entre las

---

<sup>5</sup> Mario Abdala, "La Inserción de México en los Mercados Internacionales". en El Financiero, Ed. 93, p.p. 36

<sup>6</sup> SECOFI Tratado de Libre Comercio Inf.Semanal, Versión actualizada, 27 febrero de 1991. p.p. 3.

economías y las industrias mexicanas y norteamericanas, deben encontrar expresión, calendarios diferenciales de desgravación y desmantelamiento de barreras, que otorguen a nuestra planta productiva razonables tiempos de ajuste para los sectores y ramas que puedan adecuarse eficientemente a las nuevas condiciones de un mercado amplio.

b).- La necesidad de fortalecer las negociaciones con mecanismos que garanticen el acceso de los productos nacionales al mercado norteamericano y permitan dar solución transparente y equitativo a inevitables controversias comerciales que se dan entre socios con un intenso contacto económico.

c).- La complementación reglamentaria del proceso de apertura al exterior, de tal manera que se impida el acceso al mercado de productos importados, bajo prácticas desleales de comercio.

d).- Las normas de origen deben negociarse en forma tal que se estimule la capacidad de incorporar mayor valor agregado nacional, al tiempo que puedan utilizarse las ventajas que el mercado nacional nos ofrece. En ese sentido, habrá de evitarse que la apertura de nuestro mercado beneficie indiscriminadamente a productores de terceros países.

e).- Una clara definición de las legislaciones que impida la creación de mercados sectoriales monopólicos en aquéllas actividades en donde las condiciones financieras y de operación de las empresas del país, así como sus necesidades de capitalización y modernización, ponga en riesgo la propiedad industrial nacional.

f).- La justa reciprocidad en la capacidad de los organismos nacionales correspondientes para certificar las normas sanitarias y ecológicas de los productos mexicanos e importados, así como las normas locales de producción y de seguridad industrial.

g).- Dotar al eventual Acuerdo de Libre Comercio de las salvaguardias necesarias para ajustar nuestros aranceles de importación y el régimen comercial, ante situaciones críticas en el entorno macroeconómico y en el crecimiento de los sectores y ramas industriales del país. El Acuerdo deberá contar con la flexibilidad suficiente para denunciarlo ante violaciones graves.

h).- En lo concerniente a la recomendación del sexto punto del Pacto de Estabilidad y Crecimiento Económico, deben intensificarse la desregulación para estimular la productividad, la calidad, y sobre todo, la libre concurrencia que nos permite competir en igualdad de costos

y circunstancias, para tener precios competitivos y poder crecer, generando los empleos que México requiere.<sup>7</sup>

La Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), por medio de su documento "Participación de México en el Acuerdo de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos", establece que el análisis debe considerar en todo momento el reconocimiento del menor grado de desarrollo relativo en México frente a las economías de los otros dos países y la necesidad de obtener un trato diferente y mas favorable en su participación en el Acuerdo.

Podría considerarse conveniente si se toman en cuenta los siguientes elementos:

a).- La variada tendencia mundial por integrar amplias zonas económicas.

b).- Las reducidas probabilidades concretas de ampliar el comercio con Latinoamérica.

c).- Los riesgos de que se eliminen los beneficios comerciales que otorga Canadá y Estados Unidos en nuestro país a través del Sistema General de Preferencias.

---

<sup>7</sup> Carlos Razo, "El Acuerdo de Libre Comercio en la disputa por la hegemonía Económica Mundial" en La Jornada, 26 de noviembre de 1990, p.p.4

d).- La necesidad de adecuar la apertura comercial de México con la seguridad de acceso de sus exportaciones en los mercados más importantes.

e).- El mayor impulso a la industria de eficiencia y competitividad.

f).- La mayor seguridad para realizar negocios en una gran variedad de renglones que el Acuerdo de Libre Comercio posibilitará.

En términos generales, este organismo concluye que, la liberación puede traer riesgos, de ahí que es necesario un análisis profundo de los sectores, objeto de negociación; determinar con realismo los pasos más adecuados y los niveles a comprometer y utilizar el equipo eficiente para proteger a la industria nacional.

El Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) en su documento "Efecto de las recesiones Estadounidenses en el Sector Externo Mexicano", advierte que: De continuar la tendencia creciente de nuestras exportaciones, sin considerar el efecto del Acuerdo de Libre Comercio, éstos crecerían alrededor de 1.2 miles de millones de dólares cada año en términos reales. Esto se daría siempre y cuando se mantenga una política realista de tipo de cambio, se sostengan los niveles de inversión externa y

no se exacerbe el sentimiento proteccionista en Estados Unidos que ya ha afectado a la industria cementera mexicana y a las exportaciones de atún.

En caso de obtenerse concesiones políticas por parte de Estados Unidos; nuestras exportaciones se efectuarían con la competencia de otros países y con el proteccionismo normal de Estados Unidos durante las recesiones.

#### **Ventajas para México con el Acuerdo de Libre Comercio.**

a).- Favorecerá el ingreso de varios sectores mexicanos al mercado de Estados Unidos, productos que en la actualidad son restringidos por aranceles o cuotas, verían facilitado el camino a este mercado.

b).- Dará un acceso seguro al mercado de Estados Unidos al eliminarse acciones comerciales innecesarias, al tipificar la reglamentación sanitaria al nivelar o desistir de las berreras no arancelarias.

c).- Aumentará el empleo dada la gran demanda del exterior y el flujo adicional de inversión extranjera. Al mismo tiempo beneficiará la retención de mano de obra calificada y no calificada.



d).- Beneficiará en el incremento del empleo en zona no fronteriza.

e).- Aumentará la productividad y la competitividad de México en el mercado internacional al elevar el desarrollo de la infraestructura de nuestro país; ya que permitirá la entrada de tecnología más avanzada de Estados Unidos y facilitará la experiencia en técnicas de mercadotecnia internacional.

f).- Estimulará la inversión directa en varios sectores. Sin embargo, existe la discrepancia de que las empresas pequeñas o medianas no serán capaces de atraer inversión directa ni participar asociadamente con el capital extranjero.

g).- Beneficiará la inversión directa del capital europeo, japonés, del Sudeste Asiático, que buscará beneficiarse del mercado de Estados Unidos por medio de México.

h).- Favorecerá el retorno de capitales.

i).- Otorgará la captación de divisas para poder solventar la deuda externa debido al desarrollo de la actividad productiva.

j).- Algunas empresas de nuestro país, consideran que el Acuerdo de Libre Comercio permitirá obtener más financiamiento de bancos extranjeros.

k).- Disminuirá la inflación debido a la competencia del exterior.<sup>8</sup>

#### Desventajas para México con el Acuerdo de Libre Comercio.

a).- La pequeña y mediana empresa se verán perjudicadas. Es recomendable analizar su reacción sector por sector y prever las soluciones necesarias antes de firmar el Acuerdo de Libre Comercio.

b).- Debería ser un proyecto a largo plazo realizado por etapas. En la actualidad da la impresión de que se está actuando en una forma acelerada e indiscriminadamente.

c).- Se piensa que el desarrollo se efectúe nada más en las maquiladoras con bajos salarios y sin posibilidades de crecimiento para nuestro país.

---

<sup>8</sup> Kenneth H. Bacon. "La Revitalización Económica de México, la Base" en Excelsior, 14 agosto 92, Sección Financiera, p.p.1.

d).- Existen dificultades para lograr en los inmediato mayor competitividad en la industria mexicana; se perdería mercado interno sin avance significativo en el exterior. México quedaría sujeto a sus actuales ventajas comparativas, sin oportunidad de desarrollo.

e).- No se combatiría el alto desempleo ya que no se vislumbra posibilidad de creación de nuevos empleos en cantidad suficiente como para solucionar el problema.

f).- La permanencia de un alto nivel de desempleo no elevará los salarios ni detendrá el movimiento migratorio a los Estados Unidos.

g).- El sector agropecuario se verá transformado.

De todo lo anterior se puede determinar que no únicamente el poder económico de México y Estados Unidos, son diferentes, también las perspectivas, las razones e inclusive los objetivos de estos países, varían en relación al Acuerdo de Libre Comercio, del cual emanan las dificultades de un proceso de negociación que conduzca a nuestro país a una relación cualitativamente superior y más equitativa con su más importante socio comercial que es Estados Unidos. Una relación mejor a la ya existente en el ámbito del GATT y del Acuerdo Marco. Esto es una meta para

México: mejorar en la teoría y en la práctica estos acuerdos actuales sin necesidad de hacer trámites que comprometan el futuro de México como Nación Soberana.

### 1.2.2 Panorama del Acuerdo de Libre Comercio en Estados Unidos

El fortalecimiento de la Comunidad Europea y la desarrollada y permanente competitividad de los países orientales, junto con la escasa eficiencia del GATT han motivado al Gobierno de Estados Unidos a un cambio en la política de comercio exterior. "En esa perspectiva se ubica el interés por crear un verdadero mercado común norteamericano con Canadá-Estados Unidos-México, como principales socios que podrían incluir a algunos países Centroamericanos y del Caribe, por lo cual la firma del Acuerdo de Libre Comercio, sería solo un primer paso".<sup>9</sup>

En la búsqueda de negociaciones bilaterales y/o regionales se expresa una reacción de Estados Unidos ante el incumplimiento de algunos principios del GATT, propiciado principalmente por la Comunidad Europea, la cual podría convertirse al culminar su proceso de integración, en una

---

<sup>9</sup> Emilio Caballero. El Tratado de Libre Comercio. op. cit. p.p. 57.

fortaleza. A diferencia de los acuerdos que se pueden hacer dentro del GATT, los acuerdos bilaterales establecen referencias exclusivas en el trato comercial en dos naciones. Esto, contradice el principio de no discriminación y el de nación más favorecida, sustentados por el GATT, "Si Estados Unidos sólo buscara la liberación y la reciprocidad en el trato comercial con México, ésto, ya se hubiera alcanzado en las instancias de negociación que ya existen, incluso en el GATT"<sup>10</sup>

Para los Estados Unidos, ésto no sería un obstáculo, o un objetivo que tenga que reiterar, ya que la apertura de México en la actualidad es considerable. La diferencia de igualdad dadas en el trato comercial, protege más a Estados Unidos que a México.

**Condiciones que debe tener el Acuerdo de Libre Comercio para Estados Unidos.**

Primero.- No se realizarán cambios en su legislación interna, con la firma del Acuerdo, por lo que persistirán las aplicaciones del antidumping.

Segundo.- Se pretende dar a la contraparte mexicana un trato diferente de la que se otorga a la canadiense y crear

---

<sup>10</sup> Ibid. p.p. 58

una política entre los tres países para conciliar diferencias, pero éstas decisiones no estarán por encima de la estructura legal estadounidense.

Tercero.- Igualdad de derechos de inversión para los capitalistas extranjeros y mexicanos.

Objetivos perseguidos por Estados Unidos con la firma del Acuerdo de Libre Comercio.

Es muy probable que el interés de Estados Unidos por un Acuerdo de Libre Comercio con México y Canadá obedezca a objetivos diferentes, ya que se expresan básicamente en la búsqueda de una mayor liberalización comercial, reciprocidad en el trato y mayor afluencia de inversión externa. Es muy probable que, a inicio de una situación económica y una perspectiva distinta, los objetivos de Estados Unidos rebasen el ámbito estrictamente comercial.

No puede afirmarse que el Acuerdo de Libre Comercio México Estados Unidos y Canadá vaya a ser idéntico como el Acuerdo firmado anteriormente por Estados Unidos y Canadá, desde la perspectiva de Estados Unidos, deberá haber más de alguna similitud, ya que se trata de la misma zona y obedece a la misma problemática que ese país enfrenta ante el contradictorio fenómeno de la globalización y la formación

de bloques casi cerrados que está sucediendo en la economía externa.

Mantener los términos del acuerdo en las negociaciones comerciales, será algo muy difícil de lograr. Para Estados Unidos, desde su perspectiva no deben quedar excluidos alguna variedad de puntos estratégicos que van más allá de los temas comerciales; por ejemplo, el tema de los energéticos y la no eliminación del dumping.

Para Estados Unidos, el Acuerdo de Libre Comercio con Canadá y su interés por expandir posteriormente al resto de América Latina convenios similares, no obedece sólo a una previsión ante la conformación de los bloques europeos y asiáticos sino que soluciona también a la transformación reciente de la economía norteamericana y de su presencia en el mundo.

La balanza comercial de Estados Unidos, últimamente ha sufrido un deterioro, consecuencia que trae la necesidad de que la economía norteamericana aumente sus exportaciones, y amplie y asegure sus mercados:

- Estados Unidos desde 1985, pasó de ser acreedor a deudor neto en la economía mundial.

- En 1989, la deuda externa de Estados Unidos era de 600,000 millones de dólares, el 11.5% de su Producto Interno Bruto.

La política comercial de Estados Unidos, y por lo tanto los acuerdos bilaterales del Libre Comercio y la iniciativa de las Américas, obedece a la intención de recuperar junto con el equilibrio del sector externo la posición perdida.

Puntos de vista de funcionarios y empresarios de Estados Unidos.

Robert Mosbacher, Secretario de Comercio de Estados Unidos, indicó que el Acuerdo de Libre Comercio es el primer paso para incrementar la competitividad de ambas naciones.

En el Congreso Estadounidense las divergencias entre los congresistas tiene que ver fundamentalmente con la agenda de negociación y el plazo para su firma. Unos son partidarios de una agenda estrictamente económica- comercial de inversiones y petróleo y, otros exigen la incorporación de otros temas como serían los ecológicos, sociales, e incluso políticos.

Hay quienes sugieren la necesidad de que la aprobación del Acuerdo de Libre Comercio conllevaría a cambios



políticos en México, así el investigador Peter Smith de la Universidad de California señala: "El proyecto de una transición estable hacia la democracia y el proyecto económico del Acuerdo de Libre Comercio. son dos elementos vinculados entre sí. Es decir, la estabilidad política es un prerrequisito para el proyecto económico y la aprobación del Acuerdo de Libre Comercio en Estados Unidos" <sup>11</sup>

Wayne Cornelius, Director del Centro de Estudios México-Estados Unidos opina que el Acuerdo de Libre Comercio sería una buena oportunidad para discutir el problema de inmigración laboral, ya que el servicio de inmigración y naturalización (SIM) indica que el bracerismo últimamente ha incrementado su nivel.

Bernard Aranson, Subsecretario de Estado, reiteró que la agenda del Acuerdo de Libre Comercio ya está decidida; Comercio e inversiones nadamás.

Según las Organizaciones Sindicales agrupadas en la A.F.L.-C.I.O, el Acuerdo de Libre Comercio afectará negativamente los intereses de la clase trabajadora estadounidense: pérdida del empleo, caídas de salarios, pérdida de conquistas sociales.

---

<sup>11</sup> Mario Abdala M. "Debate en torno al Mercomún Norteamericano", en El Financiero, 10. junio de 1990 p.p.50

La Comisión Internacional de los Estados Unidos (USITC) realizó un estudio en relación a las perspectivas a Estados Unidos-México en el marco del Acuerdo de Libre Comercio obteniendo los siguientes aspectos generales.

a).- Para la mayoría de los norteamericanos entrevistados no es necesario negociar el Acuerdo de Libre Comercio con condicionamientos de democratización de la vida política mexicana, sólo una minoría, no ve posibilidades de incrementar el Acuerdo de Libre Comercio, a menos que garantice el ejercicio democrático en México.

b).- Existe en consenso que la firma del Acuerdo de Libre Comercio hará irreversible las reformas económicas liberalizadoras emprendidas en México, en particular en lo referente a la regularización de la inversión extranjera en nuestro país.

c).- Se opinó que había necesidad de desarrollar infraestructura en ambas partes de la frontera, pero particularmente en México, en donde los medios de comunicación terrestre, los puertos, las bodegas, la descordinación aduanera, etc, deberán considerarse para asegurar la comercialización de un mayor flujo de mercancías en caso de implementarse el Acuerdo de Libre Comercio.

d).- Una minoría de entrevistados expresó sus dudas respecto a las ventajas que podría traer el Acuerdo de Libre Comercio para México, haciendo énfasis en que el distinto grado de desarrollo de ambos países no permitirá el incremento general de México, sino que lo conducirá a los sectores donde ya cuenta con ventajas comparativas.

e).- En general se estima que el Acuerdo de Libre Comercio tiene para Estados Unidos, importancia no solo económica, sino también política y estratégica.

#### Ventajas para Estados Unidos con el Acuerdo de Libre Comercio.

a).- Al aprovechar la mano de obra barata de México, la economía estadounidense podría ser más competitiva y mantenerse a la vanguardia del progreso técnico.

b).- La economía norteamericana solucionaría el problema del envejecimiento de su población al poder contar con mano de obra mexicana joven.

c).- Los Estados Unidos mejorarían su acceso al enorme mercado mexicano de más de 82 millones de consumidores. Este punto sin embargo, fué controvertido ya que se señaló que el mercado mexicano con poder adquisitivo como para generar una

demanda significativa de los productos de los Estados Unidos, sólo es de 8 millones de personas.

d).- Los sectores que se beneficiarán directamente con el Acuerdo de Libre Comercio son los productores de computadoras, Soft Ware, acero, bebidas alcoholicas, alimentos procesados, muebles, papel, electrodomésticos, equipo metalúrgico, las industrias farmacéuticas, automotriz, servicios de transporte y las telecomunicaciones. De liberarse áreas restringidas a la inversión extranjera por la Constitución Mexicana, los servicios financieros y los sectores petroleros y petroquímicos de los Estados Unidos también serían beneficiados.

e).- La demanda adicional así creada junto con la reducción de los costos salariales en dichos tramos del proceso del trabajo, permitirá mantener los salarios elevados en los Estados Unidos.

f).- A través de las ventas desde México aumentará la demanda de los productos de los Estados Unidos al mercado latinoamericano generando así mas empleos en este país.

g).- Los inversionistas norteamericanos en México, contarían con mayor seguridad para sus inversiones pues se cree que el Acuerdo de Libre Comercio garantizaría la

irreversibilidad de las medidas liberalizadoras adoptadas actualmente en nuestro país.

h).- Al regular y proteger los derechos de propiedad intelectual se favorecería el comercio (en la actualidad varios mercados y patentes no gozan de protección en el mercado mexicano), el consumidor norteamericano se favorecería en precios más bajos.

i).- El flujo de mano de obra ilegal norteamericana disminuiría al existir más empleo en México.

#### Desventajas para Estados Unidos con el Acuerdo de Libre Comercio.

a).- Pérdida del empleo no calificado ante la ubicación en México de los procesos de trabajos intensivos en mano de obra de las compañías norteamericanas. Ya que en México no nada más la mano de obra es barata, sino que también hay costos bajos. No existen leyes escritas para proteger el medio ambiente que faciliten la instalación de las empresas ni la necesidad de pagar ciertos seguros a los trabajadores.

b).- Las ramas y sectores más averiados en Norteamérica, serían las productoras de autopartes, juguetes, ropa y verdura. Se prevé una creciente

concentración del ingreso en los puestos de trabajo no calificados lo cual beneficiaría a las empresas norteamericanas por los decrecientes o bajos costos y salarios en México.

c).- El Acuerdo de Libre Comercio, afectaría en forma negativa al sector comercio, o por lo menos las zonas fronterizas cuya principal clientela es la mexicana.

d).- El Acuerdo de Libre Comercio tendrá un efecto opuesto sobre el medio ambiente a lo largo de la frontera (calidad del aire y del agua).

### 1.2.3 Panorama del Acuerdo de Libre Comercio en Canadá.

Cuando se tuvo conocimiento del Acuerdo de Libre Comercio entre México y Estados Unidos, el gobierno canadiense realizó una serie de consultas para determinar que efecto causaría éste, ya que aún se discutían los logros alcanzados en el Acuerdo Bilateral Canadá-Estados Unidos. Esto originó que la idea del Gobierno Canadiense fuera el de incorporarse al Acuerdo de Libre Comercio entre México-Estados Unidos y se tuvo una base más firme durante la visita que hiciera a México el Primer Ministro Canadiense Bryan Mulroney en 1990. El Gobierno de Canadá realizó los primeros estudios y consultas con organismos públicos y privados, con partidos de oposición, con académicos e

intelectuales, quienes materialmente se volcaron a discutir el tema. El debate del Acuerdo de Estados Unidos durante 1987 y 1988 fue más que controvertido, así que el asunto con México, otorgaba la oportunidad de un segundo Acuerdo en beneficio para Canadá.

Pese a todos los problemas que se tuvieron en el Acuerdo Bilateral con Estados Unidos, el Gobierno canadiense, decide incorporarse, haciéndose formal el anuncio el 24 de septiembre de 1990. Desde entonces, no se hace otra cosa, sino el ver detalladamente las reglas de origen, el asunto de las tarifas, el impacto a la industria automotriz, las oportunidades que se tendrán en petroquímica, la apertura de servicios financieros y el aprovechamiento de efectuar algunos ajustes en dichos servicios.

**Condiciones que debe tener el Acuerdo de Libre Comercio para Canadá.**

Primero.- Que sus empresas tengan las mismas oportunidades que se abren para los norteamericanos.

Segundo.- Reglas más liberales en la adquisición de negocios ya existentes.

Tercero.- Eliminación de restricciones a la repatriación de utilidades y ventas de empresas.

Cuarto.- Pago al precio de mercado cuando un Gobierno trate de expropiar y dar la compensación adecuada.

Objetivos perseguidos por Canadá con la firma del Acuerdo de Libre Comercio.

a) Proteger su participación en el mercado norteamericano.

b) Reducir al mínimo la posibilidad de desviación de los intereses económicos de Canadá

c) Cultivar junto con Estados Unidos la estabilidad mexicana, para que las empresas de ambos se vean beneficiadas.

d) Evitar que entre el Gobierno de Estados Unidos (Bush) y México (Salinas) se suscriban convenios que marginen a Canadá.

e) Obtención de mayores oportunidades que anteriormente no se visualizaban.



f) Eliminación de barreras del comercio de bienes y servicios.

g) Facilitar las condiciones de competencia justa y equitativa.

#### Ventajas para Canadá con el Acuerdo de Libre Comercio.

- Un acuerdo entre México y Estados Unidos favorecería obtener un mayor acceso al mercado mexicano de más de 82 millones de personas.

- Cultivar junto con Estados Unidos, la estabilidad mexicana, para que sus empresas se vean beneficiadas.

- Obtención de la unificación de criterios para la renegociación de apartados donde Canadá quede mas favorecido.

- Una relación más estrecha con el mercado mexicano.

- La soberanía no está en riesgo, tal concepto ya ha evolucionado debido a la interdependencia que existe entre los países. Lo importante es que éstos se pongan de acuerdo para solucionar diferencias.

- En el futuro, se considera que la mayoría de los canadienses podrán ganar con productos más baratos.

- La industria canadiense será en el futuro más eficiente y competitiva.

**Desventajas para Canadá con el Acuerdo de Libre Comercio.**

a) Se reducen las posibilidades para la actividad bancaria canadiense.

b) Se desestimula la nueva inversión, dado que se ha promovido dos veces más la adquisición de empresas financieras en Canadá.

c) Impedimento en la reducción cuantitativa, así como en la aplicación de impuestos sobre la importación y exportación de energéticos aún en casos de escases o riesgo nacional.

## 2. EL SECTOR EMPRESARIAL FRENTE AL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO.

Dentro de los cambios estructurales que se han producido en nuestro país, el sector empresarial juega un papel importante ya que en un futuro próximo, este sector deberá superar la heterogeneidad de la planta productiva y la desarticulación sectorial de la industria, es decir, tendrá que promover la integración de los sectores productivos induciendo el desarrollo regional.

"A fin de evitar que el déficit comercial se traduzca en el principal obstáculo para reformar la senda del crecimiento sostenido, la inversión privada debe fomentar el desarrollo, el consumo y la elaboración interna de insumos de alta difusión, así como de bienes de capital...propiciar la exportación de la demanda exportadora, diversificando los productos exportables de acuerdo con las demandas internacionales...

Estas responsabilidades requieren de la creación de nuevas ventajas comparativas que han permitido presentar nuestra presencia en el exterior, sin depender del bajo costo de la mano de obra y la exportación barata de recursos naturales"<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup> Gilberto Ortiz Muñiz. "La integración de México, Estados Unidos y Canadá", en La Integración Comercial México. Estados Unidos. Canadá, Siglo XXI, México, 1992, p.p. 298.

En este sentido, es importante analizar el papel y las repercusiones que este sector enfrentará ante la distribución del ingreso, la inversión extranjera, la mano de obra, las diversas fuentes de origen de la industria y la gestión gubernamental, una vez puesto en vigor el Acuerdo de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.

### 2.1 Repercusiones sobre la distribución del Ingreso

De acuerdo a los principios teóricos acerca del Acuerdo de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, podría esperarse en principio un considerable incremento del comercio entre los tres países, con todos los efectos favorables que ello podría traer en términos de mayores ingresos, empleo y bienestar para la población de los mismos.

Más aún, dado que las economías de estos países, en especial las de México y Estados Unidos, son actualmente competitivas de una u otra forma, son precisamente sus posibilidades de complementariedad lo que les hace de acuerdo a la teoría, susceptibles de generar una mayor expansión de su comercio, sin necesidad de desviar mayormente las importaciones y exportaciones que paralelamente estos países efectúan en la actualidad con otros mercados.

"Desde ese punto de vista, y en abstracto, el efecto creación de comercio excedería el efecto de creación de comercio postulado, por lo que desde el punto de vista del bienestar mundial, el establecimiento del Acuerdo de Libre Comercio sería benéfico, sobre todo en un horizonte de largo plazo.

También desde el punto de vista teórico, la existencia de barreras al comercio y las elevadas tasas arancelarias en algunos productos, dada la relación de abastecedores de exportación en México y Estados Unidos, haría esperar un mayor incremento de su bienestar económico"<sup>13</sup>

Además, la existencia de amplios márgenes para la realización de economías de escala, especialmente en la industria manufacturera mexicana, garantizaría una mayor repercusión sobre nuestra economía, en la medida que tales márgenes se traujesen en menores costos unitarios en algunas industrias, lo que le permitiría incrementar su participación en los mercados de los Estados Unidos y Canadá a la firma del Acuerdo de Libre Comercio.

La negociación de un acuerdo global de los tres países, que abarque el mayor número posible de productos para la reducción de sus respectivos aranceles en forma no

---

<sup>13</sup> Ernesto Hernández L. "La productividad y el desarrollo industrial en México, en Nexos 165, septiembre 1991, pp.49.

discriminada, favorecerá en principio, un mayor incremento del bienestar económico de los tres países.

Todo lo antes mencionado, cabe insistir, se obtendría del Acuerdo de Libre Comercio, en términos generales, en relación con lo propuesto por la teoría específica. Sin embargo, estos efectos podrían esperarse sólo si todos los países aceptan incondicionalmente la nueva especialización productiva que reclamaría la complementariedad de sus respectivas economías, de acuerdo con sus propias ventajas comparativas. No obstante, en ese proceso habrá cambios a la estructura económica, radicales en algunos casos, en que habrá ganadores y perdedores en cada uno de los países negociadores.

"A la firma del Acuerdo de Libre Comercio, cada país podrá vender sus productos en el mercado de los otros dos países con menores aranceles, de acuerdo a lo pactado en el Acuerdo. De esta manera, cada país colocará los productos en los que este en condiciones favorables, tanto en precio, como en calidad. A la inversa los consumidores de los tres países se inclinarán por importar aquellos productos en los cuales la calidad y el precio sean mas favorables que los producidos localmente. Los ganadores serán los productores que aumenten su exportación: los perdedores serán los productores que reduzcan sus ventas locales como consecuencia de las mayores importaciones competitivas. En

el mediano plazo lo anterior tenderá a modificar la estructura productiva y la distribución del ingreso en los tres países para adecuarlas a su función de complementariedad<sup>14</sup>. Es precisamente este aspecto el que mas suspicacias genera, se argumenta que, dado el notable contraste en los niveles de desarrollo entre México y Estados Unidos, el acuerdo podría llevar a México a una posición productiva que solo fuera funcional a aquel país, pero en la cual estuvieran ausentes las actividades industriales mas dinámicas y de mayor impacto sobre el crecimiento económico, en especial las que estan al inicio de ciclos de nuevos productos.

No es viable señalar con anticipación, cual sería el perfil de la estructura productiva que se derivaría para nuestro país en el mediano plazo como producto del Acuerdo de Libre Comercio, entre otras cosas porque dependerá de la manera en que se efectuen las negociaciones correspondientes. Según un análisis efectuado de la producción de ropa, vidrio, partes y refacciones, nuestro país tiene una posición competitiva frente al mercado externo; pero en la producción de textiles y equipo electrónico -entre otras actividades- es lógico que Estados Unidos tiene la supremacía ante los productos nacionales.

---

<sup>14</sup> Ibid, p.p.41

"En el sector industrial la situación no es tan evidente, investigaciones actuales manifiestan, por ejemplo, que las manufacturas mexicanas registran un rezago considerable en materia de productividad, aún con el crecimiento acelerado registrado ultimamente"<sup>15</sup>

La experiencia reciente sugiere que algunos conceptos o sectores México ha ganado márgenes de competitividad relativamente significativos a señalar por el notable crecimiento de sus exportaciones, como en el caso de los productos automotrices y otros mas.

"La expansión de las exportaciones de manufacturas de México, a partir de 1982 no ha sido del mismo ritmo; entre 1982 y 1985 crecen a una tasa media anual del 23.8%; entre 1985 a 1987 la tasa es aún mayor 28.3% y se desacelera su crecimiento al 12% entre 1987 y 1990.

"Esto se debe a que los productos exportables sufren restricciones no arancelarias y que la diversificación de las exportaciones está restringida por la estrategia de las empresas trasnacionales"<sup>16</sup>.

---

<sup>15</sup> Ernesto Hernández, Política de Desarrollo Industrial y Evolución de la Productividad Total de los Factores en la Industria Manufacturera en México. U.A.M. Iztapalapa, México, octubre de 1990, p.p.9

<sup>16</sup> Ibid p.p.20



A partir de 1985, son diez los productos que pasan a jugar un papel muy importante en las exportaciones manufactureras de nuestro país. En términos de su participación en las exportaciones de 1989 (37.9%), tenemos:<sup>17</sup>

1o. Automóviles para el transp. de pasajeros	11.8%
2o. Motores para automóviles	10.5%
3o. Partes sueltas para automóviles	3.1%
4o. Partes y piezas sueltas para maquinaria	2.1%
5o. Hierro o acero manufacturado	2.0%
6o. Vidrio, cristal y sus manufacturas	1.8%
7o. Hierro en barras y en lingotes	1.8%
8o. Acidos policarboxílicos	1.7%
9o. Fibras textiles artificiales o sintéticas	1.7%
10o. Cables aislados para electricidad	1.4%
	37.9%

Si por el lado de la cantidad y tipo de productos exportados se observa cierto grado de concentración, en lo que hace a las empresas exportadoras instaladas en nuestro país, la concentración es aún mayor y la presencia de trasnacionales en la exportación muy significativa.

---

<sup>17</sup> INEGI, Cuaderno de Información Oportuna, No. 226, México, enero 1992, p.p.81

En el periodo enero-junio de 1989, doce empresas fueron responsables de un poco mas de la cuarta parte de las exportaciones totales del país<sup>18</sup>.

<u>NOMBRE DE LA EMPRESA</u>	<u>PARTICIPACION RELATIVA</u>	<u>PARTICIPACION</u>
	<u>EN LAS EXPORTACIONES</u>	<u>ACUMULADA</u>
	<u>TOTALES.</u>	
CHRYSLER DE MEXICO	4.2	4.2
GENERAL MOTORS DE MEXICO	4.1	8.3
FORD-MOTORS COMPANY	3.2	11.5
O 8888*	3.1	14.6
UNION NAL.ORGANISMOS D.	2.7	17.3
VOLKSWAGEN DE MEXICO	1.9	19.2
AERONAVES DE MEXICO	1.8	21.0
I.B.M. MEXICO	1.4	22.4
MET.MEX.PEÑALES,S.A.	1.0	24.7
RENAULT INDUSTRIAS MEX.S.A.	1.0	25.7
NISSAN MEX.S.A. DE C.V.	0.8	26.5

\* Se recurrió a la clave en virtud de que la fuente de información no consigna la razón social de la(s) empresa(s) a la que pertenece.

<sup>18</sup> "Las empresas más importantes de México". EXPANSION, No. 572, México, Agosto 1991, p.p. 368.

En el caso del sector siderúrgico mexicano, podemos observar que durante 1989, las exportaciones mundiales siderúrgicas alcanzaron un volumen cercano a los 165 millones de toneladas de productos intermedios y productos finales. Este volumen fue, inferior a un 1.8% en relación a 1988, lo cual esta estrictamente ligado al descenso en el consumo mundial del acero.

Nuestro país ha tenido un notable crecimiento de sus exportaciones entre 1980 y 1989 del 36.7% promedio anual. Sin embargo, en 1989 solo representaron el 7.7% de las exportaciones latinoamericanas y el 0.75% de las exportaciones mundiales (ver gráfica 1). Estados Unidos ha sido el principal importador de productos acereros en la década de los ochentas. Entre 1988 y 1989 sus importaciones oscilaron al rededor del 11.0% del total mundial. En México en cambio las importaciones alcanzaron en 1989, sólo el 0.4% del total mundial.

"En 1987 las exportaciones ascendieron a un volumen de 1.4 millone de toneladas, lo cual significó un ingreso de poco mas de 600 millones de dólares. Las importaciones fueron de 373 mil toneladas que representaron una erogación de 346.1 millones de dólares. En consecuencia la balanza comercial en ésta rama industrial fue favorable a las exportaciones y las importaciones incluyen laminados planos

y no planos, tubos con y sin costura y productos y desbustos primarios de acero" (ver gráfica No. 1).<sup>19</sup>

Estados Unidos es el principal mercado al que se destinan los productos siderúrgicos mexicanos, y en especial los de consumo intermedio (incluyen varilla, alambazón, partes planas, láminas y tubos). Para 1988 disminuye considerablemente el porcentaje de exportaciones destinadas a Estados Unidos. Durante el primer semestre de 1988 las exportaciones a los Estados Unidos representaron el 48% de las exportaciones siderúrgicas totales (aquí no se incluye la chatarra). Una de las posibles explicaciones a la reducción de las exportaciones es la diversa fijación que México hizo de sus mercados.<sup>20</sup>

## 2.2 Mano de obra en relación al Acuerdo Trilateral.

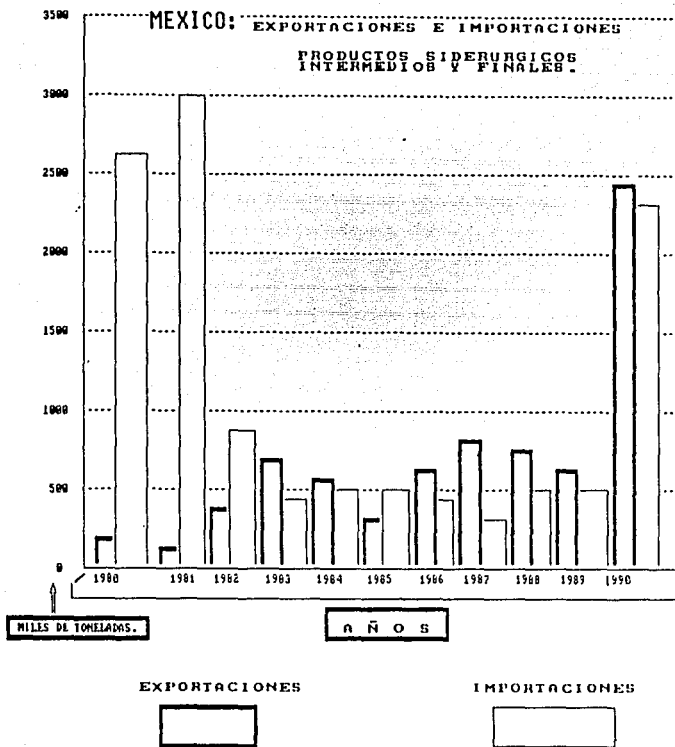
La mayor ventaja comparativa que presenta actualmente nuestro país, quizá sea, el reducido costo de su mano de obra. La realización de un estudio reciente de la Organización Internacional para el Trabajo, señala, por ejemplo que para mediados de 1988, el salario industrial

---

<sup>19</sup> Alenka Guzmán, "La Siderúrgica Mexicana", en El Cotidiano, marzo-abril 1991, p.p. 13.

<sup>20</sup> INEGI, Anuario Estadístico de Comercio Exterior, 1989, p.p.12.

## G R A F I C A N o . 1



Fuente: Alenka Guzmán. "La Siderurgia Mexicana" en El Cotidiano, marzo-abril 1990, pág. 12

promedio en los Estados Unidos era cerca de 9 veces mayor que el registrado por las manufacturas mexicanas, y el de Canadá 9.4 veces mayor.

No obstante el salario por si solo, no es representativo del grado de competitividad de la mano de obra en los mercados externos, dado los bajos indices de productividad laboral de nuestras manufacturas. Considerando conjuntamente ambos indicadores otro estudio estipula que la mano de obra mexicana tiene una ventaja comparativa cercana al 60% respecto a una serie de países entre ellos los Estados Unidos. Sólo en 4 de 18 industrias, alimentos, bebidas, química y maquinaria los salarios de México - corregidos por la productividad- son equiparables a los registrados a nivel internacional. En las demás industrias los salarios son relativamente menores en México que en los demás países: En 6 industrias, la diferencia es de hasta 50%; en 7 de entre 50 y 100%; y en un caso (productos de minerales no metálicos), la diferencia es mayor del 100%.<sup>21</sup>

Nuestro país podrá apoyarse en el corto y mediano plazo, en el bajo nivel del costo de su mano de obra para mantener su competitividad en el mercado externo, en tanto se verifica el proceso de especialización manufacturera en

---

<sup>21</sup> Ernesto Hernández y José Antonio Aguilar, "La Flexibilidad Laboral en las Manufacturas Mexicanas" NEXOS, México, 1990, p.p.27.

áquellas ramas en las que se incorporen más aceleradamente nuevas tecnologías que permitan aprovechar las economías de escala, reduzcan costos unitarios, y aumenten la competitividad productiva en el mediano y largo plazos. Es improbable, sin embargo, que estos próximos cuatro y cinco años se reduzca significativamente la ventaja comparativa que representa el bajo costo de la mano de obra mexicana, en virtud del relativamente poco empleo que generen las exportaciones manufactureras mexicanas. No es posible, que este proceso sea generalizado, cuando menos en el mediano plazo, en la medida en que las actividades exportadoras continúen conservando el nivel intensivo en capital y tengan limitadas repercusiones sobre el empleo no clasificado que retardará la elevación del salario de equilibrio.

En este rubro, mas bien se podría observar una etapa de transformación en la cual se presente una dicotomización de la distribución.

Por una parte, se contaría con un sector exportador altamente capitalizado y con salarios reales crecientes para la mano de obra mejor calificada, sector que ocuparía los extractos de mayor ingreso y por la otra, el sector no exportador, estaría sujeto al crecimiento del mercado interno, con menor dinamismo en la generación de empleo y en el aumento de sus remuneraciones reales, que ocuparía los estratos medios y bajos niveles de la distribución. En estos

Últimos estratos se encontraría el sector campesino en el proceso de las negociaciones.

En el largo plazo la dicotomización podrá cancelarse gradualmente, a medida que el salario real de equilibrio se desarrolle paralelamente con la productividad media de la economía y se acerque a los niveles existentes en los Estados Unidos y Canadá. Este proceso, será de muy lenta duración y no es recomendable esperar a que se haga notar de una forma generalizada.

### 2.3 La inversión extranjera y el Acuerdo de Libre Comercio (como principal elemento de desarrollo del Acuerdo Trilateral)

La inversión extranjera directa es un conductor medular de la diversificación de las relaciones económicas de nuestro país, además de ser un factor vital en este periodo de restricciones crediticias internacionales y del debilitamiento del ahorro interno. Las diversas fuentes de origen de la inversión extranjera se traducen literalmente en diversas relaciones económicas de nuestro país con el exterior. Un elevado nivel de la inversión extranjera es obtenida de los Estados Unidos.

En el modelo adoptado por México para su desarrollo económico, orientado hacia las exportaciones, la inversión



extranjera juega un papel importante. Dado que las fuentes fundamentales es la transferencia de tecnología y una proporción muy importante del comercio internacional se efectúa actualmente entre empresas trasnacionales, podemos decir que estas forman un vehículo adecuado, prácticamente indispensable, para la diversificación en los mercados globales de todos los proveedores de partes, componente o bienes terminados. Adicionalmente estas empresas representan la posibilidad de obtener proveedores potenciales a nivel local, creando o financiando pequeñas o medianas industrias. El crear o financiar este tipo de empresas por lo general conduce a la transferencia de tecnología en firmas que, a diferencia de lo sucedido en el ciclo sustitutivo de importaciones, deberán ser de lo mas actualizadas del mercado mundial, ya que de otra manera, no servirían como bienes comerciales en la globalización económica.

"La inversión externa ofrece beneficios en forma de empleos, capacitación y divisas, todo esto hace un factor importante en la diversificación de las relaciones comerciales de nuestro país en los varios flujos de capital, de tecnología y de intercambio comercial".<sup>22</sup>

Aunque últimamente se ha registrado un aumento en la inversión extranjera, esta decayó en ciertos años. A pesar

---

<sup>22</sup> Ernesto Cado, El Acuerdo de Libre Comercio, México-Estados Unidos, Ed. Diana, p.p. 188.

del nuevo reglamento de inversión extranjera, que ofrece mayor apertura y facilidades, la afluencia de capital extranjero dado el caracter ciclico que ha venido mostrando, dificulta conseguir las metas del crecimiento económico contenidas en el Plan Nacional de Desarrollo.

Todavía no se vence en su totalidad la desconfianza de los inversionistas extranjeros, ya que solo el 60% de las inversiones externas autorizadas por el gobierno mexicano, ingresa realmente a nuestro país.<sup>23</sup>

Según Carla Hills, "se deberá liberalizar mas la inversión", pues las nuevas normas mexicanas son solo administrativas, se pretende que México modifique las leyes en industria, en petróleo, además de los servicios financieros, reforma y apertura de la banca, valores, seguros, transportes y telecomunicaciones.<sup>24</sup>

Es necesario que exista, en torno al Acuerdo de Libre Comercio un análisis acerca de la inversión externa. La Constitución y La Ley de Inversiones Extranjeras, menciona ciertas reglas al capital del extranjero y algunas

---

<sup>23</sup> CANACINTRA. Boletín Informativo, octubre 1991, p.p.21.

<sup>24</sup> Carla Hills. Testimonio de la Representante Comercial de Estados Unidos ante la Subcomisión de Comercio de la Comisión de Medios y Arbitros de la Cámara de Representantes el 14 de junio de 1990. Mercado de Valores No. 5, marzo 1992, p.p.vii.

preferencias al capital mexicano. El capital externo pide o exige un trato recíproco al capital de nuestro país.

Durante la negociación del Acuerdo de Libre Comercio el tema de la inversión extranjera ha sido importante en el análisis del desarrollo de la economía nacional, para poder concluir si es necesario en el contexto actual de globalización y de transnacionalización del capital el darle un trato preferencial.

Los derechos de patente y propiedad intelectual, forman también un concepto de vital interés para los inversionistas extranjeros, ya que demuestran un interés permanente, de acuerdo a su predominio de tecnología.

Es algo seguro que la tecnología, al inicio, tendrá que llegar con el capital externo, lo que puede apresurar el arribo de inversión extranjera y la protección de derechos de patentes y la propiedad intelectual.

"México tiene que reconocer la ventaja tecnológica del capital extranjero, pero al mismo tiempo debe buscar la forma de avanzar hacia la apropiación y creación de tecnología nueva, ya que de otra manera tendrá que pagar un

pesado tributo permanente al monopolio del saber que ejercen las grandes empresas extranjeras".<sup>25</sup>

En el proceso de modernización de la economía mexicana es necesaria la transferencia de tecnología de punta y se debe reconocer que en su mayoría pertenece a empresas extranjeras, de ahí se explica que, el capital externo pida el pago de regalías que, al mismo tiempo, garantice la propiedad intelectual.

"Sin un proceso de apropiación y creación tecnológica, es difícil que haya modernización de la economía nacional; la competencia por captar los flujos de inversión y de comercio, implica para la industria, la necesidad de crear ventajas comparativas y competitivas, fundadas en el desarrollo tecnológico propicio".<sup>26</sup>

En el cuadro 2 se presenta el desarrollo de la inversión extranjera en nuestro país por inversión de origen: ultimamente la inversión externa que proviene de Estados Unidos ha aumentado en términos absolutos, pero en comparación a inversión global, muestra una disminución creciendo significativamente la inversión efectuada por los

---

<sup>25</sup> Emilio Caballero. El Tratado de Libre Comercio, op. cit. p.p. 76

<sup>26</sup> Roberto Sánchez. "Las posturas y acciones" Contenido, México, enero 1990, p.p.27

países de Europa; algunas inversiones incipientes provienen de Gran Bretaña y de Alemania, manteniendo su estabilidad de inversión la economía japonesa.

Cabe señalar que un sector vital de la inversión extranjera en nuestro país en los últimos años, es la industria maquiladora. La razón por la que se ha interesado mas la inversión extranjera en este sector es la gran entrada al mercado estadounidense, ya que enfrenta menores aranceles a la importación que los que enfrentaría si se encontrara en su país de origen. De esta forma, la firma del Acuerdo de Libre Comercio proporcionará un aliciente a la economía mexicana por medio de la inversión extranjera.

Sin embargo, habría que efectuar un análisis de la inversión extranjera efectivamente realizada, a la que habrá que descontarle los pagos al exterior por concepto de regalías, de intereses, y de repatriación de utilidades. En 1989, por ejemplo, de un ingreso autorizado total de nueva inversión extranjera de 2,500 millones de dólares hubo un egreso de divisas por los conceptos señalados de 1.946 millones de dólares. Así, el saldo neto de ese año fue de 554 millones de dólares, es decir, de cada dolar ingresado al país como nueva inversión extranjera, 77.8 centavos salieron como pagos a dicha inversión en el año de referencia.

Una encuesta realizada sobre inversiones directas extranjera en México que fue levantada entre el 3 y el 20 de junio de 1991, 123 industrias instaladas en el área metropolitana del Distrito Federal de las 1000 empresas mas grandes del país.<sup>27</sup> Esta encuesta se realizó de acuerdo a las siguientes preguntas:

¿Su empresa tiene participación de capital extranjero?

- El 76% de los encuestados tiene participación de capital extranjero, (ver gráfica No. 2)
- El 50% de las empresas encuestadas ha mantenido la inversión de capital extranjero, (ver gráfica No. 3, Fig.E)
- El 27% opinó que gracias a la estabilidad política y económica han aumentado las inversiones extranjeras en su empresa, (ver gráfica No. 4, Fig. D).

¿ En los últimos años ha aumentado el monto de la inversión extranjera en su empresa? (ver gráfica No. 4).

- El 27% opina que gracias a la estabilidad política y económica ha aumentado las inversiones en su empresa.
- El 9%, por la política anti-inflacionaria.
- Un 6%, por la apertura de la economía.

---

<sup>27</sup> Luz María Silva. "Encuesta a empresas sobre Libre Comercio" El Economista 6 de junio de 1990, p.p. 30.

- El 18%, por las facilidades para importar materias primas y equipo.
- 27%, gracias a las posibilidades de exportación.
- Por el crecimiento del mercado interno, opinó un 3%.
- Solo un 7%, por los cambios en el marco jurídico.
- Por la ventajas competitivas, un 6%.

¿ Que factores han influido para que hayan aumentado las inversiones extranjeras en su empresa?

- Factores internos de la casa matriz.
- La empresa se autofinancia.
- Nuestro proyecto único, una planta maquiladora para exportar, se termino hace 4 años.
- Por la situación económica.
- Tenemos 100% de capital extranjero y siempre se han reinvertido las utilidades, nunca se han decretado ni pagado dividendos.
- Se ha dado prioridad a capitalizar la empresa con recursos naturales y el sello extranjero ha pretendido canalizar a Europa del Este y Chile.
- No se ha requerido.
- A que tenemos suficiente capacidad instalada y parte a instalar, lo cual asegura nuestra producción a corto y mediano plazo.

¿El Reglamento en la Ley de Inversiones Extranjeras es suficiente para favorecer el flujo de capital extranjero?

El 6% de los encuestados opinan que no es suficiente el Reglamento a la Ley de Inversiones Extranjeras para favorecer el flujo de capital externo.

¿ Que propondría para que el Reglamento fuera suficiente?  
(ver gráfica No. 5).

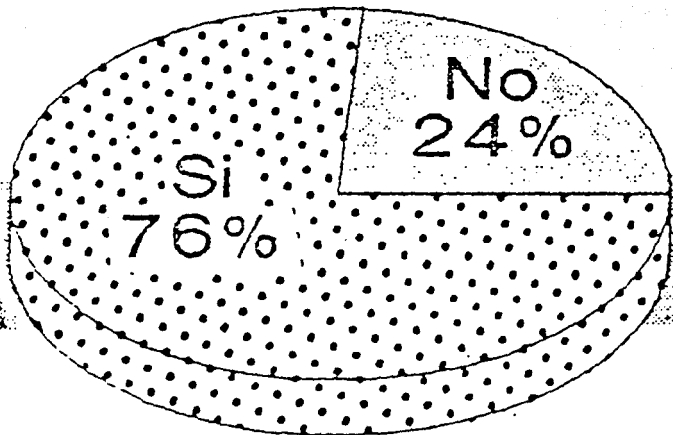
- El 18% que se abran mas sectores.
- El 95% que se cambie la Ley de Inversiones Extranjeras.
- No dejar todo sujeto al Reglamento y a probables cambios sexenales.
- Arreglar los trámites de la aduana.
- Reducir la burocracia.

Se recibieron 99 propuestas que, por comodidad en la presentación, equivale a un 100%: las respuestas sobre los factores que han influido para que aumente la inversión extranjera exceden el 26% de las empresas que han tenido aumento en el monto de la inversión extranjera porque contestaron varias opciones.

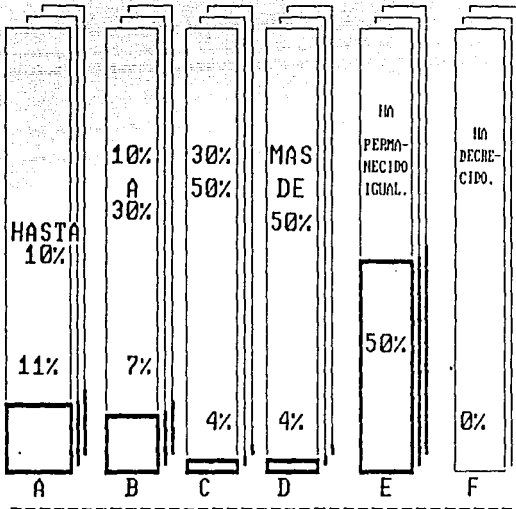
En respuesta sobre las propuestas para que el reglamento sea suficiente exceden al 100%, porque algunos marcaron las dos alternativas.



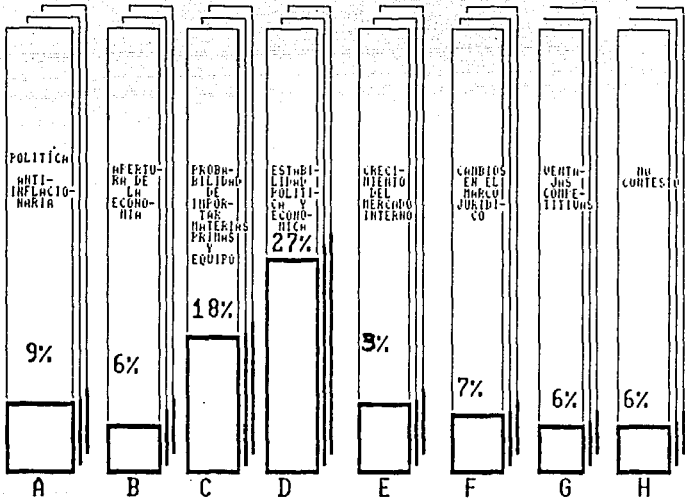
GRAFICA 2



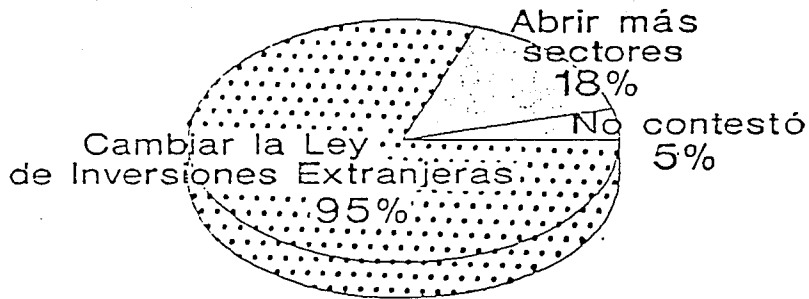
G R A F I C A 3



G R A F I C O 4



GRAFICA 5



#### 2.4 Las diversas fuentes de origen de la industria en relación al Acuerdo de Libre Comercio.

La industria mexicana y la instalada en México son concientemente heterogéneas. Al lado de las grandes empresas trasnacionales, nacionales y estatales, coexisten una gran cantidad de empresas pequeñas y medianas, cerca del 85% de las unidades económicas, se pueden ubicar en estos niveles.

Investigaciones actuales de la industria mexicana, han mostrado tal heterogeneidad y sus consecuencias. Los oligopolios concentrados y mixtos, constituyen las nuevas formas del mercado del capitalismo contemporáneo, aparecen asociados a la presencia de empresas trasnacionales y públicas y solo marginalmente, al desarrollo de grandes empresas privadas nacionales. Junto a estas estructuras fuertemente concentradoras destaca también, sin embargo, la amplia presencia de oligopolios competitivos de la industria manufacturera en las que predominan las empresas privadas nacionales grandes y pequeñas compartiendo el liderazgo en ocasiones con filiales de empresas extranjeras.

"La amplia difusión de estas formas de mercado, en los que niveles medios y altos de concentración económica coexisten con una alta participación de pequeñas empresas en el mercado, reflejan el carácter incompleto de los procesos

de concentración y la heterogeneidad tecnológica, características de las economías en proceso de desarrollo industrial"<sup>28</sup>

En una encuesta efectuada por CANACINTRA a su sector industrial afiliado se muestran los siguientes resultados:<sup>29</sup>

1. La exportación es una actividad marginal.
2. Se exporta en ocasiones o no se participa en este campo.
3. La baja presencia de exportación no se deriva de las barreras comerciales en el mercado de Estados Unidos.
4. Un pequeño grupo tiene problemas como: barreras sanitarias y fitosanitarias e impuestos compensatorios.
5. El 40% tiene mala posición competitiva en la industria norteamericana.
6. Hay lenta rotación de capitales.
7. Se tienen ventas menores o iguales a las del año anterior.
8. Los sectores en expansión deben tener cuidado de las mercancías importadas y de la inversión extranjera en: alimentos, construcción, papel, metal-mecánica, química y otros.

---

<sup>28</sup> Emilio Caballero. El Tratado de Libre Comercio, op. cit. p.p. 65

<sup>29</sup> Roberto Sánchez. "Las posturas y las acciones" op. cit. p.p. 11

En la encuesta se describen algunos problemas:

- a) Financiamiento insuficiente.
- b) El pago de impuestos inadecuados (opinó el 70%).
- c) Solo 22% utiliza tecnología de punta.
- d) El 12% trabaja con tecnología obsoleta.
- e) La mano de obra, ha dejado de ser la principal ventaja comparativa en el exterior; solo el 9% de las empresas considera que su personal esta más calificado que el de Estados Unidos.
- f) La competencia de las importaciones es bastante significativa.
- g) Problemas de contrabando.
- h) Mala calidad.
- i) Prácticas desleales.

Conclusiones que da CANACINTRA:

- a) Armonizar las políticas internas de financiamiento y recaudación de sus principales socios comerciales.
- b) Fortalecer las medidas de defensa contra el acoso de importación de mercancías.
- c) Negociar la eliminación de las barreras de acceso y de los pagos arancelarios en el mercado norteamericano.
- d) Fortalecer los programas de capacitación de la mano de obra y de acceso a nuevas tecnologías.

En reunión con los representantes del Consejo de Presidentes de la CANACINTRA y algunos diputados, en febrero de 1991, se analizaron algunas de las principales situaciones de los diversos sectores productivos que podían afectar la firma del Acuerdo de Libre Comercio y que a continuación se mencionan en una forma sintetizada:

**Consejo de materiales para construcción.**

Estados Unidos limita el acceso a su territorio a los trabajadores mexicanos especializados en la industria (en concretos marmoleros) porque su capacitación es superior a la de ellos.

**Consejo de bienes de capital.**

La ausencia en un país de la producción de bienes de capital significa pobreza, subdesarrollo y dependencia; sin poder desarrollar tecnología en su país, se carece de la base para aspirar a producir los bienes de consumo que hacen posible los bienes de capital.

**Consejo automotriz.**

El principal problema es la competencia desleal de la importación de automóviles usados. El gobierno mexicano acaba de decretar la regularización de automóviles



introducidos ilegalmente, con lo cual se causa un gran perjuicio a la industria.

#### Consejo de papel.

Aquí la industria tiene su problema en la maquinaria que es obsoleta y no hay tecnología. De esa forma, para esta industria, el objetivo mas que tratar de exportar, es defenderse hasta donde sea posible, de la producción importada.

#### Consejo Alimenticio.

Los problemas en esta rama, estan relacionados con: el arancel del producto terminado que es mas bajo que el correspondiente a los insumos, lo cual desalienta la producción interna y favorece la importación del bien final. Se requiere que en lo relacionado con las reglas de origen y ventas, el gobierno vea porque la negociación, que seguramente estará contenida en el Acuerdo de Libre Comercio, sea mas cuidadosa para evitar graves perjuicios a esta rama y, por último, señalado como el problema mas grave, se requiere el apoyo estatal para la pequeña y micro industria de este sector, porque de otra manera desaparecerá.

**Consejo de productos de plástico.**

No se cuenta con tecnología de punta, la maquinaria es muy costosa y tiene el mas alto arancel a su importación, el precio de las materias primas es mas alto en comparación al mercado internacional, los productos terminados importados, son de mala calidad. En este sentido el Consejo propone: reducir a cero el arancel a la importación de maquinaria y materia prima, atender primero el mercado interno antes que tratar de exportar, promover conversiones que faciliten el acceso a la tecnología, y modificar la Ley Federal del Trabajo por paternalista.

**Consejo de industrias diversas.**

Aquí predomina la pequeña y microempresa, la única posibilidad de tener ventajas con el Acuerdo de Libre Comercio, depende de obtener subcontrataciones. Se enfrenta a algunos problemas como barreras arancelarias y no arancelarias, por ejemplo, en México ingresan llantas de desecho de Estados Unidos, y este último impide el ingreso de llantas similares a su territorio.

**Consejo de equipo médico.**

Tiene tasas de interés elevadas, los créditos son escasos, el gobierno a través del sector salud, prefiere los

productos extranjeros, a los nacionales, cuando los nuestros son de mejor calidad. La industria es competitiva para el sector salud ya que oculta a los productores nacionales el programa anual de adquisiciones y lo proporciona a los extranjeros, con lo cual la capacidad competitiva se ve afectada para los nacionales.

Dentro de este mismo sector o rama, el material para curación que se importa es de muy mala calidad, por ello proponen que se apliquen normas de control de calidad.

#### Consejo de muebles.

##### Proponen:

- Un período de cuatro años para la aplicación del Acuerdo de Libre Comercio en este sector, y otros cinco años para desgravar paulatinamente.

- Degravar en su totalidad la maquinaria y los insumos.

- Considerar las fracciones arancelarias del sistema generalizado de preferencias (SGP)\*

- Apoyo y promoción de la industria por medio de BANCOMEXT y NAFINSA.

- Acceso a la información internacional del mercado.

---

\* Estados Unidos fue el último de los países industrializados en instrumentar el Sistema General de Preferencias. El programa fue constituido en enero de 1976 como parte de la Ley de 1974, con vigencia de 10 años. Con la Ley Comercial de 1984 se prorrogó a 1993.

## 2.5 La gestión gubernamental en el marco de la competencia internacional.

La posición del gobierno en la actualidad es la de promover la competitividad, así como también, la productividad por medio de incentivos o mecanismos diversos, impulsar las diferentes actividades de agentes heterogéneos con respecto a objetivos de gran magnitud como crecimiento económico sostenido, desarrollo de los niveles de bienestar y defensa de la soberanía. Entre los diferentes gobiernos existe interés por experimentar varios tipos de políticas para motivar el desarrollo nacional. Debido a que en la mayoría de los países, la principal fuente de crecimiento es la actividad industrial, el gobierno motiva e impulsa a las empresas a elevar sus objetivos de desarrollo productivo.

Los factores exteriores han modernizados sus tecnologías y métodos de actividades públicas, las motivaciones para efectuarlos son codiciosas: aprovechar las oportunidades de crecimiento que el entorno internacional ofrece a dichos factores al dejar hacer.

Generalmente, los cambios efectuados están enfocados directamente a tratar de cambiar el comportamiento económico de los individuos y de las empresas, llevándolos hacia un

modelo basado en el mercado. A medida que avancen con hechos realistas, los gobiernos reconocerán que la función de la motivación es el centro motor del mercado para propiciar cierto comportamiento, sint tener que recurrir a otros mecanismos obsoletos o ineficientes. De la experiencia obtenida, en la actualidad se hace uso de este tipo de medidas para alcanzar los mecanismos en vez de anularlos o desistir de ellos.

Del modelo de la gestión gubernamental, vinculada con el desempeño, producto de la competitividad, se distinguen tres áreas: la macroeficiencia, la microeficiencia y los estímulos públicos a la productividad.

### **La Macroeficiencia**

Las políticas macroeconómicas del gobierno deben presentar un clima agradable para la inversión productiva y el desarrollo económico sostenido, el clima es necesario para planear a un periodo permisiblemente largo, de acuerdo con los plazos de maduración de los diferentes planes de inversión en gran escala. Las condiciones son las adecuadas ya que algunas veces no hay inflación o si existe esta, se encuentra muy baja. Los métodos de mercado no son estables porque estos no pueden dar señales óptimas si existe una inflación desarrollada. Si el tipo de cambio es real, es fijo o puede detectarse en cualquier momento, se convierte

en un factor perfecto para el desarrollo económico diversificado, y principalmente para la economía en el aspecto o sector industrial. Para esto se pone mucho énfasis en la política fiscal y monetaria con el propósito de realizar el impulso del crecimiento económico, ya que un análisis ineficiente puede traer como consecuencia el descenso de la competitividad del país, al recibir un impacto con rapidez en la tasa de interés y el tipo de cambio. Así también, el sistema impositivo y la política de gasto deben estar hechas para motivar el crecimiento y la competencia sin desnivelarse de sus recursos obtenidos. Para realizar una innovación y productividad apropiada se hace necesario un cambio en las políticas macroeconómicas.

#### **La Microeficiencia**

Los mercados realizan actividades independientemente del gobierno, no obstante que están regidos por autoridades de las que dependen para seguir existiendo y mantener un eficiente desempeño. De ahí la importancia del conocimiento de algún tipo de movimiento gubernamental, ya que una decisión poco analizada puede obstaculizar el buen funcionamiento, o una elección perfecta puede beneficiarles en su desarrollo productivo. Se debe tomar en cuenta que un mercado libre de una autoridad no puede desempeñarse con libertad, ya que éste está regido por ciertas leyes.

Así también, debe tomarse en cuenta que el mercado es producto de las instituciones públicas que establecen los derechos de propiedad, las reglas de responsabilidad y señalan como complirse los contratos contraídos. Sin embargo, las reglas que permiten las relaciones económicas se deben de estar actualizando con frecuencia y marchar paralelamente con la dinámica del cambio económico y la innovación. De aquí se deriva que la acción gubernamental no sea un modelo estático, ya que su obligación consiste en mantener su actividad en relación a los cambios económicos y tecnológicos.

La información previa, no solo es indispensable en el mercado nacional sino también, en el mercado internacional, con el objeto de desarrollar las posibilidades de producción a largo y mediano plazo. Esto promovería la planeación e inversión, disminuyendo el nivel de precios, el desarrollo y la ineficiencia en la asignación de recursos por errores de producción. El disponer de la información beneficia el poder colocar productos nacionales en mercados extranjeros.

Existen algunos bienes y servicios que la sociedad desea, pero que la empresa privada no los ofrece porque estos no les propocionan ninguna remuneración al invertir en ellos, o en su caso, si brinda utilidades son a un nivel porcentual reducido, ya que no son comerciales como cualquier otro bien.

En algunas ocasiones los bienes de este tipo provocan algunos problemas secundarios que afectan a la sociedad, sin embargo estos efectos no son siempre económicos, sino mas bien politicos, por ello es necesaria la participación gubernamental.

Sin embargo, el problema no esta en que existan los efectos secundarios sino en que los beneficios que se esperan y los costos que se implantan con frecuencia no se plasman en los precios y costos que llevan decisiones privadas.

"En ocasiones los efectos secundarios se limitan a las partes que realizan la transacción; pero estos, arrojan costos abruptos de una mayor magnitud de personas... Y por ello la manera en que el gobierno reorganiza los mercados para tomar en consideración los efectos secundarios que en las transacciones privadas aparecen"<sup>30</sup>

La responsabilidad del gobierno en relación al mercado no termina con la fijación de reglas, aunque estas llenen los requisitos necesarios, ya que existen dos factores que distorcionan al mercado y obstaculizan las metas de la

---

<sup>30</sup> Centro de Investigaciones para el desarrollo A.C. El Acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos, Ed. Diana, México, 1991, p.p. 206.



acción correctiva a disposición de la sociedad: a) la falta de competencia y b) la información imperfecta.

a) Falta de competencia en los mercados

Los oligopolios que se forman para el control de precios y las prácticas realizadas para desaparecer los competidores son algunos de los factores que afectan el nivel competitivo de los mercados. Se recomienda una reestructuración que combata los monopolios y que esta sea aplicada con eficacia. Otros proponen la reformatión y diseño de mecanismos para regular a la industria, mas que nada en aquellas areas con mercados imperfectos. Algunos tienen confianza en que conforme avance la tecnología se irá disminuyendo el control del mercado por un solo participante. La competencia internacional vendría a ser una solución favorable para combatir el monopolio.

No obstante que el gobierno mantiene el nivel competitivo en los mercados y pretende restablecerlo en aquellos que controla, esto le ocasiona riesgos. El regular los mercados puede asfixiar o desaparecer la innovación al no contar con los incentivos que la mantienen motivada. Además, de que la motivación de competitividad puede rezagarse en aquellas áreas en las que las economías de escala son un requisito para abatir costos, por lo de la competencia

internacional. Habrá en algunos sectores obstáculos en donde la regulación afecte su potencia de competencia y es aquí, donde la vigilancia podrá ser óptima, y aún así, será necesaria una estricta regulación a los monopolios que incentive en la competencia.

#### b) Información imperfecta

Entre la información necesaria para el desempeño óptimo de los mercados y la información real con la que disponen los agentes económicos existe un gran espacio, por ejemplo, los trabajadores no cuentan con información acerca de ofertas de trabajo, ya que esta es limitada. Dicha información, de la que dependen los agentes económicos, es muy costosa y por lo tanto, ninguno de ellos estaría dispuesto a realizarla. Es por esto, que la participación del gobierno es de vital importancia para la promoción de la actividad económica y así proporcionar una mayor fluidez en los mercados.

#### Estímulos públicos a la productividad

Adicionalmente existen mecanismos de intervención gubernamental que aparte de promover la microeficiencia a través del buen funcionamiento de los mercados, promueve la competitividad de su industria por medio de una intervención

mas específica. Estos se pueden agrupar bajo los siguientes conceptos:

1. Orientarse a la creación de factores productivos especializados.

La teoría económica clásica a partir de Adam Smith y David Ricardo, señala que los flujos de intercambio de la abundancia relativa de los factores productivos son: tierra, trabajo, capital, tecnología, infraestructura y recursos naturales.

En la actualidad, esta teoría pasa a segunda término ya que en las economías contemporáneas no solo son estos los factores estáticos dados los que producen las ventajas competitivas, sino también aquellos factores productivos y dinámicos que se han incorporado a la economía como lo son: la organización y la propiedad intelectual, los cuales ofrecen la mayoría de las ventajas competitivas a los países industrializados.

Es por esto, que el gobierno tiene una responsabilidad crítica en la creación de una base educativa, de salud, de infraestructura física y social, de comunicaciones, de investigación y de desarrollo. Así mismo, el gobierno debe enfocarse también a crear recursos especializados y

avanzados ligados a la industria que permitirán crear las ventajas competitivas.

2. Establecer y hacer cumplir estándares estrictos de calidad, de seguridad y de protección ambiental.

Esto se puede lograr por medio de la creación de instituciones privadas dedicadas a la evaluación y determinación de la calidad de cada producto. Parecería que la globalización de la competencia tendría como efecto mermar la importancia de los mercados internos.

Para tener éxito, las empresas necesitan elaborar con eficacia las necesidades que el mercado demanda constantemente. La cercanía del mercado interno nacional y local, hace que la calidad y composición de éste sea un factor importante en la competitividad global, ya que las empresas interpretan las señales emitidas por el mercado.

Cuando los mercados locales exigen calidad excepcional en el producto o servicio ofrecido, no solamente están mostrando las necesidades de compradores contemporáneos sino que, presionan a la empresa para alcanzar altos estándares y los obligan a innovar, mejorar y cubrir segmentos más sofisticados.

### 3. Promover metas de inversión sostenida.

El gobierno debe promover inversiones sostenidas en áreas de innovación, recursos humanos y activos físicos; por otro lado, también pueden incentivar la búsqueda de metas a largo, medio o corto plazo.

### 4. Establecer la competencia para evitar prácticas monopólicas.

La competencia entre rivales fuertes es un estímulo poderoso para crear y mantener ventajas competitivas. El desarrollo competitivo a nivel internacional, impide las prácticas monopólicas. El gobierno debe consentir una mayor competencia, tanto doméstica como externa, beneficiando así al consumidor y promoviendo el desarrollo de la innovación y de la competitividad.

### 5. Desregular la competencia.

Reglamentar la competencia por medio del establecimiento de monopolios estatales, la fijación de precios oficiales o de barreras de entrada a una industria, mediante concesiones públicas disminuye la rivalidad intraindustrial y la innovación. Es por ello que el gobierno debe eliminar trámites burocráticos, así como, en la

creación de condiciones que solo se justifican en cuanto que limiten el logro de una mayor productividad y mejor calidad en los procesos productivos.

6. No intervenir en los mercados de dinero y de valores.

Los mercados de dinero y de valores al presentar fluctuaciones negativas significan cambios en la realidad económica, la intervención del gobierno para controlar estas fluctuaciones distorciona la aplicación del modelo económico neoliberal y confunde al agente económico. Los países exitosos y competitivos en mercados internacionales cuentan con una gestión pública en donde los gobiernos se limitan a crear las condiciones para que la actividad productiva pueda ser exitosa.

### 3. ESTRATEGIA Y PERSPECTIVA EMPRESARIAL

Desde que se aceleró en la década de los ochentas el proceso de la economía nacional y la inserción en los mercados internacionales, el sector empresarial se ha preocupado por implementar estrategias que disminuyan las dificultades para acceder a los mercados de capitales, mercancías y tecnologías y que les permitan influir en el mercado internacional.

En este sentido y ante la necesidad de reducir el atraso tecnológico de la planta industrial mexicana, este sector deberá aplicar políticas que logren consolidar el modelo de crecimiento "hacia afuera", mismas que deberán estar basadas en una creciente dinámica de las exportaciones.

#### 3.1 Ambiente estratégico de la empresa

En la actualidad, los cambios que están viviendo las empresas nacionales, las ha llevado a crear estrategias que les permitan aprovechar las oportunidades y enfrentar los retos que están surgiendo en los mercados nacionales e internacionales; dichas empresas deben tomar una serie de decisiones enfocadas a retroalimentar la competitividad de los grupos por medio de estrategias corporativas, reforzando estrategias de negocios y evolucionando la estructuración de su empresa.

### Estrategias corporativas

Las estrategias corporativas de los grupos empresariales mexicanos anteriormente eran distintos a las de las empresas multinacionales. Generalmente, estos grupos mantenían la estrategia de capitalizar oportunidades de negocios en mercados protegidos por medio de la diversificación de nuevas empresas, complementando sus fuerzas por medio de la adquisición de tecnología externa.

En general, las empresas extranjeras han capitalizado sobre las oportunidades de negocio en los mercados internacionales por medio del desarrollo y aprovechamiento de fuerzas claves del grupo en términos de negociaciones, en los importantes mercados mundiales, por el desarrollo de zonas de producción y de una amplia gama de proveedores en varios países y por el desarrollo de tecnología en productos y procesos.

En años recientes las estrategias de crecimiento de las empresas industriales mexicanas y de crecimiento vertical de las empresas extranjeras, eran complementarias. Sin embargo, en el nuevo entorno económico referente al Acuerdo de Libre Comercio, las empresas tienen que enfrentarse a la creciente competencia de las empresas



multinacionales vía la escalación de las importadoras y/o de la inversión extranjera en el país.

Consecuentemente, la alta dirección de empresas diversas en nuestro país, esta haciendo frente a las oportunidades y retos fortaleciendo sus estrategias corporativas con el objeto de reorganizar la empresa. Algunos industriales están realizando importantes inversiones para fortalecer su empresa y reforzar su competitividad a nivel nacional y mundial. A continuación se mencionan algunas: "BIMBO anunció un agresivo programa de inversiones para ampliar la capacidad de producción y modernizar sus plantas, Cementos Mexicanos (CEMEX) fortaleció su posición en la industria a nivel nacional e internacional mediante la adquisición de Cementos Anahuac y Cementos Tolteca; en el sector comercial CIFRA Reforzó su posición en el comercio de ropa mediante la adquisición de la cadena de tiendas de ropa París-Londres (llamada Class por un corto tiempo)".<sup>31</sup>

#### Estrategias de negocios

La alta dirección, busca capitalizar sobre las ofertas oportunas y hacerle frente a los serios retos a través del

---

<sup>31</sup> Víctor Manuel Ornelas. Los grupos mas importantes de México en Expansión. Enero 1992, p.p. 31

fortalecimiento de las estrategias competitivas, para ello deben decidir "donde", "en que" y "como" deben competir.

Al elegir "dónde competir", muchas empresas están revisando su estrategia para seleccionar los mercados atractivos y los productos en los que son más competitivos para asegurar su viabilidad y mejorar su rentabilidad. "En un mercado protegido, las empresas daban por hecho que podían promover sus ventas en todos los segmentos del mercado nacional, sin preocuparse demasiado por cumplir con todos los requerimiento de sus clientes, ni por su competitividad frente a otros productores nacionales y menos frente a los fabricantes extranjeros".<sup>32</sup>

En el nuevo ambiente de competitividad, las empresas de mayor éxito están revisando a conciencia sus estrategias, efectuando una selección de los mejores segmentos de los mercados nacional y de exportación, así como también, las líneas de productos en las cuales pueden desarrollar una posición sólida para hacer frente a la avasalladora competencia interna y externa, y de est forma poder orientar las inversiones programadas, ya sea con una ampliación o modernización de su planta.

---

<sup>32</sup> Idem.

Al decidir en que competir, las empresas, están estudiando concientemente sus estrategias para determinar la naturaleza de la competencia existente en México y en el extranjero.

El nuevo entorno competitivo ha provocado que algunas empresas adopten estrategias diferentes a las clásicas de "competir sobre la base de productos de calidad standar a un precio razonable", <sup>33</sup> ya que en la actualidad ha cobrado importancia el vender una extensa gama de productos de alta calidad a precios competitivos y con un buen nivel de servicio a los clientes. Algunas empresas han incrementado su variedad de productos promedio a través de proyectos de inversiones en nuevas líneas de producción en las plantas, o mediante el establecimiento de convenios con proveedores nacionales y extranjeros para comrcializar sus productos en el mercado nacional.

Varias empresas están introduciendo programas de calidad total, con el objeto de mejorar la calidad de sus productos, por medio de la adopción de el control estadístico de procesos del establecimiento de círculos de calidad, y del manejo de relaciones de clientes proveedores en todas las áreas de la empresa, todo esto, para alcanzar niveles internacionales de calidad en sus productos.

---

<sup>33</sup> Idem.

Para vender a precios competitivos, algunas empresas han introducido programas de reducción de costos, y mejoras en la productividad para asegurar una estructura de costos bajos.

Otras empresas más agresivas han logrado mayores reducciones de costos, reestructurando sus operaciones por medio de la selección de proveedores confiables, cerrando plantas incosteables, ampliando y modernizando sus procesos de producción en las plantas más eficientes y optimizando la distribución de sus productos.

Cabe mencionar, que lo más importante, es que las empresas competitivas a nivel mundial, mejoren varios factores claves para el éxito de su industria. Es decir, éstas no se confían en ser competitivas, sólo en un factor como el precio, sino que retroalimenten su competitividad en todos los factores como son la: variedad de productos, los precios y la calidad de los servicios a clientes.

Al pensar en "como competir", estas firmas sólo pueden desarrollar ventajas competitivas sostenibles a largo plazo en los factores claves (antes mencionados) para el éxito de la industria; "a través de la introducción de mejoras en cada una de las funciones de mercadotecnia,

distribución, abastecimiento y tecnología, comercialización y producción."<sup>34</sup>

En Mercadotecnia, las empresas están revisando sus plantas para mejorar su posición tanto en las líneas de productos actuales como en la intromisión de nuevos productos, así como en el lanzamiento de campañas agresivas de promoción y publicidad en los canales de distribución, tal es el caso de Coca-cola, Sabritas, Pepsi-cola, Sony, etc.

En comercialización, varias empresas están retroalimentando sus proyectos y fuerzas de ventas en una variedad creciente de industrias y de productos de consumo e industriales. Por ejemplo, varios fabricantes de bienes de capital han reorganizado su área comercial por mercado y fortalecido su planta de vendedores para reforzar su promoción con clientes potenciales en la industria.

En distribución, compañías de bienes de consumo, están optimizando la productividad en el área de distribución y asistencia de todo el grupo de ventas, tomando en cuenta la programación y control de la distribución primaria, de la planta a los centros de distribución, y la secundaria, de los centros a los canales de distribución.

---

<sup>34</sup> Ibid. p.p. 33

En producción, las empresas están efectuando desarrollos de capacidad, así como también, programas de calidad total, mejora en la productividad, reducción de costos y mejora en el servicio, e introduciendo los conceptos de "manufactura flexible" y "entregas justas a tiempo" para la producción interna y para el suministro de proveedores. Por ejemplo; La Henkel, Petrocel, Polymar, Primex, etc.

En abastecimiento, las empresas están revaluando sus fuentes tradicionales para mejorar la calidad, el costo y la confiabilidad de suministros y para ello, están desarrollando a sus actuales y nuevos proveedores nacionales y extranjeros. Por ejemplo, las empresas automotrices Chrysler, Ford, General Motor, Nissan y Volkswagen.

En cuanto a tecnología, a ésta parte de la producción no se le daba la importancia debida, ya que tradicionalmente la tecnología se adquiría de empresas extranjeras. Actualmente se le ha designado un lugar muy especial, porque la innovación es uno de los factores claves para la competitividad. "Las empresas se han iniciado actualmente a reforzar su tecnología para desarrollar nuevos productos y optimizar los procesos productivos en forma permanente".<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> Idem.

### Compactación de la forma organizacional.

En este caso la organización de las empresas debiera ser más flexible y tener mayor capacidad de soluciones a los cambios en el entorno de las mismas, razón por la cual algunos se están reorganizando transformándolos en menos burocráticos y con mayor amplitud en cuanto a respuestas a los cambios en el mercado. "Esto implica la extensión de tramos de control (si antes el número ideal era cinco actualmente no es de extrañarse encontrar ocho y hasta diez personas reportando al jefe), reducir el número de niveles en la estructura organizacional a no más de cinco niveles; forzando una mayor autonomía de gestión y delegación a los niveles de dirección, gerencia media, y supervisión en la organización.<sup>36</sup>

Algunas empresas nacionales están capitalizando sobre las oportunidades y enfrentando los retos, al hacerlas más competitivas y eficientes en su organización, por medio de la compactación estructural y organizacional, habilitando los niveles de dirección y gerencial, mejorando la productividad de la fuerza de recursos humanos (laboral) y desarrollando los sistemas de planeación, ejecución y control.

---

<sup>36</sup> Idem.

### **Desarrollo del nivel Dirección y de Gerencia.**

Desarrollar una amplia capacidad de soluciones de la empresa, conduce a la extensión de control, favoreciendo mayor nivel de descentralización de funciones, mayor coordinación entre las funciones y mayor grado de delegación de facultades a toda la organización. Esto permite reforzar y desarrollar los perfiles de los puestos directivos y ejecutivos, y el objetivo será desarrollar los cuadros de dirección y de gerencia, para que puedan enfrentar con gran eficacia las oportunidades y retos que tiene la empresa. Todo esto, es conducido a la planeación de carreras ejecutivas, impartiendo cursos de capacitación; actualmente algunas empresas cuentan con sus propios centros de capacitación como por ejemplo: La Nestlé, Dupont, Peñoles, Petrocel, Hules Mexicanos, etc.

### **Capacitación a recursos humanos para mejorar la productividad**

Reducir los costos, y mejorar la eficiencia en muchas empresas va en relación directa con el aumento de la productividad de la fuerza de trabajo, el camino fácil que han adoptado diversas empresas ha consistido en aumentar y sostener la producción, aumentando capacidades por medio de inversiones y disminuyendo la fuerza laboral.



El camino difícil e importante es desarrollar la productividad mejorando los métodos de trabajo. A tal efecto, varias empresas están introduciendo programas de calidad total que incluyen, como se mencionó anteriormente, introducción de relaciones proveedor-cliente, control estadístico de procesos de producción y círculos de calidad en todas las áreas de la empresa.

#### **Desarrollo de Sistemas de Planeación, Ejecución y Control.**

Para mejorar la capacidad de la empresa en cuanto a soluciones frente a factores claves para el éxito y la competitividad en diferentes productos, calidad, precio (costo), y servicio, se requiere que se disponga de sistemas que permitan programación eficaz, una ejecución efectiva y un control adecuado de operaciones a través de sistemas de información general que permitan a los ejecutivos planear, operar, evaluar resultados y tomar decisiones.

"Por ejemplo, diversas empresas, están desarrollando sistemas computarizados, que permiten establecer una estrecha comunicación con sus clientes para mejorar el servicio, sistemas de programación operativa, tales como los sistemas justo a tiempo, que permiten asegurar un buen

servicio y abatir inventarios, y sistemas de suministros con proveedores".<sup>37</sup>

### 3.2 Perspectivas Económicas de mediano y largo plazo (1992 2000).

Las perspectivas económicas se presentan en general optimistas con una meta de desarrollo moderado y sostenido, con estabilidad de precios en relación a la inflación mundial y creación de empleos "Estas perspectivas se sustentan en la consolidación del programa de estabilización iniciado en diciembre de 1987".<sup>38</sup> El cual se basa en la concertación de los sectores laboral, empresarial y gubernamental para la consecución de un entorno macro-estable, y una economía más moderna e integrada mundialmente.

Para tal efecto, se han promovido profundos cambios estructurales como son:

- Una solución viable y de largo plazo de la deuda externa mexicana.
- Una menor intervención del Estado en la economía.

---

<sup>37</sup> Ibid. p.p. 34

<sup>38</sup> Rogelio Cárdenas. "Macro Asesoría Económica". en El Financiero, 6 de marzo de 1991, p.p. 26.

Esto último ha conducido a desregular la actividad económica y a privatizar importantes empresas, tal es el caso de la privatización del sistema bancario, de la apertura comercial a fondo que se inserta en el Acuerdo General de Tarifas y Aranceles (GATT), de la integración al bloque comercial más grande del mundo a través del Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, de la elaboración de otros Acuerdos con países como Chile y de la política fiscal de sobreajuste en finanzas públicas.

Todo esto ha permitido aumentar la oferta de crédito al sector privado y al mismo tiempo disminuir las tasas de interés a niveles que fomenten la inversión y el ahorro.

El obstáculo que se presenta en este panorama optimista, es la fragilidad del sector externo provocada por la volatilidad del financiamiento de los déficit en balanza comercial y cuenta corriente causada por la apertura de la economía y la política cambiaria.

"El programa de estabilización se sustentó en mejorar la política cambiaria para que el tipo de cambio fuera el ovalo nominal del sistema de precios; ésto se acompañó de

una política franca comercial marcada en 1985, la cual ayudó a generar una oferta flexible de bienes y una competencia mayor".<sup>39</sup>

Estas medidas determinaron un tope a los precios de los bienes que se comercian con el mercado exterior, y permitieron detener su crecimiento. Sin embargo, al mismo tiempo, las mismas medidas estimularon el desarrollo inusitado de las importaciones, y, aún cuando las importaciones se han seguido incrementando, lo hicieron menos que proporcionalmente, lo que provocó un déficit en la cuenta comercial de consideración, tanto en 1990 como en 1991. Esta situación también se reflejó en la cuenta corriente con déficit de gran escala.

La preocupación que estos factores pudieran generar, disminuyó debido a que los flujos de capital externo, para financiar los déficits mencionados se están presentando y existen elementos para confiar en que lo seguirán haciendo. No obstante, la composición de estos flujos ha despertado cierta inquietud, en 1991, más de dos terceras partes de inversión extranjera fué financiera y no directa.

Esto implica una gran volatilidad de los capitales externos, ya que se ven determinados por el estado de

---

<sup>39</sup> Idem.

espectativas de los agentes económicos externos, de este modo, se presenta una situación de fragilidad del sector externo tanto en términos del financiamiento como de su composición. Para la economía en su conjunto éste es el talón de aquiles de la misma y le confiere una gran vulnerabilidad en el presente, en relación a la posibilidad de establecer una meta de estabilidad con crecimiento.

### 3.3 Condiciones necesarias para la estabilización del Sector Externo.

Para eludir todo tipo de interferencias es necesario una rápida desinflación de la economía mexicana a niveles internacionales que detenga la sobrevaluación relativa del peso, y aumentos en la productividad que recuperen la competitividad y fomenten las exportaciones en mercados complicados y accesibles.

Los efectos de la sobrevaluación del tipo de cambio, se han manifestado en la estimulación de las importaciones y en el aumento del déficit en la balanza comercial y la cuenta corriente. Un deterioro mayor de la competitividad podría llevar a una situación tal en donde la única salida, sería modificar la política cambiaria, con el consabido impacto inflacionario. La manera de reducir y detener este proceso de sobrevaluación sería tratar de bajar rápidamente la inflación interna. En este sentido es necesario mencionar

los esfuerzos por mejorar las finanzas públicas, así como la disminución de las tasas de interés para propiciar la inversión en los sectores productivos, y con ello obtener un crecimiento económico moderado, que le daría al país una estabilidad económica necesaria.

La modernización de la economía es una condición importante para poder obtener ganancias en la productividad y revertir las pérdidas en competitividad provocadas por la sobrevaluación del tipo de cambio. El desarrollo competitivo se puede lograr con el incremento de importaciones, las cuales se darán con la integración del bloque comercial con Estados Unidos y Canadá. Esto propiciará a su vez, que a nivel Latinoamericano se celebren diversos Acuerdos de Libre Comercio que vayan integrando a todo el continente en el proceso de globalización económica.

Los instrumentos básicos que nos abrirán las posibilidades de alcanzar estas metas son:

1. Una política de profundización de los cambios estructurales, (apertura comercial e integración internacional, desarrollo de la infraestructura y congruencia en la conducción de la política económica).

2. Una política monetaria que induzca una tasa real que estimule, tanto la inversión como el ahorro interno.

- 3 Una política cambiaria flexible
4. Una política fiscal disciplinada.

De estos aspectos es necesario destacar la necesidad de desarrollo de la infraestructura económica para sustentar el crecimiento, así como el que se mantenga la congruencia en la política económica para sostener un ambiente de credibilidad y confianza.

La política cambiaria debe ser flexible para responder a choques extranjeros y ajustes modernos, en este sentido, podríamos distinguir dos etapas en su desenvolvimiento futuro: a) se podría seguir con el actual desliz de 20 centavos hasta 1994 y, b) a partir de 1995 mantenerse en términos reales (lo que implicaría devaluaciones mínimas).

Las respuestas que podríamos obtener si se aplicaran adecuadamente las políticas antes mencionadas serían;

- a). Un contexto de credibilidad y confianza
- b). Un crecimiento económico promedio anual entre 5 y 8%
- c). Una inflación a niveles internacionales hacia el año 2000 del 4% posiblemente.

El motor del crecimiento será la inversión privada que tendrá una participación creciente en el Producto Interno

Bruto en términos reales. Así mismo, en función del proceso de modernización y de mayor eficiencia económica, la inversión sera más productiva, es decir, generará mas producto por peso invertido que en el pasado; la capacidad de la economía de generar empleos aumentará, no obstante, que ésta no solucionará el problema del desempleo en su totalidad.

Los salarios tenderán a incrementarse de acuerdo a la productividad de la industria y de la empresa en particular. La cual estimamos crecerá a una tasa promedio de 2.5% anual. Los salarios mínimos quedarán sólo como una figura jurídica manteniéndolo su valor real a partir de 1995.

Para que este ritmo de inversión, pueda realizarse es importante aumentar tanto el ahorro externo como el interno ya que las condiciones de estabilidad de precios, credibilidad y confianza estimularán el desarrollo de ambas fuentes de recursos. Se estima que la captación financiera compatible con el proyecto futuro de la economía, es en promedio de mas o menos 45% como proporción del producto Interno Bruto. En el año 2000 alcanzará el 50% y las tasas reales tendrán un equilibrio aproximadamente del 4%, lo que motivará a traer capitales extranjeros y mantener ahorro interno en pesos. La condición sin la cual este proyecto no puede presentarse es el ajuste fiscal de aquí a 1994 y en adelante un moderado déficit financiero cercano al 2.0% del



Producto Interno Bruto, comparados con niveles de inflación internacionales.<sup>40</sup>

#### Estabilización del Sector Externo.

Como se ha venido mencionando con anterioridad, el sector externo es la dimensión más fragil de la economía de México, sin embargo, si se presenta una deflación rápida y aumentos en la productividad, es posible esperar un estabilización progresiva de las cuentas con el exterior. El desenvolvimiento del sector externo se determina por el grado de apertura de la economía, el cual aumentará considerablemente impulsando el nivel de las importaciones y exportaciones a más altos niveles. "Las exportaciones no petroleras aumentarán como proporción del Producto Interno Bruto (de 7.0 a 9.0% aproximadamente) y las importaciones de bienes lo harán en aproximadamente un punto porcentual (de 13.6% a 14.6%), ésto, presupone que se presenta una tendencia a disminuir el grado de respuesta de las importaciones al crecimiento del producto, que provocará una balanza comercial negativa que tendrá su máximo en términos nominales en 1998; no obstante, como proporción del producto Interno Bruto, el máximo será en 1994, y decrecerá paulatinamente (máximo 4.9% en 1994 y 3.4% en el año 2000).

---

<sup>40</sup> Sidney Weintraub México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos. Ed. Diana, México 1989, p.p. 56-57.

El déficit de la cuenta corriente tendrá un comportamiento similar localizándolo su máximo nominal en 1996, y su máximo como proporción del producto Interno Bruto en 1994.<sup>41</sup>

El superávit promedio de la venta de capital para financiar el déficit en cuenta corriente, se localiza entre 19 y 20 millones de dólares; su composición incluye aproximadamente entre 8 y 9 mil millones de dólares de inversión extranjera y alrededor de 7.5 mil millones de dólares de endeudamiento público, privado y bancario, y el resto sería cubierto por el rubro de activos en el exterior. El endeudamiento total es decreciente como proporción del Producto Interno Bruto y en la inversión extranjera predominará la inversión directa.<sup>42</sup>

#### **Riesgos en la Perspectiva.**

Los riesgos de esta perspectiva económica son:

1. Que el Acuerdo de Libre Comercio no genere las condiciones adecuadas para aumentar las exportaciones por encima de las importaciones en el mediano plazo y el déficit

---

<sup>41</sup> Luis Pasos. Libre comercio: México-EUA mitos y hechos, Ed. Diana, México 1990, p.p. 51

<sup>42</sup> Ibid, p.p. 61

comercial haga insostenible la política cambiaria de tipo de cambio real constante.

2. Que el país no se constituya en un lugar atractivo para la inversión extranjera y por tanto el financiamiento de la cuenta corriente no sea posible en la magnitud necesaria.

3. Que se presenten choques externos de consideración como una recesión profunda y prolongada en los países desarrollados y una disminución drástica de los precios del petróleo o un aumento considerable de las tasas de interés internacionales.

Este tipo de riesgos son los que se están analizando con certeza en las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio, ya que representan una de las desventajas más importantes para la economía mexicana. Aunque sea prematuro mencionarlo existen perspectivas para atraer más inversión esterna, porque aún cuando se está negociando el Acuerdo de Libre Comercio, México está siendo observado por varios inversionistas del exterior.

### **3.4 Incubadoras de empresas de los años contemporáneos**

La experiencia en la gestión e incubación de empresas basadas en la tecnología de punta, ha demostrado que los

técnicos e investigadores emprendedores han afrontado problemas para la gestión de sus ideas, siendo algunos de los obstáculos, la falta de asesoría y el desconocimiento de mecanismos técnicos y financieros.

Algunos países y muchas instituciones se han dado a la tarea de implantar todo un proceso en la creación de incubadoras de empresa de base tecnológica, como por ejemplo, La Asociación Nacional de Incubadoras de Negocios (NBIH), de Athens, Ohio creada en 1985. "Sus objetivos son los de proveer a sus miembros de los recursos necesarios para ser exitosos en la creación y desarrollo en el campo de la incubación, ofreciendo información, ideas, contactos, investigación, recursos, etc., así como también, organizando eventos donde se involucra a la academia, industria, comercio, servicios, estado, comunidad, etc., a compartir el mundo incubador".<sup>43</sup>

"En Estados Unidos, a la fecha, hay más de 400 incubadoras en 41 Estados (MBIA), y se estima que para 1995, habrá más de 800 disponibles. Algunas investigaciones han demostrado que la tasa de supervivencia de las empresas incubadas es de 80%, comparado con la tasa de fracaso de las

---

<sup>43</sup> NAFINSA, "Sección: Tratado de Libre Comercio" El Mercado de Valores, No. 3, febrero 1992, p.p. 7.

pequeñas empresas, que en general después de sus cinco años primeros de operación es del 80% <sup>44</sup>

Estados Unidos es el líder en el desarrollo de incubadoras en el mundo; cada día son más los nuevos negocios de incubadoras que atraen atención, no solo en Estados Unidos, sino, también en otros países como Francia, Alemania, Suiza, Inglaterra, Japón y Canadá, con nombres como: Centros de Innovación, Centros Empresariales, Centro de Empresas Tecnológicas.

El concepto general que toma el sistema innovador de incubadoras tecnológicas, es que una incubadora es un sistema innovador establecido para dar asistencia a emprendedores en el desarrollo de nuevas empresas, proveyéndoles de una serie de servicios y apoyo para arrancar y desarrollar empresas. La incubadora canaliza adecuada y efectivamente tantos, ideas, capital para el promedio de emprendedores talentosos, acelerando el desarrollo de las nuevas empresas, y así exponiendo rápidamente la comercialización tecnológica.

La palabra incubadora significa mantener, bajo prescripción y controles condiciones favorables para incubar

---

<sup>44</sup> NAFINSA, "Tendencia reciente de la inversión extranjera directa en México", en Mercado de Valores, No. 9, mayo 1992, p.p. 6.

y desarrollar. También significa motivar para desarrollar o dar forma y sustancia a algo.

Las incubadoras de empresas de base tecnológica son:

- Lugares apropiados que proveen y faciliten a emprendedores confortables espacios.
- Soportes de servicios compartidos y apoyo técnico y financiero, para la gestión e incubación de nuevas empresas; apoyando su desarrollo e innovación.

Los elementos básicos para constituir una incubadora tecnológica son:

- Universidad
- Empresas de base tecnológica
- Fuentes de financiamiento

Es importante que el éxito de una incubadora radique en una óptima administración de tecnología a nivel macro, y en el largo plazo. Por ello, es necesario de un experto en el proyecto que se comprometa durante una década mínimo a consolidarlo, hacerlo crecer y propinar visibles resultados económicos y sociales. El impacto social y económico de este tipo de programas se ve reflejado en la oportunidad de desarrollar innovaciones tecnológicas a los productos y

servicios existentes, ampliando zonas de mercados más especializados de tecnología e instrumentando planes alternos de capacitación paralelas con la innovación.

**4. ARANCELES Y SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS:  
FUNDAMENTO DEL DESARROLLO EMPRESARIAL EN EL MARCO DEL  
ACUERDO DE LIBRE COMERCIO.**

En las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio México ha insistido en que se le reconozca los distintos grados de desarrollo entre su economía y las de Canadá y Estados Unidos. La consolidación de las ventajas arancelarias que México recibe por parte de estos países al amparo del Sistema Generalizado Preferencial y la exclusión de las restricciones correspondientes, constituyen una de las formas prácticas de reconocer la desigualdad en el grado de desarrollo entre los tres países. En este sentido, destaca que México recibe de los Estados Unidos y Canadá un tratamiento preferencial, precisamente en reconocimiento de su bajo nivel de desarrollo. Así, el Sistema Generalizado Preferencial, permite la entrada libre de 4,300 productos, porcentaje importante del total de las fracciones norteamericanas.

El objetivo del grupo de aranceles, es negociar plazos de desgravación que otorgan oportunidad a los sectores de las tres economías de adecuarse al entorno de largo plazo; para tal efecto, en México se ha efectuado una labor intensa en el proceso de consultas de mas de 140 sectores productivos que integran la Coordinación de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior, El Congreso Agrario



Permanente, La Confederación Nacional Campesina, la Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad, y otras organizaciones representativas de los sectores privado y social. Con ello, se hizo una lista de negociación por sectores, distinguiendo entre aquellos productos en los que la planta productora mexicana esta preparada para competir de inmediato y aquellas más sensibles que requieren de un período mayor de transición, con objeto de realizar ajustes vitales que incrementen sus índices de competitividad, es decir, México pugna por que se consoliden los sistemas de exenciones y preferencias de Canadá y Estados Unidos como una manera de reconocer la desigualdad que existe entre la economía nacional y la de Canadá y Estados Unidos.

Cabe recalcar que la desgravación arancelaria obtenida del Acuerdo de Libre Comercio, se aplicará sólo a los productos que de acuerdo a las reglas de origen que se negocien en el marco del Acuerdo se consideren procedentes de los países signatarios. Los aranceles mexicanos y otros impuestos de importación continuarán en vigor con los productos que provengan de terceros países.

Los aranceles son los impuestos que se aplican a los bienes comerciales internacionalmente y constituyen, en la mayoría de los países, el principal instrumento de política comercial.

En el caso de los aranceles a la importación, el propósito principal que se persigue con ellos es proteger a los productores nacionales de la competencia externa; los aranceles a la importación gravan por su parte, productos cuyas ventas externas se desea obstaculizar o impedir.

Uno de los objetivos principales o centrales del Acuerdo de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos es la eliminación total, pero paulatina, de los aranceles para el comercio de la mercancía de la región que cumplan con las Reglas de Origen acordadas por el propio Acuerdo de Libre Comercio.

#### 4.1 Los aranceles en México, Estados Unidos y Canadá.

##### Aranceles en México.

En México, actualmente existen, además de las fracciones exentas, cuatro tasas arancelarias ad valorem en la TIGIUSM mexicana que van del 5 al 20%. La tasa más importante tanto en términos de valor de las compras externas de México, como por el número de fracciones es la del 10%. Las importaciones temporales, por su parte ingresan al país bajo un régimen especial que los exenta de los cargos arancelarios, a condición de que no permanezcan definitivamente en el territorio nacional.

"La Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) está integrada por 11,804 fracciones, con excepción de ocho fracciones, cuyo valor importado en 1990, sumó 553 millones de dólares, la totalidad de la tarifa mexicana consiste en aranceles establecidos como un porcentaje del valor declarado de la mercancía importada. Unicamente para las fracciones correspondientes al sector azucarero, el impuesto de importación se ha establecido como la suma de un arancel ad valorem y su gravamen sobre volúmen de producto importado (arancel específico)".<sup>45</sup>

La presente situación arancelaria se compara favorablemente con la que prevalecía en México al final de 1982. En ese entonces, existían 16 tasas con un nivel máximo de 100%. En 1990, la estructura fue la siguiente:<sup>46</sup>

- El 2.4% del total de las fracciones que integran la estructura arancelaria de México, se encuentran exentas de arancel, con importaciones por 5,165 millones de dólares (MDD). En 1990, el total de las importaciones definitivas de México, ascendió a 21.111 millones de dólares.

---

<sup>45</sup> NAFINSA, "Información preliminar sobre los aranceles" en El Mercado de Valores, enero 1992, P.P. 18.

<sup>46</sup> Ibid, p.p. 17-19.

- Menos del 1% (0.7%) de las tasas fracciones pagan un arancel de 5% y a través de éstos, se importan 292 millones de dólares de productos.

- El 49% de las fracciones cubren un arancel de 10% como se indicó anteriormente.

- El 27.6% de las fracciones que equivalen a 4,22 millones de dólares, están tasados con el 15%.

- El 20.3% de las fracciones bajo las cuales se importa un monto de 4,267 millones de dólares, cubre un arancel del 20%.

Del total (14,390 millones de dólares) de las compras externas definitivas realizadas por México en la zona de América del Norte el 97.9% y el 2.1% provinieron de Estados Unidos y de Canadá respectivamente. (ver cuadro No. 1).

#### **Aranceles en Estados Unidos.**

En Estados Unidos, la estructura arancelaria incluye impuestos específicos y ad valorem. "La tarifa del Impuesto General de Importaciones de Estados Unidos, está integrada por 9.140 fracciones, distribuidas en 99 capítulos; en 1990 el valor de las importaciones realizadas por este país provenientes de todo el mundo ascendió a 486,261 millones de

CUADRO No. 1

NIVELES ARANCELARIOS DE MEXICO*						
Importaciones						
ARANCELES	MILLONES DE DOLARES		CANADA, MILLONES DE DOLARES		ESTADOS UNIDOS MILLONES DE DOLARES.	
EXENTAS	5,165	24.0	104	35.1	3,628	25.7
5%	292	1.4	29	9.8	199	1.4
10%	7,611	35.3	84	28.4	4,579	32.5
15%	4,222	19.6	54	18.2	2,815	20.0
20%	4,267	19.8	25	8.5	2,871	20.4
TOTAL	21,557	100.0	296	100.0	14,094	100.0

\*Se excluyen las fracciones correspondientes a azúcar industrializado.-Datos.SFOOF1.

Fuente: NAFINSA, El Mercado de Valores, enero 1992, p.p. 18

dólares, los cuales se pagaron un arancel ponderado de 4.0%<sup>47</sup>

No obstante, 357 fracciones que representaron un valor importado de 12,100 millones de dólares, tuvieron aranceles mayores a 20%, las fracciones que pagaron mayores aranceles fueron artículos de las industrias textiles, calzado, frutas, jugos concentrados y vidrio entre los más importantes cuadros.

Del monto total importado por Estados Unidos, el 18.5% provino de Canadá y el 6.1% de México, lo que los ubicó, como su primer y tercer socio comerciales respectivamente. Con respecto a los aranceles que México enfrenta en Estados Unidos, cabe destacar que el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), permite al productor mexicano exportar sus mercancías, siempre y cuando el producto en cuestión sea elegible bajo este mecanismo preferencial. (Ver cuadro No.2)

Las principales importaciones por sector realizadas por Estados Unidos en 1990, fueron: Bienes de Capital, que representaron el 25.5% del total; los de petróleo, químicos y derivados el 20.1% y los de vehículos automotrices el 15.1% (Ver cuadro No. 3)

---

<sup>47</sup> NAFINSA, El Mercado de Valores. No. 1, Enero 1992, p.p.13

CUADRO No. 2

## NIVELES ARANCELARIOS DE ESTADOS UNIDOS 1990

Importaciones provenientes de:

ARANCELES	IMPORTACIONES TOTALES		MEXICO		CANADA	
	MILES DE MILLONES DE DOLARES	MILES DE MILLONES DE DOLARES	MILES DE MILLONES DE DOLARES	MILES DE MILLONES DE DOLARES	MILES DE MILLONES DE DOLARES	MILES DE MILLONES DE DOLARES
EXENTAS	104.0	21.3	4.7	15.8	32.8	36.5
0.1-5%	268.0	55.1	20.4	69.1	48.7	54.1
5.1-10%	82.7	17.0	3.2	11.1	8.2	9.1
10.1-15%	8.7	1.8	0.2	1.0	0.2	0/3
15.1-20%	10.7	2.2	0.5	1.7	0.1	0.1
20.1-25%	4.6	1.0	0.2	0.6	0.0	0.0
25.1%	7.5	1.5	0.2	0.6	0.0	0.0
TOTAL	486.2	100.0	29.4	100.0	90.1	100.0

Fuente: BAFINSA, Mercado de Valores, Enero 1992, pág. 13

CUADRO No. 3

## TOTAL DE EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS EN 1990

SECTORES	EXENTAS	0.1% - 5%	5% - 10%	10% - 15%	15% - 20%	20% -ó más	T O T A L	
	MILLONES DE dolares	MILLONES DE dolares	MILLONES DE dolares	MILLONES DE dolares	MILLONES DE dolares	MILLONES DE dolares	MILLONES DE dolares	%
Agropecuario	11,370	10,596	3,157	1,092	240	1,240	27,696	5.7
Minería	2,407	621	35	7	0	0	3,071	0.6
Petróleo	12,549	73,923	7,980	2,396	927	6	97,781	20.1
Calzado	286	1,612	11,121	515	1,511	471	15,515	3.2
Madera	14,028	2,822	1,628	5	20	0	18,503	3.8
Textiles	219	1,501	7,796	1,859	7,424	9,998	28,798	5.9
Mat.No.,Met.	8,570	1,814	4,666	790	442	181	16,462	3.4
Siderúrgica	4,585	12,720	9,317	560	90	3	27,275	5.6
Bienes de Cap	29,636	76,013	17,485	612	0	43	123,789	25.5
Eq.Transp.	4,144	12,922	8,347	1	62	0	20,476	4.2
Automotriz	1,909	63,464	7,871	0	0	0	73,245	15.1
Demás ind.	14,340	10,031	8,303	926	2	29	33,650	6.9
<b>TOTAL</b>	<b>104,043</b>	<b>268,040</b>	<b>42,232</b>	<b>447</b>	<b>10,736</b>	<b>11,970</b>	<b>486,261</b>	<b>100.0</b>

FUENTE: MERCADO DE VALORES.



### Aranceles en Canadá

En 1990 Canadá importó bienes por 134,100 millones de dólares canadienses. De Estados Unidos provinieron 87,700 millones de dólares, que representó el 63.9; México participó con el 1.3% y el resto del mundo con el 34.8%

"La Tarifa del Impuesto General de Canadá, está integrado por 7,441 fracciones distribuidas en 98 capítulos. El 36.8% de las importaciones de Canadá pagaron un arancel de 5.0% o menos y el 30.6% del monto total importado estuvo exento del arancel"<sup>48</sup>

México ocupa el noveno lugar como proveedor de Canadá, en 1990, las exportaciones mexicanas de Canadá ascendieron a 1,718 millones de dólares canadienses: de éstos, el 43.7% pagó un arancel de 5.0% o menos y el 53.4% tuvo un impuesto dentro del rango de 5.1% a 10% (ver cuadro No. 4)

Al igual que Estados Unidos, los productos mexicanos que ingresan a Canadá, pueden disfrutar del mecanismo denominado Tarifa Preferencial de Canadá, que elimina o reduce el pago de aranceles en ese país.

---

<sup>48</sup> NAFINSA, El Mercado de Valores. No. 1, Enero 1992, p.p.13

## CUADRO No. 4

Importaciones provenientes de:

ARANCELES	MILES DE MILLONES DE DOLARES		MEXICO MILES DE MILLO- NES DE DOLARES		ESTADOS UNIDOS MILES DE MILLONES DE DOLARES	
	DE DOLARES CANADIENSES	%	DE DOLARES CANADIENSES	%	DE DOLARES CANADIENSES	%
EXENTAS	41.1	30.6	0.7	39.1	23.0	26.7
0.1-5%	8.3	6.2	0.1	4.6	5.3	6.2
5.1-10%	53.4	39.9	0.9	53.4	38.6	45.1
10.1-15%	24.4	18.3	0.0	1.0	16.8	19.6
15.1-20%	2.0	1.4	0.0	0.4	1.0	1.2
20.1-25%	4.9	3.6	0.0	1.3	1.0	1.2
25.1%	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
TOTAL	134.1	100.0	1.7	100.0	85.7	100.0

Fuente: WAFINSA, Mercado de Valores, No. 1, enero 1992, pág. 13.

Por su parte Estados Unidos, fué el primer proveedor de Canadá, habiéndolo enfrentado el 78.0% de sus productos un arancel de 10% o menos; las principales importaciones que realizó Canadá por capítulo fueron: Bienes de capital, con 39,260 millones de dólares canadienses; vehículos automotrices con 26,345 millones de dólares canadienses; petróleo, química y derivados con 21,437 millones de dólares canadienses y agropecuarios con 8,702 millones de dólares canadienses. (ver cuadro No. 5).

#### 4.2 Barreras Arancelarias de Estados Unidos y Canadá para México.

En 1990, el arancel que pagaron las exportaciones nacionales a los Estados Unidos, fué en promedio ponderado menor al 4% (3.04%). Sin embargo, esto no indica que nuestras ventas al mercado Norteamericano esten sujetas sólo a una desventaja mínima. En muchos casos, el nivel de los gravámenes de que son objeto los productos nacionales está muy por encima del promedio ponderado. En algunas ocasiones, dichos gravámenes resultan prohibitivos, y el hecho de que impidan la importación de productos, conduce hacia abajo, el valor del indicador denominado arancel "promedio ponderado".

Por ejemplo, México enfrenta en 111 productos un arancel superior al 20%, y el valor del comercio en estos productos fue en el mismo año de solamente 814 millones de

CUADRO No. 5

## TOTAL DE IMPORTACIONES DE CANADA EN 1990

SECTORES	EXENTOS	5%	10%	15%	20%	Más de 20%	T O T A L	
	MILLONES DE DOLARES	MILLONES DE DOLARES	MILLONES DE DOLARES	MILLONES DE DOLARES	MILLONES DE DOLARES	MILLONES DE DOLARES	MILLONES DE DOLARES	%
Agropecuario	4,070	2,056	1,393	783	395	5	8,702	6.5
Minería	1,177	16	18	2	0	0	1,214	0.9
Petróleo	10,888	131	3,188	7,088	58	84	21,437	16.0
Calzado	183	12	9	547	274	985	2,011	1.5
Madera	3,030	119	1,453	685	8	35	5,329	4.0
Textiles	218	0	265	612	626	3,605	5,226	3.9
Mat.No.Metál.	1,435	152	645	907	39	19	3,197	2.4
Siderúrgica	902	1,243	2,791	3,586	33	0	8,556	6.4
Bienes de Cap.	10,958	4,344	17,202	6,376	380	0	39,260	29.3
Eq.Transp.	5,172	50	1,050	624	90	45	7,031	5.2
Automotriz	674	0	25,100	546	1	24	26,345	19.6
Demás Ind.	2,425	226	316	2,674	86	76	5,803	4.3
Total:	41,132	8,348	53,433	24,430	1,891	4,877	134,111	100.0

Fuente: NAFINSA, Mercado de Valores, No. 1, enero 1992, pág. 14

dólares, por ello las exportaciones de productos en los que México es o podría ser, un abastecedor importante del mercado Norteamericano, se ven limitados por los aranceles elevados.

Algunos productos, el tabaco, por ejemplo, tienen un arancel de 76.6%; el brandy está gravado con un arancel de 60.8%; los repuestos para bolígrafos con un 48.2%; el calzado con suela de plástico con un 48.0% de arancel, y las partes de bolígrafos que contienen metales preciosos enfrenta un arancel del 45.7% (ver cuadro Núm. 6)

Ante esto, la disponibilidad de Estados Unidos a la reducción del 60% en sus fracciones arancelarias en forma inmediata y velóz, ofrece a nuestro país una oferta para que éste elimine el 46% de su actual estructura.

Los negociadores intercambiaron la lista final sobre los productos que deberán desgravarse en cinco períodos, durante los próximos quince años, hasta llegar a aranceles cero.

El primer período, prácticamente no es tan importante porque se consideran todos los productos de la tarifa que se encuentran liberados por los tres países.

CUADRO No. 6

PRINCIPALES PICOS ARANCELARIOS DE ESTADOS UNIDOS EN SU COMERCIO CON MEXICO\*

Descripción de fricción	Importaciones Estadounidenses Provenientes de México		Importaciones totales estadounidenses Dólares	Arancel Impuesto %
	Miles de dólares	%		
Tabaco en rama, desperdicio tabaco	6	0.2	2,440	75/6
Brandy	1	0.1	1,170	60.8
Bolígrafos/metales preciosos	3,620	22.4	11,707	48.2
Calz. Suela Plást. ó Caucho.	809	0.8	93,344	48.0
Los demás bolígrafos	973	14.3	6,781	45.7
Jugo de toronja	771	14.8	5,226	40.9
Art. de vidrio para beber	1,944	45.9	4,236	38.0
Obj. de vidrio p/baño de ofna.	433	22.5	1,922	37.5
Calzado impermeable	6	0.8	735	37.5
Calzado suela inferior caucho	165 c	1.6	10,127	37.5
Demás calzados	465	10.0	4,643	37.5
Calzado suelas plástico ó caucho	7	0.1	7,675	37.5
Calzado c/dedos y talón desc.	33,658	47.4	70,991	37.5
Calzado c/suelas específicas	2	0	4,318	37.5
Calzado impermeable c/tobillo	4	0	18,168	37.5

DATOS: Nacional Financiera 1992 \*

NOTA : Existen otros picos arancelarios aplicados al resto del mundo donde Estados Unidos no tiene -  
comercio con México.

Aquí existe una discrepancia por superar, ya que México pretende que Estados Unidos reconozca o consolide todos los productos nacionales que entran actualmente por medio del Sistema Generalizado de Preferencias.

El segundo período abarcará todos los productos que se liberarán en forma inmediata posteriormente después de la firma del Acuerdo de Libre Comercio.

El tercer período comprenderá un paso de desgravación de cinco años.

El cuarto período se considerará para aquéllos productos sensibles, éste tendrá un lapso de 10 años.

El quinto período abarca un plazo extralargo que podría consistir de entre 12 y 15 años, para aquellos productos de los tres países que son supersensibles a la desgravación.

La eliminación de aranceles por parte de México, partirá de lo consolidado (20%), en tanto que Estados Unidos hará lo que le corresponde en un nivel del 8% en promedio.

Las exportaciones de varios productos mexicanos a Canadá, enfrentan una situación casi paralela a la descrita en el mercado norteamericano. En ese país, el 58.0% del

valor de los productos exportados por México tienen un arancel que oscila entre el 0.1% y el 1.3% y enfrentan serias barreras arancelarias, ya que pagan un arancel del 20% o mas.

El caso mas importante sin duda, se refiere al tequila, sujeto a un arancel del 183%. Otros productos en una situación parecida, son el alcohol etílico sin desnaturalizar con un arancel del 39.0%, impresos publicitarios con el 28.6% y los hilados y tejidos de distintos tipos con un 25% (ver cuadro 7).

"En adición a los picos "arancelarios", Canadá y Estados Unidos, han adoptado para algunos productos estructuras arancelarias que han desalentado la incorporación de mayor valor agregado en México. En Estados Unidos, por ejemplo, los minerales brutos se hayan exentos de arancel o pagan aranceles muy bajos, mientras que los minerales refinados y las aleaciones especiales pagan aranceles al 20%".<sup>49</sup>

El resultado de esta estructura arancelaria, ha sido alentar la importación de materias primas y desalentar la de productos más elaborados que, por lo mismo, incorporan mayor valor agregado. En esta situación se encuentran también el café y otros productos alimenticios en los que el alimento

<sup>49</sup> Ibid. p.p. 14.



## CUADRO No. 7

## PRINCIPALES PICOS ARANCELARIOS EN CANADA\*

Descripción de Fracción	Importaciones totales (dólares Canadienses)	Arancel Impuesto %
Tequila	3 026 053	180.10
Licores	6 715 966	38.99
Catálogos comerciales	1 858	28.58
Prendas de algodón	28,373	28.03
Tejidos de algodón	31,955	25.00

Fuente: NAFINSA, El Mercado de Valores, No. 1, enero 1992, pág. 14

procesado enfrenta aranceles menos atractivos en su procesamiento en México.

Los datos anteriores sugieren que la presencia de barreras arancelarias en Canadá y los Estados Unidos, continúan obstaculizando el desarrollo exportador de nuestro país. La eliminación total, aunque paulatina de los aranceles aportará ventajas considerables a aquellas empresas que han visto frenado su desarrollo por la presencia de impuestos elevados a sus exportaciones.

#### 4.3 El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

El Sistema Generalizado de Preferencias se creó a raíz de la Primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) celebrada en 1964. Durante esta conferencia, los países industrializados acordaron conceder eliminaciones o reducciones arancelarias con carácter unilateral, no recíproco y no discriminatorio para ciertas manufacturas, semi facturas y productos primarios procedentes de los países en desarrollo. El Sistema Generalizado de Preferencias tiene como objetivo principal el de promover, por medio del comercio el desarrollo económico.

#### 4.3.1 El Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos.

El Sistema Preferencial de Estados Unidos abarca productos manufacturados, semifabricados y algunos primarios como agrícolas y pesqueros.

El Sistema Generalizado de Preferencias se ha convertido en una esperanza fundamental para el incremento del nivel de exportación en México en los últimos 15 años. En 1990, las importaciones efectuadas por Estados Unidos, bajó los niveles o renglones que gozan de las preferencias del Sistema Generalizado de Preferencias, sumaron 11,100 millones de dólares. México participó con casi el 25% de este total, siendo el principal beneficiario del Sistema en ese periodo. "De 1976 a la fecha, el flujo de comercio de México a Estados Unidos, se ha incrementado de aproximadamente 250 millones de dólares, a 2,500 millones de dólares".<sup>50</sup> Las exportaciones realizadas por medio del Sistema Generalizado de Preferencias han contribuido a generar una gran variedad de empleos y divisas para el país.

"Los productos que ha aprovechado el Sistema Generalizado de Preferencias en el mercado estadounidense

---

<sup>50</sup> NAFINSA, El Mercado de Valores, No. 1, enero 1992, p.p.16

son entre otros, parabrisas de vidrio, muebles metálicos y de madera, conductos eléctricos, etileno, plásticos, escaleras de aluminio, refrigeradores, batidoras, exprimidores de jugo, planchas, cafeteras, estufas, transformadores, motores eléctricos, tequila, pepinos, nueces, partes de calzado de cuero, papel para escribir, llantas para automóvil, muelles, marcos de madera, tubería de cobre y juguetes".<sup>51</sup>

Es necesario tener en consideración ciertas limitaciones que contiene este Sistema Preferencial.

En primer término, su aplicación se haya a discreción del Ejecutivo de los Estados Unidos. En 1989, por ejemplo, Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur, fueron expulsados del Sistema Generalizado de Preferencias por haberseles dejado de considerar países en desarrollo. En el futuro, países como México podrían ser calificados de manera semejante. Algunos legisladores norteamericanos están abogando por que el Sistema Generalizado de Preferencias se aplique sólo a los países menos desarrollados, lo cual perjudicaría a México, eliminándolo de estos beneficios.

Asimismo, las disposiciones actuales del Sistema Generalizado de Preferencias permite exclusiones a nivel de

---

<sup>51</sup> Ibidem. p.p. 17

producto, cuando las importaciones estadounidenses, provenientes del país beneficiario, sobrepasan los "límites de competitividad" preestablecidos; por lo común, ésto ocurre cuando las importaciones rebasan los 92.7 millones de dólares, o constituyen más del 50% del bien importado. De esta manera, el Sistema Generalizado de Preferencias, tiende a castigar a los productores exitosos, exhibiendo el desarrollo de una plataforma exportadora diversificada. También si un fabricante norteamericano presenta una solicitud e inconformidad y estipula que las importaciones libres de arancel bajo el Sistema Generalizado de Preferencias le causa daño alguno, el arancel preferencial se puede eliminar del sistema. Estas disposiciones han afectado a México recientemente en algunas exportaciones, principalmente, en algunos productos con gran éxito, como automóviles, motores automotrices, que han sido retirados de las ventajas del Sistema Generalizado de Preferencias.

Estos factores dan origen a la incertidumbre en el exportador y hacen un poco más difícil las decisiones de inversión; de la mejor manera significa que, la preferencia arancelaria, por sí sola, subestima las dificultades que representa el tener un acceso substancial al mercado norteamericano.

Por ello es necesario, para México, el tratar de consolidar los beneficios del Sistema Generalizado de

Preferencias en el Acuerdo de Libre Comercio; es decir, lograr la permanencia del trato preferencial sin sujeción a los límites de exportación ni a los criterios discrecionales; esto origina un objetivo prioritario de negociación, ya que eliminaría el factor de incertidumbre del Sistema Generalizado de Preferencias, apoyando así los esfuerzos de inversión y modernización que se están llevando a cabo en el país para exportar.

#### 4.3.2 Tarifa Preferencial de Canadá. (GPT)

En una forma paralela y también como resultado de la Conferencia Primera de las Naciones Unidas sobre comercio y Desarrollo (UNCTAD); Canadá adoptó un marco referencial de preferencias generalizadas que entró en vigor el 10. de julio de 1974, y otorgó facilidades a los países en vías de desarrollo. Este esquema comprende 2,439 fracciones sujetas al beneficio de la eliminación o reducción de aranceles.

En la descripción de los sistemas preferenciales actuales, el de Canadá se distingue por una mayor claridad que el de los Estados Unidos ya que, generalmente no establece restricciones como podrían ser límites cuantitativos, cuando un producto o un país tiene la categoría de beneficiario en el mercado canadiense.

Solo existe la incertidumbre de la suspensión de estas preferencias por la aplicación del "mecanismo de salvaguarda". Este mecanismo menciona que el beneficio puede suspenderse total o parcialmente si la autoridad canadiense establece que la importación lesiona o amenaza causar perjuicio grave a la producción nacional de artículos iguales o competitivos.

México ha utilizado este sistema de preferencias en sus exportaciones a Canadá y, sin discrepancia alguna, los exportadores mexicanos pueden obtener un mayor incremento en este marco preferencial, particularmente en esta etapa de desarrollo y diversificación de las exportaciones mexicanas.

## C O N C L U S I O N E S

En términos económicos y mas específicamente empresariales el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos, Canadá y México será benéfico, puesto que para nuestro país era necesario emprender acciones que lo hicieran superar una crisis severa en la que había caído en los años ochentas.

Es innegable el hecho que este Acuerdo representa la carta principal de la Política Económica del Gobierno de Salinas de Gortari, sin embargo, aunque las negociaciones sobre el contenido del texto fueron finiquitadas los primeros días de agosto de 1992, será hasta 1993 cuando este Acuerdo se llegará a ratificar o aprobar, por los respectivos Congresos de cada país negociador. Así que, al éxito de la política económica Salinista le falta mucho camino que recorrer y sobre todo librar su principal obstáculo, la oposición del Tratado dentro del Congreso de los Estados Unidos.

México ha decidido no marginarse, ni aislarse del actual proceso de transformación mundial que configura ya el perfil del Siglo XXI. De ahí la voluntad de ampliar las vinculaciones con todo el Este Asiático, la Comunidad Económica Europea, Norteamérica y Latinoamérica.



Actualmente, aunque contamos con una economía mixta que combina el mercado Capitalista y la propiedad estatal de las principales industrias nacionales, se esta reduciendo el papel del Estado para dar mayor participación al Sector privado.

El sector empresarial va a tener un papel trascendental e importante en las futuras relaciones comerciales de México con el resto del mundo, participando como socios de una de las áreas más importantes de las finanzas internacionales, el Siglo XXI le depara a los mexicanos muchos retos, pero mayores oportunidades. En México existen las personas capaces para sacar adelante tan importante compromiso, así, contamos con sólidas instituciones educativas, políticas y sociales que respaldan el éxito de dicha política económica.

La estructura empresarial vigente, con una nueva mentalidad de eficiencia, productividad y competencia tendrá que superar el atraso tecnológico de la planta industrial mexicana, mediante la implementación de acciones tendientes a consolidar el modelo de crecimiento "hacia afuera" que estaría basado en una creciente dinámica de las exportaciones. Por lo cual el gobierno mexicano deberá apoyar al sector empresarial en su estrategia y perspectiva ante la eminente firma del Acuerdo de Libre Comercio, sin

que olvide sus compromisos de justicia social con los demás sectores productivos del país.

Es necesario tener en cuenta que para Estados Unidos de Norteamérica el Acuerdo de Libre Comercio representa un instrumento económico que le ayudará a recuperar su papel como potencia hegemónica del sistema capitalista mundial. Que a través de éste, busca formar un bloque comercial tan grande como el de la Comunidad Económica Europea, que le permita mejorar condiciones de acceso en rubros como la inversión directa y servicios financieros, además de asegurar un suministro confiable de petróleo.

Para México, Estados Unidos representa nuestro principal socio comercial tanto en exportaciones como importaciones, le interesa que las relaciones comerciales entre ambas naciones sean seguras y confiables y que las controversias que surjan entre ellos se ventilen de manera equitativa y escuchado las razones de ambas partes.

Para Canadá, la situación es obvia al reclamar su participación en el Acuerdo Trilateral. Por ser signatario en uno bilateral con Estados Unidos, ve en esta nueva negociación la posibilidad de mejorar varias posiciones mal negociadas en el primer Acuerdo.

Por último, sólo nos resta afirmar que la evolución del sector productivo mexicano se ha desarrollado desde el proteccionismo hasta la apertura comercial, propiciado con el ingreso al GATT, pasando de ser de una de las economías mas protegidas del mundo a una de las mas abiertas.

A partir de la ratificación del Acuerdo en cada uno de los tres países, se iniciará un periodo de transición que reconocerá la necesidad de graduar la apertura de los mercados para evitar desbalances y desequilibrios en los sectores económicos. Será hasta el final del periodo de transición, es decir alrededor de una década, cuando se aplique cabalmente la apertura plena de los mercados en los tres países firmantes.

El Acuerdo se presenta así, como un instrumento mas de nuestra política económica para consolidar el crecimiento de la economía, ya que conllevará cambios en la asignación de los recursos para que los productos mexicanos puedan arraigar su competitividad internacional.

## BIBLIOGRAFIA

- Abdala M., Mario. "Debate en torno al mercomún norteamericano" en El Financiero, México, 10. de junio de 1990.
- Blanco Herminio, et. al. Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte, Ed. Porrúa, México, 1991, 324 p.
- Caballero U., Emilio. El Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos y Canadá, Ed. Diana-UNAM, México, 1991, 90 p.
- Cadao, Ernesto. El Acuerdo de Libre Comercio México- Estados Unidos, Ed. Diana, México, 1990, 225 p.
- CANACINTRA. Boletín Informativo, México, octubre de 1991, 85 p.
- Cárdenas, Rogelio. "Macroasesoría Económica", en El Financiero, México, 6 de octubre de 1991.
- Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C. El Acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos. Camino para fortalecer la soberanía, Ed. Diana, México, 1991, 291 p.
- Guzmán, Alenka. "La siderúrgica mexicana", en El Cotidiano, México, marzo-abril 1991, 40 p.
- Hernández Leos, Ernesto. "La productividad y el desarrollo industrial en México" en Nexos 165, México, septiembre de 1991, 40 p.
- Hernández Leos, Ernesto. "Política de desarrollo industrial y evolución de la productividad total de los factores en la industria manufacturera". Informe presentado en la UAM Iztapalapa, México, octubre de 1990, 40 p.
- Hernández Leos, Ernesto y J.A. Aguilar. "La flexibilidad laboral en las manufacturas mexicanas" en Nexos, México, 1990, 50 p.
- INEGI. Cuaderno de Información Oportuna No. 226, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. México, enero de 1992, 158 p.
- Kenneth H., Bacon. "La revitalización económica de México; la base" en Excelsior, Sección Financiera, México, 14 de agosto de 1992.
- MONOGRAFÍAS. Tratado de Libre Comercio en América del Norte, Tomos I y II. SECOFI, México, 1992.

NAFINSA. "Segunda Reunión Plenaria de 1992 del Consejo Asesor del TLC" en El Mercado de Valores No. 5, Sección: Tratado de Libre Comercio, México, marzo de 1992.

NAFINSA. "Recientes negociaciones de la Ronda de Uruguay del GATT" en El Mercado de Valores No. 3. Sección: Tratado de Libre Comercio. México, febrero de 1992.

NAFINSA. "La competitividad. Punto esencial del TLC" en El Mercado de Valores No. 19. Sección: Tratado de Libre Comercio. México, octubre de 1991.

Pazos, Luis. Libre Comercio México-E.U.A. Mitos y Hechos. Ed. Diana, México, 1991, 321 p.

Revista EXPANSION No. 503, Grupo Editorial Expansión, México, noviembre 9 de 1988, 168 p.

Revista EXPANSION No. 548, Grupo Editorial Expansión, México, agosto 29 de 1990, 130 p.

Revista EXPANSION No. 553, Grupo Editorial Expansión, México, noviembre 7 de 1990, 144 p.

Revista EXPANSION No. 565, Grupo Editorial Expansión, México, marzo 15 de 1991, 119 p.

Revista EXPANSION No. 572, Grupo Editorial Expansión, México, agosto 21 de 1991, 432 p.

Revista EXPANSION No. 576, Grupo Editorial Expansión, México, octubre 6 de 1991, 148 p.

Revista EXPANSION No. 575, Grupo Editorial Expansión, México, octubre 2 de 1991, 240 p.

Rey Romay, Benito, et. al. La integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o destino?. Ed. Siglo XXI-Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. 3a. Edición. México, 1992, 420 p.

Sánchez, Roberto. "Las Posturas y las Acciones" en Contenido, México, 1990, 57 p.

SECOFI. "México en el Comercio Internacional" en Las relaciones comerciales de México con el Mundo: desafíos y oportunidades, SECOFI, México 1990, 90 p.

SECOFI. El A B C del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos. SECOFI. México 1992, 24 p.

Senado de la República. Foro Nacional de Consulta sobre las relaciones comerciales de México con el exterior. México, 1992, 94 p.

Serra Puche, Jaime. Avances en la negociación del Tratado de libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos. Tomos del I al IV. SECOFI. México, 1992.

Serra Puche, Jaime. Las relaciones comerciales de México con el mundo. SECOFI. México, 1991, 28 p.

Silva, Luz maria. "Encuesta a empresas sobre Libre Comercio" en El Economista, México, 6 de junio de 1990, 52 p.

Weintraub, Sidney. México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá- Estados Unidos. Ed. Diana. México, 1989, 84 p.