



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE INGENIERIA

**"LA INDUSTRIA EN MEXICO, ESTADOS
UNIDOS Y CANADA ANTE EL TLC"**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

INGENIERIA MECANICA ELECTRICISTA

P R E S E N T A N :

MA. DEL ROSARIO DE LA CRUZ MENDOZA

GERARDO F. SILVA FRANCO

ASESOR: ING. MANUEL VIEJO ZUBICARAY

MEXICO D. F.

DICIEMBRE 1993

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

I.- INTRODUCCION	-1
II.-ASPECTOS ECONOMICOS Y LABORALES	8
2.1. Análisis	
2.2. Alternativas	
2.3. Información	
III.- ASPECTOS AMBIENTALES	25
3.1. Análisis	
3.2. Alternativas	
3.3. Información	
IV.- INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	-10
4.1. Ingeniería	
4.2. Análisis de la situación en México	
4.2.1 Marco Histórico de México	
4.2.2 Sector Automotor ante el TLC	
4.2.3 Industria Terminal Mexicana en 1992	
4.3. Alternativas en México	
4.4. Información	
4.5. Análisis de la Situación de Estados Unidos	
4.6. Alternativas de Estados Unidos	
4.7. Información	
4.8. Análisis de la Situación de Canadá	
4.9. Alternativas de Canadá	
4.10. Información	

V.- INDUSTRIA PETROQUIMICA**87**

- 5.1. Ingeniería
- 5.2. Análisis de la Situación en México
- 5.3. Alternativas en México
- 5.4. Información
- 5.5. Análisis de la Situación de Estados Unidos
- 5.6. Alternativas de Estados Unidos
- 5.7. Información
- 5.8. Análisis de la Situación en Canadá
- 5.9. Alternativas de Canadá
- 5.10. Información

VI.- INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS**119**

- 6.1. Ingeniería
- 6.2. Análisis de la Situación en México
 - 6.2.1. Tecnología
 - 6.2.2. Recursos naturales
 - 6.2.3. Estabilidad y Reformas
 - 6.2.4. Productos Marinos
 - 6.2.5. Acuacultura
 - 6.2.6. Carne de Aves
 - 6.2.7. Miel
 - 6.2.8. Productos Agrícolas
 - 6.2.9. Bebidas
- 6.3. Alternativas de México
- 6.4. Información
- 6.5. Análisis de la Situación en Estados Unidos
 - 6.5.1. Carne Roja y de ave
 - 6.5.2. Productos Marinos
 - 6.5.3. Acuacultura
 - 6.5.4. Productos Lecheros

6.5.5. Bebidas	
6.6. Alternativas de Estados Unidos	
6.7. Información	
6.8. Análisis de la Situación en Canadá	
6.8.1. Carnes	
6.8.2. Productos Marinos	
6.8.3. Productos Lecheros	
6.8.4. Frutas y Vegetales	
6.8.5. Bebidas	
6.9. Alternativas de Canadá	
6.10. Información	
VII.- COMENTARIOS	156
BIBLIOGRAFIA	166

I. INTRODUCCION.



INTRODUCCION

Todos los días, los noticieros televisivos y los periódicos nos presentan cambios importantes en la economía mundial.

Europa se está transformando debido a una serie de acontecimientos tales como la creación de un mercado unificado en Europa Occidental, la reunificación de Alemania, y los importantes cambios en la ex-URSS y Europa Oriental.

En América del Norte comenzamos a sentir los efectos de los rápidos cambios que ocurren en los países de América Latina tales como México.

Los cambios a nivel mundial, el riesgo de una guerra comercial, y la creación del Mercomún Europeo, llevaron a los tres países de América del Norte a formar un mercado regional.

Tres economías asimétricas entre sí, pero supuestamente con capacidad de respuesta al reto de libre intercambio, se unen en el Tratado de Libre Comercio, al cual cada quien llega por sus propios motivos. Para México es "una estrategia de apoyo al proceso de modernización económica del país". Canadá aspira a "mantener su posición como nación exportadora" con acceso a nuevos mercados. Mientras que Estados Unidos busca "mantener su liderazgo económico y político" mundial.

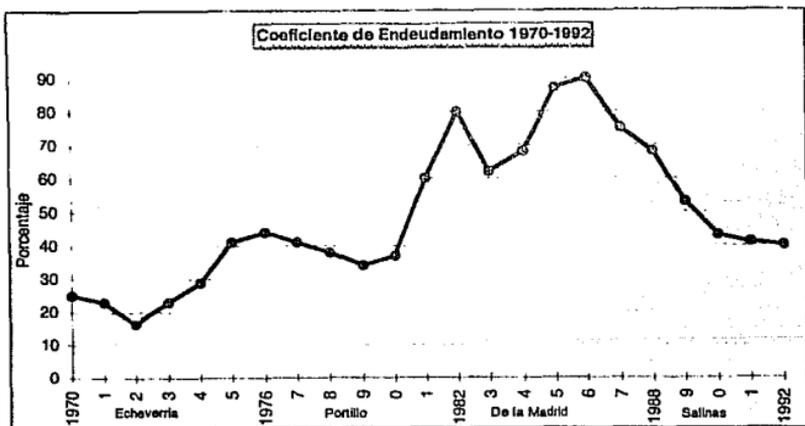
Washington estima que no hay mejor mercado para inversión, producción y abastecimiento de recursos que Latinoamérica. Además, sus estrategias piensan que sería riesgoso que los países de la región se sumieran en otra crisis.

En México, la administración Salinas puso en práctica su nueva estrategia de desarrollo, involucrandose más con Estados Unidos; desregulando la economía, abriendo los sectores al capital privado nacional y extranjero. Con estas cartas se presentó ante sus vecinos del norte, quienes convencidos de los cambios económicos al sur del río Bravo, aceptaron dar un giro a la relación bilateral.

México ya es el mayor mercado de Canadá en América Latina y las perspectivas para el futuro son muy prometedoras. El comercio entre estos dos países superó los 3 billones de dólares el año pasado. Sin embargo, este intercambio significa apenas el uno por ciento del comercio canadiense y el dos por ciento de México.

Hasta hace poco, las oportunidades de Canadá en México estaban limitadas por barreras comerciales proteccionistas. Sin embargo, en la actualidad, han desaparecido la mayoría de los obstáculos que excluían a los productos canadienses del mercado mexicano. El gobierno mexicano ha comprendido que la apertura de los mercados y el comercio bilateral son el medio de fortalecer la economía canadiense.

En 1986, México ingresó en el orden comercial mundial a través del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). En los últimos 5 años los aranceles aduaneros mexicanos han disminuido, en promedio, de más del 25% a un 10 por ciento. Los permisos de importación y las restricciones fronterizas se han reducido también fundamentalmente y México ha comenzado a tomar medidas para resolver el problema de su deuda.



El presidente del Banco Mundial describió las reformas de México como:

... uno de los programas más ambiciosos, valientes y decididos de reforma económica y cambio institucional llevados a cabo recientemente en cualquier país.

Las nuevas generaciones habrán de prepararse desde ahora para el México del siglo XXI, que ofrecerá características sustancialmente diferentes en muchos aspectos a los actuales.

En los últimos años, este país ha registrado un cambio notable. La apertura del comercio exterior, la reestructuración productiva, financiera y comercial, la apertura de mayores espacios a la iniciativa privada y el ejercicio del diálogo y la concertación entre los sectores económicos, son algunas de las características más importantes de una etapa en la que los mexicanos hemos estabilizado la economía y recuperado el crecimiento de la producción y la inversión.

La Internacionalización de México ha sido un proceso largo, en el que hemos negociado acuerdos económicos que buscan optimizar nuestras relaciones con países con los que tenemos intercambios. Este proceso de apertura de la economía es irreversible. La tendencia de la economía mundial muestra que el país que se afierte a un esquema proteccionista y a una política clásica de sustitución de importaciones quedará irremediabilmente rezagado y será sólo espectador de la historia que escribirán las naciones que progresen y se desarrollen.

Algunos especialistas pronostican una guerra comercial entre bloques económicos en el mediano plazo. Pero, indudablemente, más temprano que tarde, la comunidad internacional se dará cuenta de que el proteccionismo comercial no beneficia a nadie y perjudica a todos.

Los desafíos del mundo nuevo son complejos y permanentes. La competencia para el empresario mexicano en el mercado interno y externo, que ya son uno, se ha agudizado en los años recientes, aunque cabe destacar que la globalización también genera múltiples oportunidades para la exportación de bienes y servicios, por parte de las empresas que se modernicen y sean competitivas.

La carrera por la modernización no tiene fin; siempre se encontrarán nuevas estrategias administrativas, tecnológicas y recursos que conviertan en obsoletos a los métodos de gestión y producción que antes parecían de vanguardia. La empresa que no pueda seguir el camino de la innovación, verá reducidos sus mercados y probablemente desaparecerá.

Al amparo del TLC México será la principal fuerza generadora de crecimiento económico, empleo y oportunidades de negocios en la región de Norte América, de acuerdo a un estudio conjunto de The Conference Board de Nueva York, el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado y The

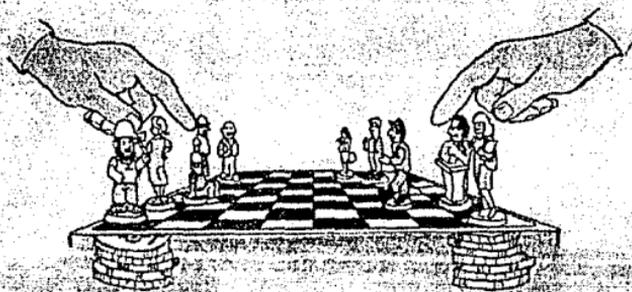
Conference Board of Canada

Durante los años de 1990-1991, por ejemplo, los inversionistas del interior han incrementado entre cinco mil y diez mil millones de dólares sus inversiones en Canadá y México lo que hace que el nivel de la misma en México se ubique entre tres y cuatro por ciento del PIB. En cambio en Estados Unidos la inversión extranjera neta cayó en ese lapso.

Naturalmente la Unión Americana tiene el mayor peso en la región, debido a su tamaño y a que durante gran parte de la década de los ochenta el comercio Canadá-Estados Unidos fue la principal fuente de la expansión del comercio dentro de ella. En la actualidad, sin embargo, México es el foco de incremento de inversión, debido a su dinamismo y a su potencial de avance económico durante la década de los noventa. La demanda interna total de México crece más rápidamente que el PIB, gran parte de la cual ha sido cubierta con importaciones. Esto significa que, aunque relativamente pequeño en términos de su PIB, México puede llegar a representar de 15 a 20 por ciento del crecimiento de la demanda interna de América del Norte en su conjunto.

El TLC de México con Estados Unidos y Canadá busca reducir los obstáculos remanentes al intercambio de bienes y servicios entre las tres naciones, por lo que su justificación última se encuentra en los beneficios asociados al comercio internacional. Las tendencias mundiales hacia la formación de bloques comerciales ponen de manifiesto la relevancia de un TLC que incluya coherentemente la mayor parte de las transacciones entre estos países, en contraste con el tratamiento por sectores o problemas específicos utilizado en el pasado.

II. ASPECTOS ECONOMICOS Y LABORALES.



ASPECTOS ECONOMICOS Y LABORALES.

Análisis.

En 1993 se espera un gran debate en el Congreso de Estados Unidos en torno a los impactos sectoriales y ecológicos del TLC. Habrá indignación y confusión al abordarse el tema sobre la teórica pérdida de empleos en Estados Unidos, a causa del traslado de empresas estadounidenses en busca de mano de obra barata.

Es innegable que durante el proceso de ajuste trilateral de las economías miembro, bajo un esquema de libre comercio, se sacrificarán empleos en algunas industrias de las tres naciones. Asimismo, que grandes beneficios económicos en el largo plazo implique primero algunas distorsiones a corto plazo. La pérdida de empleos es inevitable. Sin embargo, la interrogante fundamental es si los diversos intereses especiales laborales, en el trío de países firmantes, logren la meta de bloquear, con este argumento, un acuerdo que nos permitirá una prosperidad que significará 350¹ mil nuevos empleos en Estados Unidos, y un número incalculable de éstos en México.

La AFL-CIO (la agrupación sindical más poderosa de Estados Unidos), ha estimado en 500 mil el número de empleos que se extraviarán por medio del libre comercio. Esta estimación es confusa y carente de evidencia concreta. La misma agrupación pasa por alto que los empleos que se perderán serán miembros del sindicato, y que la mayor parte de los que se crearán no lo son o serán. Este es el motivo de su descontento personal.

En México los que se oponen al TLC también pronostican un flujo negativo de empleos en las industrias sindicalizadas, un pronóstico también ausente de validez actual.

La celebración de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá ha suscitado en México, desde el inicio de las negociaciones, una serie de manifestaciones en torno a la legislación

laboral vigente.

Las enormes disparidades de la industria mexicana en materia tecnológica, salarial, de capacitación y de condiciones de trabajo en general, han generado un alto grado de incertidumbre, pues las pequeñas empresas ven amenazada su permanencia en el mercado ante la presencia de grandes compañías transnacionales y nacionales que gozan de una mejor posición competitiva.

Como consecuencia han surgido diversos planteamientos y estrategias que permiten a las empresas superar sus rezagos y competir en el mercado internacional en mejores condiciones, tanto en términos de calidad como de productividad.

El sector privado prácticamente ha hecho frente común al solicitar la cancelación de los Contratos Ley y una Ley del Trabajo más flexible que aliente la inversión, asimismo, se han planteado como posibilidad el pago por hora en lugar de por día.

Los sindicatos, por su parte, piden que la Ley Federal del Trabajo no sea modificada, pues temen la pérdida de empleos y la adaptación de éstos a nuevas tecnologías, sin recibir a cambio una mejora sustancial en los salarios.

Un estudio realizado por la Secretaría de Trabajo y Previsión Social de nuestro país y el Departamento de Trabajo de Estados Unidos, revela que la legislación mexicana en materia laboral proporciona mayor protección a los trabajadores que la norteamericana. Así, mientras que México se rige por una Ley Federal del Trabajo, Estados Unidos no cuenta con una, sino que se maneja a través de diversas "actas" sobre temas concretos.

En materia de seguridad e higiene, ambas legislaciones ofrecen el mismo tipo de protección y obligatoriedad, la diferencia estriba en las comisiones mixtas obrero-patronales que existen en México para la capacitación de los trabajadores, las cuales no existen en la reglamentación estadounidense.

El estudio mencionado dice que las normas de seguridad en México tienden a ser más breves, amplias en su cobertura y orientadas a la práctica, que las de Estados Unidos.

Los titulares de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social, y del Departamento de Trabajo de Estados Unidos, firmaron un convenio de entendimiento en materia laboral para intercambiar información. Los puntos más importantes considerados en su plan de acción son los siguientes: Realizar intercambios de información y cooperación en materia de seguridad e higiene; condiciones, normas de trabajo y su aplicación; solución a conflictos laborales; contratos colectivos, seguridad social, créditos para artículos de consumo duradero y vivienda, estadísticas laborales, así como calidad y competitividad.

Cabe señalar que nuestro país firmó también con Canadá un memorándum de entendimiento similar al convenio celebrado con Estados Unidos el 3 de mayo de 1991

Deberá aceptarse que dado las diferencias importantes en materia de tecnología y costos laborales, un acuerdo entre México y el resto de América del Norte requerirá posiblemente un periodo de transición y adaptación mucho más largo que el requerido por el pacto que firmaron Canadá y Estados Unidos

Un acuerdo tal que eliminara rápidamente las tarifas de la mayoría del comercio entre los Estados Unidos y México podría hacer difícil la competencia para ciertos productores canadienses y americanos, dado que los bienes mexicanos son más baratos. En particular, los cultivadores estadounidenses de frutas y legumbres deberán enfrentar una gran competencia por parte de los mexicanos. Sin embargo con su mano de obra altamente especializada, su capacidad técnica en diversas áreas y sus mercados de capital muy desarrollados, Canadá ocupa un lugar ideal para sacar provecho de las oportunidades que ofrece una zona de libre comercio en América del Norte.

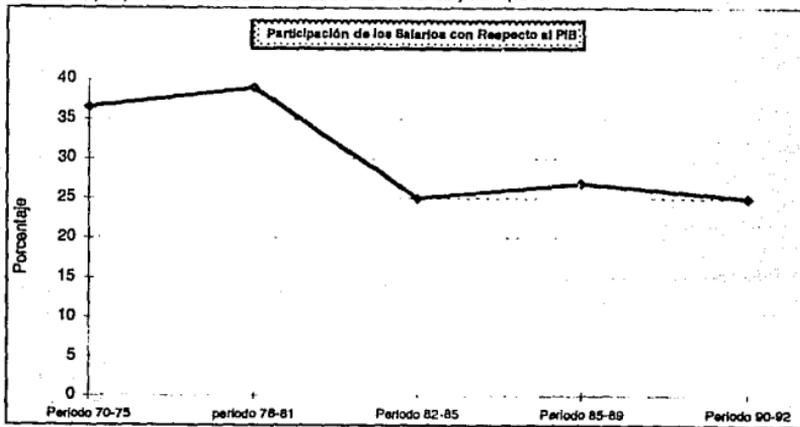
Varios jefes sindicales mexicanos han criticado el acuerdo, diciendo que inundaría el país con productos importados y crearía un desempleo crónico además de conducir a la "explotación" de los obreros mexicanos

En Canadá con frecuencia se señalan las desventajas de un Acuerdo de Libre Comercio con México. Recientemente la prensa ha puesto énfasis en la amenaza potencial que una mano de obra mexicana barata podría representar para los sectores de la industria canadiense que requieren mucha mano de obra. Es necesario poner en la perspectiva debida la mayor competencia ofrecida por los productos mexicanos baratos y fabricados con mucha mano de obra. Un principio fundamental de la teoría del comercio internacional afirma que los países se especializan en la

producción y exportación de bienes según los beneficios comparativos y no absolutos.

Muchos países en desarrollo no han logrado transformar las ventajas que les da una mano de obra abundante y barata en una ventaja comparativa, porque un cierto número de factores impiden la productividad laboral global.

De manera similar para México la ventaja comparativa que ofrece su costo laboral hasta cierto punto se desequilibra por el bajo índice de productividad manufacturera (exceptuadas tal vez las fábricas más recientes construidas en las zonas francas para maquiladoras). Además, México tiene otros problemas, como la gran participación estatal (aunque cada vez menor), el ausentismo laboral, y la pobre infraestructura en las comunicaciones y transporte.



Evidentemente, los costos laborales representan sólo uno de los elementos del proceso de producción. Hay otros factores que deben tomarse en consideración, como la eficiencia global de la economía, el nivel de instrucción laboral, la calidad de la gestión y el costo del capital.

En relación a estos cuatro puntos mencionados, Canadá está en una posición favorable con respecto a México: posee una fuerza laboral altamente adiestrada, una clase administrativa muy motivada y muy competente, una estructura económica moderna y un sistema financiero eficaz que en los últimos años ha gozado con los beneficios de una liberalización financiera.

Dado que Canadá posee una mano de obra altamente calificada se encuentra en una posición ventajosa en las industrias de servicios que se basan en conocimientos intelectuales.

Actualmente Canadá mantiene una tendencia a la baja en el índice de desempleo. Así se observa que en enero de 1993 la tasa de desempleo se fijó en 11% contra el 11.5% registrado en diciembre de 1992, esto equivale a tener una disminución de 65 mil desempleados para quedar en 1'458,000 en relación a 1'523,000 en diciembre

En contraparte, Estados Unidos ha visto incrementado el índice de desempleo durante los dos últimos años. En enero de 1990 la tasa de desempleo de Estados Unidos se estimó aproximadamente en 5.3% y ya para el mes de junio de 1992 se alcanzó el punto más alto con aproximadamente el 7.8 por ciento. Para enero de 1993 el índice de desempleo se vio incrementado nuevamente con relación al mes anterior para quedar en 9'911,000 el número de personas desocupadas contra 8'829,000 registradas en diciembre de 1992. Esto tuvo no solo repercusiones sociales sino también políticas al influir este incremento de el desempleo en la decisión de la población durante las pasadas elecciones estadounidenses y obtener menor número de simpatizantes al anterior presidente George Bush con respecto a Bill Clinton.

Con respecto a México en 1980 se registró una tasa de desempleo del 4.5%, misma que se ha visto reducida al 3.2% para 1993.

A partir de la Segunda Guerra Mundial la liberalización del comercio con otros países, ha aumentado el nivel de vida de Estados Unidos, ha creado millones de nuevos empleos, y ha fomentado una economía diversificada y estable. Bajo el mandato de J.F. Kennedy, se solía escuchar "Una marea que sube, levanta todas las embarcaciones". Así acontece también con el aumento del comercio exterior. En el marco del TLC al disminuir las tarifas entre México y Estados Unidos aumentará el flujo comercial bilateral y crecerá la actividad económica, con lo que se incrementarán las fuentes de empleos en ambos países.

La relación comercial entre los dos países ya es motivo de enorme dinamismo; México es el tercer socio comercial más importante de Estados Unidos y segundo en productos manufacturados. Tan sólo en los cinco últimos años, México ha triplicado sus compras a Estados Unidos; y el año pasado obtuvo la suma de 33 mil millones de dólares en productos estadounidenses, que conforman 73%

de sus importaciones totales. Este año se espera que México adquiera 44 billones de dólares por el mismo renglón, de los cuales 85% corresponden a artículos manufactureros.

De cada dólar que aumenta un salario mexicano, 15% se gasta en productos estadounidenses. Los mexicanos se han convertido en mayores compradores per cápita de artículos de tanta diversidad (como pasta de dientes, jeans, trigo, teléfonos, tractores y equipo manufacturado) que los asiáticos y europeos.

Al aumentar los ingresos de los mexicanos en virtud del TLC (suponiendo que aumenten como se ha manejado en la información procedente de algunos organismos o personalidades del gobierno), comprarán más productos de EU, fomentarán las exportaciones estadounidenses y crearán nuevos empleos para poder satisfacer ese crecimiento. De continuar con esa tendencia, asegurada bajo un TLC el comercio con México en el año 1995, originará un monto impresionante de 850 mil empleos adicionales en Estados Unidos.

La International Trade Commission, con sede en Washington D.C. estima que las exportaciones a México aumentarán en 25 mil millones de dólares en los primeros cinco años del TLC y eso garantiza una fuente de empleos de 23,000 por cada mil millones de exportaciones nuevas.

La inmigración legal de mexicanos al norte de la frontera es algo que durante 15 años ha motivado desplazamientos laborales. Esto sobre todo, es un aspecto que funcionarios mexicanos, como los americanos, tuvieron mucho en mente cuando negociaron el acuerdo. Consideraron que con el TLC, se reduciría el movimiento de mexicanos hacia los Estados Unidos.

El Presidente Salinas lo ha manifestado en numerosas ocasiones: "exportar bienes, no personas". Una economía mexicana estable y próspera, es la mejor solución para reducir la migración de mexicanos por medio de las nuevas oportunidades laborales que generará el TLC.

No faltan líderes sindicales americanos que argumentan que tarifas y cuotas altas protegen los empleos y que ello es bueno para Estados Unidos. Sin embargo, el proteccionismo cobra un alto tributo: pérdida de competitividad, y finalmente pérdida de empleos.

Es ahora deber de B. Clinton y su equipo buscar los medios para cumplir promesas de campaña acerca de la creación de empleos y capacitación laboral con lo cual se verán forzados los

negociadores estadounidenses del TLC a presionar a su contraparte mexicana y canadiense para la creación de acuerdos paralelos con miras a prevenir el crecimiento en la tasa de desempleo en su país. Asimismo Clinton deberá buscar la mejor forma de reactivar la economía estadounidense para cumplir así con otra de las promesas que hizo durante su campaña electoral.

Una zona que abarca casi 360 millones de habitantes, ofrece a Canadá la oportunidad de especializar y expandir las economías de escala a nivel de producción, distribución y comercialización, aumentando su capacidad de competir internacionalmente.

Para Canadá la creación de una zona de libre comercio aumentaría aún más el sistema comercial, seguro y ampliado, que ya existe con Estados Unidos. Al incluir a México, el mercado para los productores canadienses pasaría de 272 millones de clientes a unos 360 millones, es decir, casi tres veces más que el mercado doméstico japonés (123 millones) y más todavía que el mercado de la comunidad europea (326 millones). Sin embargo se tiene que considerar la proporción de estas poblaciones que tienen un nivel de capacidad de compra aceptable.

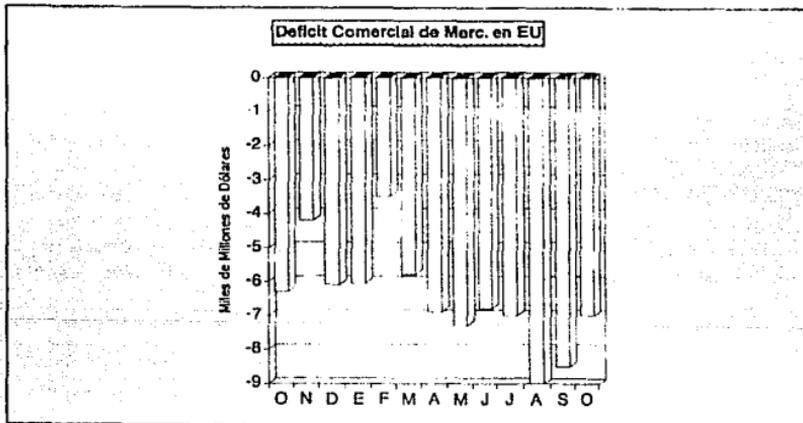
Esta dentro de los intereses canadienses el buscar un mayor acceso al mercado mexicano. No hacerlo equivaldría a quedar en desventaja. Las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos son bastante similares a las de Canadá. Si el comercio entre México y Estados Unidos se liberaliza, la competencia por el mercado estadounidense aumentará. Este reto, especialmente para algunas exportaciones canadienses que requieren mucha mano de obra, se dará, ya sea que Canadá entrara o no en el nuevo grupo de libre comercio. Sin embargo, si dicho acuerdo excluyera a Canadá, este podría enfrentar las consecuencias adicionales provenientes de un desvío del comercio y de las inversiones.

Los Estados Unidos se beneficiarán si la economía mexicana mejora, especialmente si se reduce el flujo de emigrantes indocumentados. La tendencia del gobierno mexicano de privatizar algunas de sus compañías estatales añadirá otros incentivos.

Una reducción de las barreras tarifarias y no tarifarias ofrecerá a los productores un mayor número de oportunidades para explotar las economías de escala. El acceso a los grandes mercados les permitirá distribuir los costos totales en un volumen de producción mayor, reduciendo por lo tanto los costos por unidad producida.

La Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos (ITC)¹, por medio de un estudio publicado al inicio del año, considera que México ha abierto ampliamente su economía a la competencia externa, y a través del TLC se eliminarán las barreras al comercio y a la inversión que aún prevalecen en el país; a la vez que asegurará la permanencia de las políticas económicas existentes en México propiciando una mejor integración entre este mismo, Estados Unidos y Canadá.

La ITC apunta que con el TLC, Estados Unidos y Canadá tendrán un mayor acceso al mercado mexicano, el cual se ha ampliado en mayor proporción relativa para las exportaciones de bienes y servicios provenientes de Estados Unidos. El TLC fomentará un entorno de negocios más predecible, reduciendo los riesgos asociados a las decisiones de inversión. Asimismo señala que el TLC mejorará los niveles de competitividad de diferentes sectores de Estados Unidos, tanto en el mercado interno como en los globales.



La ITC afirma que México se beneficiará mucho más con el TLC que EU y Canadá, en virtud de que su Producto Interno Bruto (PIB) es únicamente 5% del PIB de Estados Unidos, y por que en el pasado su economía estuvo cerrada, de manera que el comercio es en el presente comparativamente más importante para México. Pronostica que las ganancias en el largo plazo en

¹ La ITC es una entidad autónoma del gobierno de Estados Unidos.

el PIB de Estados Unidos y Canadá se estima en alrededor del 0.5% en términos reales y para México entre 0.1 y 11.4 por ciento.

Las proyecciones sobre los beneficios agregados en el empleo en el largo plazo son menores de 1 por ciento en Estados Unidos y Canadá y para México se calculan hasta de 7 por ciento. Los incrementos promedio de los salarios reales esperados son 0.3% para Estados Unidos, 0.5% para Canadá y entre 0.7% y 16.2% para México.

En relación con el comercio se espera que el avance de exportaciones estadounidenses hacia México se ubiquen en un rango entre 5.2 y 27.1 por ciento. Los incrementos programados para las importaciones estadounidenses de México se calculan entre 3.4 y 15.4 por ciento

El informe de la ITC concluye que los mayores frutos de la operación del TLC posiblemente los obtendrá México, ya que como economía en desarrollo recibirá el impacto más amplio de la liberalización comercial y de la afluencia de las inversiones de Estados Unidos y Canadá; por lo demás, gran parte de los efectos positivos y negativos del acuerdo comercial entre EU y Canadá están ya presentes en ambas economías

ALTERNATIVAS DEL SECTOR LABORAL.

- Reducir el poder de los sindicatos en las empresa, por representar estos una fuente de conflictos que producen inestabilidad y retraso en las industrias.

- Dar capacitación constante a los trabajadores, en todos los niveles jerárquicos para que cada trabajador desarrolle su labor de la mejor manera.

- Dar premios y estímulos a aquellos trabajadores que propongan una innovación que permita a la empresa tener un beneficio significativo.

- Promover una relación más estrecha entre los trabajadores de todos los niveles, principalmente entre dirección y obreros.

- Vender un determinado número mínimo de acciones a cada trabajador para hacerlos sentir parte de la empresa y que el mejorar su trabajo lo puede beneficiar.

Incapacidad Estadunidense Para Crear Empleos

La Pequeña Empresa no da Asilo a Obreros Desempleados, La Recuperación no es por Consumo sino por Reducción de Costos

DANA MILBANK, AP-Drew Jones

NEUVA YORK, 3 de febrero.—Otrore "radio" para trabajadores despididos de grandes compañías. Las pequeñas empresas estadounidenses cesan la búsqueda de nuevos trabajadores, informó The Wall Street Journal.

Además, esta semana a algunas economías y propuestas de empresas, que

muestran preocupación en el sentido de que la economía pierda su capacidad para crear empleos como en el pasado. "El porcentaje de empresas que se han recuperado de los que se perdieron durante la recesión está muy lejos del por nivel de cualquier recuperación en la era de la posguerra (II Guerra Mundial)", dijo Lowell Gallaway, economista de la Universidad de Ohio y autor de un reciente informe del Congreso "Se Desempeñaría el Servicio Empresa Laboral de la Pequeña Empresa".

Los recortes en las grandes empresas en días recientes —60,000 en Sears, Roebuck & Co., más de 4,000 en United Technologies Corp., tanto como 20,000 en Boeing Co., 10,000 en Eastman Kodak Co., 11,400 en Armco Inc.—son los recientes, pero no representan nada nuevo. Aunque muchas empresas de gran tamaño incrementaron sus nóminas durante los años ochenta, el número total de empresas para las 300 firmas volantes más importantes de Estados Unidos, se redujo realmente a una tasa de 400,000 cada año desde 1991.

Empresas, durante los ochenta, las pequeñas empresas compensaron los grandes despidos. Estas fueron responsables de la mayoría de los 20 millones de nuevos empleos durante la década. Entre 1986 y 1991, según la Administración de la Pequeña Empresa, las compañías con menos de 50 empleados crearon cuatro millones de trabajos. Las compañías de 50 empleados a más crearon 1.7 millones de trabajos y 1.3 millones de despidos. Actualmente, estas pequeñas empresas crean el crecimiento de empleos pero crecen más lentamente. Los despidos llevados a cabo en diciembre en 427 pequeñas empresas por parte de la Federación Nacional de Empresas Independientes denunció que 17% planea elevar el empleo en los próximos tres a seis meses, mientras que 10 por ciento planean producirlos. Esta casual se elevó ligeramente a partir del trimestre anterior y ahora representa un nivel muy inferior a los años ochenta durante los ochenta. Las nuevas compañías ahora han eliminado más trabajadores en comparación con los que contrataron durante los tres meses anteriores. "Hay muy pocas y pocas después de todo", afirmó un vocero de la Fe-

deración. La encuesta descubrió también pruebas de una persistente contracción del crédito. Los planes de gasto de capital permanecen en "nuevas órdenes", el endeudamiento persiste en niveles bajos casi sin precedentes, y las sociedades prevén más reducciones de crédito difíciles frente a un margen de 10 a 1.

El establecimiento de nuevas empresas, muestra tanto, se está a un modesto nivel de 3.8 por ciento durante los primeros ocho meses de 1992, después de cinco años consecutivos de baja, según Dun & Bradstreet. Las quebras de empresas se mantuvieron a la alza para llegar a un nivel sin precedente. La reciente medida 1.4 millones de empresas, alejado del promedio de 1.9 de 1.8 millones.

Entre septiembre de 1991 y septiembre de 1992, afirmó la Administración de la Pequeña Empresa, las industrias demandadas por las pequeñas empresas perdieron 300,000 empleos, mientras que las industrias con firmas grandes en su mayor parte, eliminaron 620,000 empleos. Durante el primer año de la recuperación, a partir de junio de 1982 —un período históricamente marcado por un crecimiento exponencial en la contratación por parte de la pequeña empresa— las "chubutas de pequeñas empresas crearon únicamente 170,000 empleos, cantidad insuficiente para absorber la suma de 220,000 empleos perdidos en las grandes compañías.

La recuperación económica actual es la única entre las recuperaciones modernas en la que la capacidad por una productividad corporativa y reducidos costos en lugar de hacerlo por parte de voluntarios que encuentran nuevos empleos. De acuerdo con la teoría, la reducción de costos debería crear las ganancias corporativas, lo que produciría una mayor contratación de mano de obra y más contratación.

No obstante, eso no ha sucedido. Más ahora. Las firmas desubren ahora que son más reducidos, pero en lugar de pagar y contratar, siguen ve-

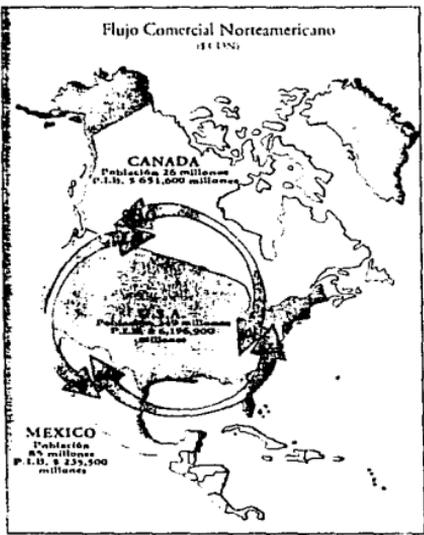
construcción. De los intentos por parte del gobierno de Clinton para fomentar que las pequeñas y grandes empresas alcancen nuevos niveles, el problema de la creación de empleos podría poner en peligro la recuperación y reducir los salarios y niveles de vida estadounidenses, afirman algunos economistas.

"Eso es mucho más grave que las oscilaciones a corto plazo del ciclo económico", afirmó Stephen S. Roach, jefe de economistas para Morgan Stanley. "No se puede sostener el ímpetu si para lograrlo se eliminan empleos y la capacidad de generar ingresos de la economía. Al final quedarán pocas personas para mantener un todo viable. La situación puede sufrir una implosión".

Sumado a tales dificultades, el sector militar perderá una suma adicional de 1.3 millones de empleos además de la cantidad de 600,000 ya comprometidos por el ejército. Y muchos de los 8.3 millones de empleos en salda (de 108 millones de empleos en el total de la economía estadounidense) podrían ser amenazados a medida que se wayen a reducir los costos.

Aun si el empleo se recupera gradualmente, como muchos lo creen, los nuevos empleos tal vez ofrecen menores salarios y prestaciones. Gallaway, el economista de la Universidad Ohio, considera que la pequeña empresa no ha podido contratar debido a que los representantes del gobierno y los empresarios se vieron sus costos por 34 por ciento desde 1981. "Algunos tienen un pequeño porcentaje", indicó "Tales costos de trabajo en la forma de menores salarios y menores prestaciones".

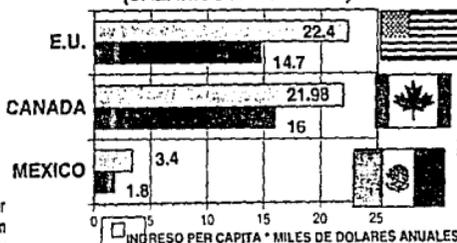
Esto están en desacuerdo que la industria para estimular la economía debiera qué pagar los "bonos", indicó "Tales costos de trabajo en la forma de menores salarios y menores prestaciones".



El comercio entre Canadá y México es de 10,000 millones.

El Trabajador Mexicano ni en 20 Años Logrará Alcanzar la Mitad de lo que Gana el Obrero de EU

ENCUENTRO DE TRES ECONOMIAS (SALARIOS E INGRESOS)



FUENTE: FBI. Elaboró su por EL UNIVERSAL.

"Canadá lo Aprobó en Junio"

TLC, la Única Forma de Ofrer Certidumbre Económica: Wilson

OTTAWA, 8 de marzo (Reuters). — El ministro canadiense de Comercio, Michael Wilson, demandó hoy anteores de que el ministro mexicano correspondiente pudiera presentar la ratificación legislativa del Tratado Nortamericano de Libre Comercio (TLC) que, según se "acredita, se aprobó para junio" porque "es la única

forma de ofrecer certidumbre económica". El funcionario destacó así una información acordada al domingo en el diario Toronto Star que señaló que el Primer Ministro, Brian Mulroney, podría no ratificar el acuerdo comercial con México y Estados Unidos antes de dejar el cargo el 1 de julio.

Al estar sectores cercanos a Mulroney, el diario dijo que la ratificación del TLC, aprobado el año pasado por las tres partes, podría quedar para su honor del Partido Conservador o incluso postergarse para después de las elecciones generales a realizarse a fines de año. Pero Wilson, que insistió en la Cámara de los Co-

muneros, insistió hoy en que la política del gobierno canadiense apuntaba hacia una pronta ratificación del TLC por el Parlamento canadiense, desde las conversaciones de este mes de junio previas y que se de negociar acuerdos paralelos sobre trabajo y ambiente basados por Estados Unidos.

"La posición de los tres gobiernos es que el TLC no será roto", dijo el funcionario canadiense. El funcionario señaló que la legislación que ratificará el tratado comercial quedará lista para finales de junio previas y que se le se preparará el "mecanismo real" para hacer caso de que entre en vigor.

El resultado real es una forma potencial que permite involucrar: toda legislación aprobada por el Parlamento y en el caso del tratado representa la última autorización del gobierno en caso de que el pacto no sea aprobado en Estados Unidos o en México.

El ministro de Comercio Internacional aseguró además que es intención de su gobierno participar estrechamente en las conversaciones para alcanzar acuerdos complementarios sobre tecnología y asuntos laborales.

"La ratificación del tra-

trato en España indicó que esta es la "base" por la que Estados Unidos aceptó firmar el tratado, en forma del cual el Presidente Bill Clinton plantó desde antes de la guerra el inicio de los trabajos de ciertos trabajadores estadounidenses y en cuestiones ambientales, sobre los que se debe llegar a acuerdos con las autoridades mexicanas.

Los demócratas cuestionaron que las condiciones laborales que se ofrecieron a México para la instalación de empresas estadounidenses representará un período de empleos de una década y que las industrias "necesitan" ser reestructuradas para ser competitivas con América Latina. Wilson, dijo que el TLC, que entrará en vigor en enero de 1994, mejorará la creación de puestos de trabajo en Estados Unidos, ya que las exportaciones a México serán de 70 por ciento más.

El senador de México opunito Partido Nuevo Democrático de México dijo que el TLC, que entrará en vigor en enero de 1994, mejorará la creación de puestos de trabajo en Estados Unidos, ya que las exportaciones a México serán de 70 por ciento más.

Fuerzas gubernamentales dijeron que no se había tomado una decisión para cambiar la actual política de ratificar el TLC para junio.

Pero reconocieron que la ratificación del TLC por el Parlamento canadiense es una forma de ofrecer certidumbre económica.

El trabajador mexicano, que impartió una conferencia sobre "El Tratado de Libre Comercio entre EU, México, Canadá y México" en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Santiago de Compostela, añadió que "cada 1,000 millones de dólares de ventas a México adicionales para Estados Unidos".

Sino Herrero expresó el deseo de México de plantear una redacción comercial con América Latina (que tres que las negociaciones se han dado la espalda con el TLC), con la Unión Europea, y con el Pacto de Río de Janeiro.

Sino Herrero, ex secretario de Comercio Exterior, dijo que el TLC, que entrará en vigor en enero de 1994, mejorará la creación de puestos de trabajo en Estados Unidos, ya que las exportaciones a México serán de 70 por ciento más.

Wilson dijo que el TLC, que entrará en vigor en enero de 1994, mejorará la creación de puestos de trabajo en Estados Unidos, ya que las exportaciones a México serán de 70 por ciento más.

"Estos tres países se han dado la espalda con el TLC", dijo el funcionario. Wilson dijo que el TLC, que entrará en vigor en enero de 1994, mejorará la creación de puestos de trabajo en Estados Unidos, ya que las exportaciones a México serán de 70 por ciento más.

Los conversadores negaron un nuevo libre el 13 de junio. Mulroney declaró hace dos semanas (dijo) que el TLC, que entrará en vigor en enero de 1994, mejorará la creación de puestos de trabajo en Estados Unidos, ya que las exportaciones a México serán de 70 por ciento más.

El Redito Disminuyó a sus Niveles más Bajos en Décadas Logra Canadá Vencer la Inflación

JOHN UROHART, de AP-Dave Jones

OTTAWA, 21 de marzo.—El director del Banco de Canadá, John Crow, criticó por algunas políticas como un claro contrabando de la inflación, defendió el sufragio de estabilidad de precios y minimizó la perspectiva de una recesión de economías no inflacionistas en Canadá.

El director, ahora en el año final de su período actual de siete años, mostró fe en la economía del país en su informe anual ante el Parlamento. El Crow es reelegido para un segundo período al ser derrotado de la próxima elección, que aún tiene a la vista para noviembre.

El director tocó en su informe que "la contribución más crítica que puede hacer la política monetaria" para una economía fuerte "es controlar que los cambios resulten del dinero en el que pueden contar". Canadá, como un movimiento sobre inflación en comparación con los países y parece estar en vías de alcanzar su objetivo final de la estabilidad de precios, señaló. El año pasado, el índice de precios al consumidor mostró su menor crecimiento en 30 años, un aumento de 1.5 por ciento.

La baja en la inflación permitió que las tasas de interés llegaran a sus niveles más bajos durante décadas. La tasa promedio por los bancos de Canadá, un índice para variar entre 6 y 7 por ciento.

Crow indicó que la economía canadiense, actualmente en su octavo trimestre de recuperación, "es perfectamente capaz de crecer a una tasa de producción sin generar presiones inflacionistas. Sólo en caso de que la economía se sobrecaliente, se pondrá en peligro el programa para reducir la inflación."

Ravi Bhattacharya, economista internacional en Goldman Sachs International, dijo que la baja inflación permitió al Banco de Canadá a ayudar en la recuperación al reducir la tasa de interés. "La situación no más equívoca en Canadá", señaló "Compañía

que la recesión en las últimas etapas de una recuperación americana".

Vincenzo de los períodos de exportación. Liberal y Democrática. "Hoy, el índice de confianza del Banco de Canadá, a través que la recesión en 1981 a 1982 en Canadá, fue más grave y más prolongada que el momento actual de las recesiones mundiales del Banco Central."

Herb Gray, economista financiero para el periodico Business Week, dijo que favoreció la que explicó como el hecho de tasas variables en el mundo, no menos ingresos del Grupo de la Reserva Federal en relación con la inflación. Mostró que el índice de inflación estadounidense fue mayor en comparación con la economía, el desempleo y las tasas de interés estadounidenses fueron significativamente menores en comparación con Canadá. La tasa de desempleo estadounidense de 1982, en comparación con 7 por ciento en Estados Unidos.

El director Crow rechazó las declaraciones de que por lo menos un cierto grado de inflación es necesario para el crecimiento económico. "Es eficaz, a medida que la inflación se incrementa, representa una restricción sobre la capacidad de la economía para absorber el crecimiento, y no sólo que minimiza el riesgo"

Aumentarán competitividad y salarios: a consecuencia del Tratado: H. Blanco

● Protegerán salvaguardas a los sectores que no resistan la competencia internacional, afirmó

Por RODOLFO DEATIZ
Nuestro artículo

La rentabilidad en las empresas aumentará, como consecuencia inmediata del Tratado de Libre Comercio (TLC) mientras los salarios y la competitividad registrarán una recuperación como resultado de mayores inversiones y puestos en los mercados.

El subsecretario de Negociaciones Internacionales de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), Hernando Blanco Mendoza, manifestó al anterior y dijo que con la creación de la zona de libre comercio habrá una apertura total de mercados, pero se contará con salvaguardas para proteger a sectores que no resistan la competencia internacional.

Al participar en el seminario "Parques Usas Económicas para 1992", organizado por los alumnos del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), explicó que el Tratado aumentará la competitividad y el acceso a nuevos mercados, lo que se traducirá en mayor rentabilidad para los proyectos o empresas.

Al aumentar las inversiones se generarán más empleos y mejorarán los salarios en el país, ante la competencia internacional de las empresas por contar con mano de obra más rentable y calificada.

Blanco dijo que anticipa la negociación del acuerdo trilateral, porque se reconoce la importancia que hay en el grupo de desarrollo entre México, Estados Unidos y Canadá.

Es preciso que los mercados de Estados Unidos y Canadá se abran más rápido y al inicio del Tratado cerca del 50% de las aspiraciones mexicanas a ser permitidas quedarán libre de aranceles (impuestos) mien-

tras que son 85% de las importaciones que ingresan de esos mercados entrarán a ser libres y a general libremente.

Es tiempo que la ley del trabajo mexicana se actualice, dijo Cairra

● En encuentro que, con base en las negociaciones del Tratado, dicha ley se adecua a la competitividad, señaló Armando Rodríguez

Por GUSTAVO CHAYOLLA NAYIA
Comunicación

MONTREY, N.M., 15 de marzo.—El Banco de que la ley del trabajo mexicana se actualice, tomando como base el acuerdo bilateral del Tratado de Libre Comercio en materia laboral y de medio ambiente, aseguró ayer el director jurídico de la Cámara de la Industria de la Transformación (Cairra).

Armando Rodríguez Corona, señaló que es necesario que, con base en las negociaciones del TLC dicha ley se adecue a la competitividad y a la situación actual en los sectores económico, político y social.

"La ley deberá ser flexible y que en un momento dado tenga flexibilidad a la cual obren, así como a las circunstancias, por cuatro las condiciones laborales que hasta el momento se han logrado, considerando también a un programa del país", aseguró Rodríguez Corona.

Mencionó, asimismo, que la ley deberá contemplar una reforma de Amos que benefició a todos los sectores, y reportando un aumento a la competitividad y productividad del país al relacionarse con sus dos socios comerciales dentro del Tratado de Libre Comercio (Estados Unidos y Canadá).

Manifestó al director jurídico que no se trata de tener leyes laborales similares dentro de los tres países involucrados en el TLC, sino que al menos éstas reúnan las condiciones requeridas en lo social, en lo económico y en lo político.



ELABORADA POR EXPLOSION CON DATOS DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIO DE EU

INFLACION ECONOMICA Y LABORAL

Con el TLC hay que Desregular más los Mercados Internos: Layne

JAIIM CONTRERAS SALCEDO

Conforme a las líneas del Tratado de Libre Comercio, hay que desregular más los mercados internos, menos libertades para las operaciones mercantiles internacionales y abrir los mercados internos para que puedan operar libremente las actividades, al mismo tiempo, se requieren grandes esfuerzos, en las áreas de inversión, desarrollo, capacitación y por lo menos privatisar, señaló Don Layne, director del Banco Interamericano de Desarrollo.

En tanto, Miguel Ángel Riquelme, director del Instituto de Economía en la Universidad de Tolón, puntualizó que las agencias de promoción de inversión, las cámaras de comercio y la dirección general de planificación deben promover la inversión en los sectores más prioritarios. También comentó que el gobierno debe promover la inversión en los sectores más prioritarios por medio de incentivos fiscales.

En cuanto a la desregulación, Layne dijo que se debe seguir trabajando en el campo de la inversión y el comercio exterior, pero que también se debe trabajar en el campo de la inversión y el comercio exterior, pero que también se debe trabajar en el campo de la inversión y el comercio exterior.

Para el titular del Banco Interamericano de Desarrollo, el Tratado de Libre Comercio es un instrumento que puede ayudar a promover el crecimiento y el desarrollo de los países de América Latina. Sin embargo, para que esto sea posible, se necesitan reformas estructurales que permitan a los países competir en el mercado internacional.

Por su parte, Riquelme dijo que el gobierno debe promover la inversión en los sectores más prioritarios por medio de incentivos fiscales. También comentó que el gobierno debe promover la inversión en los sectores más prioritarios por medio de incentivos fiscales.

En cuanto a la desregulación, Layne dijo que se debe seguir trabajando en el campo de la inversión y el comercio exterior, pero que también se debe trabajar en el campo de la inversión y el comercio exterior.

En cuanto a la desregulación, Layne dijo que se debe seguir trabajando en el campo de la inversión y el comercio exterior, pero que también se debe trabajar en el campo de la inversión y el comercio exterior.

En cuanto a la desregulación, Layne dijo que se debe seguir trabajando en el campo de la inversión y el comercio exterior, pero que también se debe trabajar en el campo de la inversión y el comercio exterior.

En cuanto a la desregulación, Layne dijo que se debe seguir trabajando en el campo de la inversión y el comercio exterior, pero que también se debe trabajar en el campo de la inversión y el comercio exterior.

En cuanto a la desregulación, Layne dijo que se debe seguir trabajando en el campo de la inversión y el comercio exterior, pero que también se debe trabajar en el campo de la inversión y el comercio exterior.

En cuanto a la desregulación, Layne dijo que se debe seguir trabajando en el campo de la inversión y el comercio exterior, pero que también se debe trabajar en el campo de la inversión y el comercio exterior.

El Paquete de Estímulo de Clinton sí Fortalecerá la Economía

En su Mayor Nivel el Déficit Desde 1990

Adecuado Político de Ajunta de Estado Multinacional Informa la Universidad de Michigan

WASHINGTON, 16 de marzo (AP) — Tras algunos días de especulación de que el paquete de estímulo de Clinton podría ser un golpe a la economía, los economistas de la Universidad de Michigan, que presentan un informe de comparación de la economía, predican un fuerte crecimiento de los próximos meses. El informe, publicado por el Presidente Clinton en su libro "The Road Ahead", afirma que el crecimiento de la economía será de 3.2 por ciento en 1995, lo que representa un nivel récord desde 1982.

El informe de la Universidad de Michigan, que es el más reciente de una serie de informes que el instituto publica, afirma que el crecimiento de la economía será de 3.2 por ciento en 1995, lo que representa un nivel récord desde 1982. El informe también predice que el crecimiento de la economía será de 3.2 por ciento en 1995, lo que representa un nivel récord desde 1982.

El informe también predice que el crecimiento de la economía será de 3.2 por ciento en 1995, lo que representa un nivel récord desde 1982. El informe también predice que el crecimiento de la economía será de 3.2 por ciento en 1995, lo que representa un nivel récord desde 1982.

El informe también predice que el crecimiento de la economía será de 3.2 por ciento en 1995, lo que representa un nivel récord desde 1982. El informe también predice que el crecimiento de la economía será de 3.2 por ciento en 1995, lo que representa un nivel récord desde 1982.

El informe también predice que el crecimiento de la economía será de 3.2 por ciento en 1995, lo que representa un nivel récord desde 1982. El informe también predice que el crecimiento de la economía será de 3.2 por ciento en 1995, lo que representa un nivel récord desde 1982.

El informe también predice que el crecimiento de la economía será de 3.2 por ciento en 1995, lo que representa un nivel récord desde 1982. El informe también predice que el crecimiento de la economía será de 3.2 por ciento en 1995, lo que representa un nivel récord desde 1982.

Se Incrementará el Crecimiento de Pagos

WASHINGTON, 16 de marzo (AP) — El déficit de la balanza comercial estadounidense aumentó en \$17.9 millones de dólares en febrero de 1995, un nivel récord desde 1982, según el informe del gobierno.

El Departamento de Comercio informó que el déficit de 1995 en la cuenta de pagos se incrementó a \$17.9 millones de dólares, un nivel récord desde 1982. El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses.

El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses. El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses.

El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses. El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses.

El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses. El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses.

El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses. El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses.

en mercancías y el comercio internacional. El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses.

El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses. El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses.

El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses. El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses.

El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses. El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses.

El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses. El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses.

El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses. El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses.

El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses. El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses.

VIOLAR EL CENSIPIENITO

A no ser que los miembros del Congreso estén dispuestos a aceptar que el país está en un camino equivocado, el país seguirá en un camino equivocado. El informe también predice que el déficit de la balanza comercial seguirá aumentando en los próximos meses.

Seguirá creciendo, aun sin el TLC, la economía mexicana

● Opinión de economistas y expertos mexicanos en la Escuela Wharton de la Universidad de Pensilvania

Por José Carrasco F.

FILADELFA, Pa., 26 de marzo.—El Tratado de Comercio Libre (TLC) es importante, pero la situación de la economía de México le permitirá crecer aun sin acuerdo, concuerdan economistas y expertos financieros reunidos para un seminario sobre Latinoamérica en la famosa Escuela Wharton de negocios.

"La economía mexicana seguirá creciendo, quizá un poco más de inflación

pero no creímos que veríamos a que en una situación catastrófica", dijo Bob Graham del Rio, director General del Centro de Investigaciones Económicas de México (CIE-Méx). Betrán del Rio indicó por ejemplo que entre 1993 y 2002, con TLC, el crecimiento del Producto Nacional Bruto sería de 5.3% al tanto que el índice de precios al consumidor sería de 8.5%, la inversión privada aumentaría a un ritmo de 11.4% anual y la inversión extranjera aumentaría 10,000 millones de dólares por año.

En cambio, el estudio de Diames, establece que sin el TLC el PIB crecería en 3.9% anual, la inflación aumentaría en 13.4%, la inversión privada en 9.2% y la inversión extranjera en 6,300 millones de dólares. El optimismo de Betrán del Rio fue compartido en mayor o menor grado por los demás de especialistas reunidos aquí para un seminario sobre "Latinoamérica, manejo del cambio y crecimiento".

El TLC es importante, pero es más importante su cumplimiento, para México y el resto, afirmó por ejemplo Martha Stawford, directora del grupo Financiero corporativo del Bancroft, de Nueva York, quien en un artículo de las conferencias puntualizó que las perspectivas de crecimiento son "may aminoras".

El TLC es importante, pero es más importante su cumplimiento, para México y el resto, afirmó por ejemplo Martha Stawford, directora del grupo Financiero corporativo del Bancroft, de Nueva York, quien en un artículo de las conferencias puntualizó que las perspectivas de crecimiento son "may aminoras".

El TLC es importante, pero es más importante su cumplimiento, para México y el resto, afirmó por ejemplo Martha Stawford, directora del grupo Financiero corporativo del Bancroft, de Nueva York, quien en un artículo de las conferencias puntualizó que las perspectivas de crecimiento son "may aminoras".

canón, que hace apenas dos años parecía que ya eran olvidados ante el crecimiento de los países del este europeo y ahora también en Asia. Ruyes dijo: "Hasta 30 millones de dólares en los últimos años".

El TLC es importante, pero es más importante su cumplimiento, para México y el resto, afirmó por ejemplo Martha Stawford, directora del grupo Financiero corporativo del Bancroft, de Nueva York, quien en un artículo de las conferencias puntualizó que las perspectivas de crecimiento son "may aminoras".

El TLC es importante, pero es más importante su cumplimiento, para México y el resto, afirmó por ejemplo Martha Stawford, directora del grupo Financiero corporativo del Bancroft, de Nueva York, quien en un artículo de las conferencias puntualizó que las perspectivas de crecimiento son "may aminoras".

El TLC es importante, pero es más importante su cumplimiento, para México y el resto, afirmó por ejemplo Martha Stawford, directora del grupo Financiero corporativo del Bancroft, de Nueva York, quien en un artículo de las conferencias puntualizó que las perspectivas de crecimiento son "may aminoras".

El TLC es importante, pero es más importante su cumplimiento, para México y el resto, afirmó por ejemplo Martha Stawford, directora del grupo Financiero corporativo del Bancroft, de Nueva York, quien en un artículo de las conferencias puntualizó que las perspectivas de crecimiento son "may aminoras".

El TLC es importante, pero es más importante su cumplimiento, para México y el resto, afirmó por ejemplo Martha Stawford, directora del grupo Financiero corporativo del Bancroft, de Nueva York, quien en un artículo de las conferencias puntualizó que las perspectivas de crecimiento son "may aminoras".

que los gobiernos están interesados en su reconocimiento de hechos. Los analistas, el ex ministro de Economía Roberto Gil Díaz y la canadiense Claude Cahier y el mexicano Héctor García Guzmán presentaron al TLC como un buen acuerdo que tal como están las cosas, fuera de Argentina y Chile podría ser el más igual que Nueva Zelanda o Tailandia entre el TLC a que lo hagan otros países latinoamericanos.

Eso no obsta, sin embargo, para que empresas como el sector eléctrico, presidencia de la sándwich salvado: "TACA", hiciera un malto de la otra, para demostrar que usó su empresa para demostrar en un mercado de alta competencia y sobre todo que ante la amenaza de bloqueos regionales Centroamérica, por su malto no tiene más opción que unirse y hacer la entrada al TLC.

En su opinión, inevitablemente, se volvió otra vez a las esperanzas mexicanas, la privatización de Teléfonos de México "no para cubrir de todo", dijo por ejemplo Bujant Gutiérrez, jefe de grupo de la firma de consultoría de Teléfonos de México.

El TLC es importante, pero es más importante su cumplimiento, para México y el resto, afirmó por ejemplo Martha Stawford, directora del grupo Financiero corporativo del Bancroft, de Nueva York, quien en un artículo de las conferencias puntualizó que las perspectivas de crecimiento son "may aminoras".

El TLC es importante, pero es más importante su cumplimiento, para México y el resto, afirmó por ejemplo Martha Stawford, directora del grupo Financiero corporativo del Bancroft, de Nueva York, quien en un artículo de las conferencias puntualizó que las perspectivas de crecimiento son "may aminoras".

El TLC es importante, pero es más importante su cumplimiento, para México y el resto, afirmó por ejemplo Martha Stawford, directora del grupo Financiero corporativo del Bancroft, de Nueva York, quien en un artículo de las conferencias puntualizó que las perspectivas de crecimiento son "may aminoras".

ayuda a quitar los precios. Hay beneficios en crecimiento y en inflación. Pero si el TLC es muy rápido, porque va a exportar más y habrá más inversión, creemos que va a ayudar a bajar la inflación porque van a entrar mercancías del exterior y cuando entra oferta se tiene pues esa oferta.

Para Fisher, que encabeza la oficina de México en la Representación Presidencial estadounidense de Comercio Internacional (USTRI), los convenios lo que protecciona ambiental, normas laborales y salvaguarda comercio son la condición política para la conclusión del Tratado.

Para para Canadá, dijo Camar, encargado de relaciones comerciales en la Embajada de ese país en Washington, son simplemente convenios adhoc más a un Tratado que consideren "bueno".

Para México, dijo Gutiérrez, conserje de la Oficina de Negociación del TLC en Washington, los convenios son un estándar de la agenda bilateral. Para Betrán del Rio la situación es positiva. "Creemos que las medidas tomadas por el gobierno de México para el gobierno de Miguel de la Madrid y control del presidente Salinas, forman una cadena", señaló.

Según el análisis, el déficit fiscal se convirtió en un problema de la década se llama "se resolvió en 89" y se tiene una economía muy correcta y eficiente comenzó a restablecerse el PIB: de 11,500 a 1,200 millones propiedad del gobierno" se redujo a 200, y en el marzo de esta temporada

Las industrias generadoras de producción aumentaron 35.0% durante enero con la categoría de trabajadores adultos registrados el aumento. Enero fue el cuarto mes consecutivo en el que el empleo de tiempo completo aumentó. Los trabajos de medio tiempo disminuyeron 26.0% con pérdidas consecutivas entre mujeres y adolescentes.

Las industrias generadoras de producción aumentaron 35.0% durante enero con la categoría de trabajadores adultos registrados el aumento. Enero fue el cuarto mes consecutivo en el que el empleo de tiempo completo aumentó. Los trabajos de medio tiempo disminuyeron 26.0% con pérdidas consecutivas entre mujeres y adolescentes.

Las industrias generadoras de producción aumentaron 35.0% durante enero con la categoría de trabajadores adultos registrados el aumento. Enero fue el cuarto mes consecutivo en el que el empleo de tiempo completo aumentó. Los trabajos de medio tiempo disminuyeron 26.0% con pérdidas consecutivas entre mujeres y adolescentes.

Se Reduce a 11% la Tasa de Desempleo en Canadá

Enero, Quinto mes Consecutivo en que Aumentó el Empleo

OTTAWA, 4 de febrero (AP/D).—La Tasa de desempleo de Canadá bajó a un estacionalmente ajustado 11% en enero, en relación con 11.8% correspondiente al mes de diciembre, según Statistics Canada.

El resultado de un descenso productivo de economías estadounidenses por Statistics Canada fue el de una tasa de desempleo de 11% correspondiente a enero. El número de desempleados disminuyó 6,000 por mes en 1,200,000 en relación con 1,200,000 en diciembre. El número de empleos aumentó 8,000 y quedó en 121,000 en comparación con 121,000 en diciembre. La fuerza laboral bajó 30,000 y se fijó en 1,170,000 en relación con 1,190,000.

Los empleos de tiempo completo aumentaron 35.0% durante enero con la categoría de trabajadores adultos registrados el aumento. Enero fue el cuarto mes consecutivo en el que el empleo de tiempo completo aumentó. Los trabajos de medio tiempo disminuyeron 26.0% con pérdidas consecutivas entre mujeres y adolescentes.

Las industrias generadoras de producción aumentaron 35.0% durante enero con la categoría de trabajadores adultos registrados el aumento. Enero fue el cuarto mes consecutivo en el que el empleo de tiempo completo aumentó. Los trabajos de medio tiempo disminuyeron 26.0% con pérdidas consecutivas entre mujeres y adolescentes.

mostraron un alza de 19.0% en enero mientras que las de servicios fueron una pérdida de empleos de 12,000.

El empleo en la manufactura aumentó ligeramente por tercer mes consecutivo, al alza 8,000 en relación con diciembre. La tasa de empleados en la industria de construcción se redujo a 11.0% en relación con 11.0% en diciembre.

En Ontario el empleo aumentó 6,000, el incremento más grande en cinco meses consecutivos de noviembre. Por ejemplo 20, 800 en Quebec.

La tasa de participación disminuyó 0.2% en enero, en relación con 69.5% durante diciembre. La tasa de participación se ha reducido en cinco meses consecutivos.

Las tasas de participación disminuyeron 0.2% en enero, en relación con 69.5% durante diciembre. La tasa de participación se ha reducido en cinco meses consecutivos.

Las tasas de participación disminuyeron 0.2% en enero, en relación con 69.5% durante diciembre. La tasa de participación se ha reducido en cinco meses consecutivos.

EL ASPECTO ECONOMICO Y LABORAL

III. ASPECTOS AMBIENTALES.



MEDIO AMBIENTE.

Aálisis

El acelerado deterioro de la naturaleza es una preocupación mundial, ya que su impacto y alcance en los últimos años, ha rebasado con mucho las soluciones tradicionales propuestas a través de la ciencia y la tecnología, condición propiciada esencialmente, por la falta de cultura de respeto al medio, la escasez de recursos, así como por la magnitud y complejidad de la problemática.

Para comprender la situación actual es indispensable volver nuestra percepción al pasado, ya que una dirección efectiva de los esfuerzos de la sociedad en cuanto a protección ambiental, sólo podrá alcanzarse con la identificación precisa de causas y sus orígenes. Sobre las causas, hay que señalar que algunas de las prácticas de cultivo agrícola, la irracional tala de bosques y selvas y la ocupación de mayores extensiones de terrenos por la ganadería, han ocasionado modificaciones ecológicas, hidrológicas y climatológicas.

Por otra parte el acelerado crecimiento industrial y la concentración de grandes masas de población ubicadas en ciudades carentes de recursos económicos y con deficientes métodos de urbanización propiciaron un impacto negativo a las condiciones naturales de esos sitios.

Es innegable que México muestra un creciente deterioro de sus recursos naturales. Su suelo, aire, agua, flora y fauna han sido expuestos a una extrema degradación durante todo el desarrollo económico de la nación. A pesar de que la crisis en este sentido ya se ha dejado ver, las acciones específicas para la preservación del medio ambiente se han presentado de manera muy lenta.

En el Acuerdo de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, el tema de la ecología ocupa un lugar central en el proceso negociador. El 14 de marzo de 1991, el Presidente Carlos Salinas de Gortari indicó que, en concordancia con el acuerdo trilateral, México no aceptará la entrada a investigaciones o procesos de manufactura rechazados por Estados Unidos y Canadá que sean dañinos para el medio ambiente, y aceptará sólo actividades que no afecten las condiciones ambientales y la calidad del aire y agua. La representante de comercio de Estados Unidos, Carla Hills, anunció que el gobierno de su país, a su vez, estará pendiente de asegurarse

que México cumpla con los altos estándares que se exigen a nivel internacional.

Estudios efectuados por la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL) y la Agencia de Protección al Medio Ambiente (EPA) de los Estados Unidos arrojan resultados que son alarmantes: La zona fronteriza entre México y Estados Unidos genera 9,732 toneladas de basura diariamente.

En México el 65% de los desperdicios sólidos (3,286 ton.) es depositado en tiraderos abiertos debido a la falta de tierras adecuadas para el relleno de estos sitios. Esto, además de contaminar los suelos, conduce a la contaminación del aire. Quemazones de la basura, intencionales o accidentales, causan contaminación atmosférica adicional, asimismo, la basura también tiene un impacto potencial negativo en los recursos acuíferos, tanto subterráneos como superficiales.

Sólo en la zona metropolitana de la Ciudad de México se localizan alrededor de 39,756 industrias manufactureras, que generan 250,000 toneladas de residuos al mes, entre los que se encuentran 2,212 toneladas de desechos peligrosos (1,938 corresponden a sólidos y semisólidos y el resto a gases). Finalmente, considero que existen 18 millones de toneladas al año de residuos peligrosos y especiales, mientras que la capacidad instalada para tratarlos es de 25,000 toneladas anuales aproximadamente.

¿Qué se ha hecho para interrumpir la propagación de los problemas que causan daños al medio ambiente? En la última década, organizaciones oficiales de Estados Unidos y México han trabajado en el establecimiento de acuerdos para propiciar un desarrollo económico paralelo a la protección ambiental. Se cuenta actualmente con los siguientes acuerdos:

1. El Acuerdo México-Estados Unidos para la Protección Ambiental y Mejoramiento de la Zona Fronteriza (Acuerdo de la Paz), fue firmado por los Presidentes Miguel de la Madrid y Ronald Reagan en agosto de 1983. El objetivo del pacto es prevenir y reducir las fuentes de contaminación. Para esto se han tomado cuatro medidas:

* El tratamiento de las aguas residuales que fluyen desde Tijuana hacia Estados Unidos (Julio de 1985).

* El control de la contaminación del suelo causada por la descarga de sustancias peligrosas, especialmente hidrocarburos (Noviembre de 1986).

* El control de sustancias peligrosas que se mueven cruzando la frontera en cualquier dirección (Noviembre de 1986) así como la regulación de sustancias peligrosas que son importadas a cualquiera de los países.

* Acuerdo de cooperación en la eliminación de la contaminación del aire causada por las fundidoras de cobre ubicadas cerca de la frontera (en consecuencia de este acuerdo, la fundidora Phelps Dodge de Arizona fue cerrada, y las emisiones de dióxido de sulfuro provenientes de la Compañía Minera de Cananea, en Sonora, fueron puestas bajo control)

2. El Acuerdo para la Protección, Conservación y Uso Racional de la Vida Silvestre (noviembre de 1987) fue implementado para sensar y proteger las especies en peligro de extinción como la tortuga marina, jaguar, ocelote, y aves migratorias por ejemplo

3.- La implementación de la Comisión Internacional para el Agua, que ha construido colectores de aguas residuales y sistemas de tratamiento de agua en Tijuana y San Diego, con un costo de 187 millones de dólares, y en Nogales, con un costo de 117 millones de dólares, y en Nuevo Laredo con un costo de 40 millones de dólares

4.- El plan General para el Medio Ambiente de la Frontera (1990) Los Presidentes Salinas y Bush hicieron un llamado para la implementación de un nuevo plan de largo plazo para eliminar de la frontera la contaminación en el aire, agua, desperdicios peligrosos, derramamientos de productos químicos y pesticidas, así como para reforzar la inspección para el cumplimiento de los acuerdos

5. Cooperación multilateral a través de la Organización Panamericana de Salud, en colaboración con el Servicio Público de Salud de los Estados Unidos y la Secretaría de Salud de México, con el objetivo de resolver los problemas de salud pública a lo largo de la frontera.

6.- Cooperación entre Estados Unidos y México para la conservación de la vida silvestre, reforzada por las restricciones bilaterales para la comercialización de especies en peligro de extinción; protección a los parques naturales y bosques; y protección del agua y la atmósfera.

Recientemente, el gobierno mexicano ha dado importantes pasos en el cuidado ambiental, entre los que figuran:

* La Ley General de Equilibrio Ecológico y Protección Ambiental (marzo de 1988) proporciona una estructura legal para la protección del medio ambiente, contempla lo relacionado a la contaminación del aire, agua y suelo, así como los desechos de materiales peligrosos, basura, pesticidas y sustancias tóxicas.

* La clausura temporal de más de 1,500 compañías grandes y medianas, así como la clausura permanente de más de 100 compañías debido a sus altas emisiones de contaminantes.

* La inversión de cerca de 3.5 billones de dólares en el Distrito Federal durante el período de 1990-1994, para medidas tales como aumentar el uso de gasolina sin plomo, el programa un día sin auto, aumentar el uso de convertidores catalíticos, la compra de autobuses con motores de baja emisión de contaminantes y la expansión de la red del metro.

* La clausura permanente de la refinería de azcapotzalco, con un costo de 500 millones de dólares y 5,000 empleos³. Esta refinería sumaba el 15% de todas las emisiones contaminantes en la Ciudad de México.

Por su parte Canadá publicó en noviembre de 1990 el Plan Verde, en el que se contempla que en los siguientes 5 años se dictarán nuevas regulaciones y formas de control para todas las sustancias tóxicas, incluyendo las químicas, comerciales, desperdicios y emisiones a la atmósfera de las industrias.

Las regulaciones propuestas por Canadá controlarán por ejemplo el bióxido de carbono y otras emisiones de la industria papelería. Para 1994 se publicarán los parámetros que regirán a las refinerías, fundidoras, industrias químicas, termoeléctricas, metalúrgicas, textiles e industrias mineras.

La siguiente tabla muestra algunas industrias y la identificación del país que tiene el control más estricto en cada una de ellas (El análisis comprende únicamente a Estados Unidos y México).

³ Dato tomado de: *Business México*, Abril 1992.

INDUSTRIA	PAIS MAS ESTRICTO
Azúcar	E.U.
Caucho sintético	MEX
Prod. plásticos	E.U.
Bebidas carbonadas	E.U.
Textiles	E U
Papel	SIMILAR
Tabiqueras	E U
Alimenticias	E U.
Cementeras	MEX
Cerveceras	E U
Prod lecheros	MEX
Vidrieras	E U

Como se observa Estados Unidos tiene un control más estricto en las emisiones contaminantes de la mayoría de las industrias estudiadas

Por muchos años las firmas mexicanas padecieron la falta de instalaciones y equipo anticontaminantes sin embargo algunas industrias localizadas en la zona metropolitana en la Ciudad de México ya han invertido en equipo anticontaminante, en vista del potencial daño de la actividad industrial y obedeciendo a las nuevas regulaciones ambientales. En la industria del vidrio, la Cd. de México tiene 53 plantas y sólo una (vidriera México) tiene equipo para la recolección de partículas. De las 48 compañías de celulosa y papel, dos tienen equipo de protección (San Cristobal y fábrica de papel San Rafael), la primera tiene quemadores especiales, mientras que la segunda tiene un precipitador eléctrico.

De las 23 compañías químicas, sólo dos cuentan con este equipo, Colgate-Palmolive principalmente, que tiene filtros, regaderas, precipitadores y ventiladores.

Igualmente, dentro de la zona metropolitana de la Cd. de México, de las 64 Industrias de alimentos y bebidas, sólo dos cumplen con los requerimientos ecológicos (Levadura Azteca y Harinas y Grasas Xalostoc), que utilizan colectores de partículas. De las 35 plantas de cerámica y otros productos no metálicos, sólo Sosa Texcoco ha instalado ventiladores y recolectores.

De las 24 plantas textiles ninguna tiene equipo anticontaminante. Esta característica se repite en las Industrias que trabajan con metales no ferrosos, de maquinaria y de caucho. De las 12 Industrias de metales básicos y ferrosos, sólo tres tienen equipo de protección al medio ambiente (bolsas de filtros), Aceros Tapeyac, Aceros Bursa y Fundidora de Hierro y Acero.

Todas estas carencias son en parte debidas a los problemas financieros que enfrentan las Industrias mexicanas para adquirir un equipo adecuado a las necesidades de cada empresa. Aunado al alto costo de los financiamientos para la compra de equipo. En Estados Unidos dicho costo es del 8% mientras que en México este monto es del 29%.

De igual manera los empresarios mexicanos no cuentan con los estudios que permitan conocer el impacto ambiental de cada una de las industrias. Las autoridades exigen un estudio al respecto pero las consultoras reconocidas por la Sedesol son firmas que cobran sus servicios de manera exorbitante.

La mayor parte de la industria ubicada en el Valle de México se instaló hace 50 años. Su tecnología es caduca y consume combustibles que se devuelven a la atmósfera en forma de tóxicos. En el D.F. se consumen cada día 20 millones de litros de gasolina y 88 millones de litros de gas. Según el documento del DDF Balance Ambiental de la Industria en la Zona Metropolitana de la Cd. de México, el consumo de combustible en la capital es superior en 150 veces a la media nacional. Por ello se constituye en uno de los más altos del mundo.

Un parámetro para medir este nivel es la llamada "intensidad energética", la cual se obtiene dividiendo el suministro de energía entre el PIB. En México la producción nacional consume 670,000 toneladas de petróleo por cada 1,000 millones de dólares de su PIB; en contraste, España consume 450,000 toneladas; Estados Unidos 440,000 toneladas; la ex-República Federal Alemana 400,000 toneladas, Italia 320,000 toneladas y Japón 260,000 toneladas.

Para reducir la contaminación la Sedesol y el DDF anunciaron la salida de 25 industrias de la zona metropolitana de la Cd. de México. Aparentemente son pocas, pero especialistas en la materia coinciden en señalar los desequilibrios económicos de un traslado masivo de la industria fuera de la ciudad. Desempleo, caída del poder adquisitivo y desabasto parcial serían las consecuencias. Un país no puede ser competitivo en el mundo actual, si sus compañías y habitantes no son ecológicamente competitivos, sufrirán por ende bloqueos comerciales en aquellos productos en que no se cumpla con las normas establecidas para la protección ambiental durante su fabricación. En este sentido, México tiene mucho por cambiar.

En el país aún falta mucho por cumplirse en este rubro, por tanto debe evitar lo que realizó el gobierno del ex-presidente estadounidense George Bush, que retiró 100 millones de dólares del presupuesto que se tenía destinado para la frontera de ese país contra el combate a la contaminación.

RESUMEN DE LAS DISPOSICIONES SOBRE MEDIO AMBIENTE DEL TLC.

Los tres países miembros del TLC se han comprometido a aplicar y administrar el tratado de manera compatible con la protección al medio ambiente así como a impulsar el desarrollo sostenible. Las disposiciones específicas del Tratado en la materia se fundamenta en estos compromisos por ejemplo:

- * Las obligaciones comerciales de los tres países derivadas de convenios internacionales determinados sobre especies en vías de extinción, sustancias que dañan la capa de ozono y desechos peligrosos prevalecerán sobre las disposiciones del Tratado, sujeto al requisito de minimizar la incompatibilidad de estos convenios con el TLC. Con ello, se asegura que el TLC no limite el derecho de cada país para adoptar medidas conforme a dichos convenios.

- * En el tratado también se establece claramente que, para asegurar el nivel de protección, cada país podrá adoptar y mantener normas sanitarias y fitosanitarias incluyendo algunos que pudieran ser más estrictas que las internacionales.

- * En el tratado se confirma el derecho de cada país para determinar el nivel de protección que considere adecuado para el medio ambiente y para la vida o salud humana, animal y vegetal.

* Los tres trabajarán conjuntamente para mejorar el nivel de protección del medio ambiente y de la vida y salud humana

* En el tratado se dispone que ningún país miembro deberá disminuir el nivel de protección de sus normas de salud, seguridad o medio ambiente, con el propósito de atraer inversión

* En los casos de controversias comerciales relacionados con las normas de un país determinado y con implicaciones con el medio ambiente, este país podrá optar por que se remita el caso a los mecanismos de solución de controversias del tratado en lugar de recurrir a los establecidos en otros acuerdos comerciales

* Los tribunales para solución de controversias conforme al tratado podrán solicitar asesoría de científicos, incluyendo aquellos en materia ambiental sobre asuntos referentes al medio ambiente, normas y otros de índole científica

* Dentro del proceso de solución de controversias del país demandante tendrá la carga de probar que una medida en materia ambiental o de salud adoptada por un país miembro del TLC es incompatible con el tratado

ALTERNATIVAS.

- Dar impulso a la relación Universidad - Industria para la realización de proyectos enfocados a la creación de motores eléctricos, para su aplicación en la transformación de la industria automotriz

- Promover la investigación en universidades y exigirles a la industrias la utilización de motores cada vez menos contaminantes

- Concesionar a particulares la recolección y reciclaje de desechos sólidos, para su aprovechamiento.

Hacer programas y campañas intensivas para concientizar a la gente, en la separación de

basura, en el caso que se autorice la concesión del reciclaje de basura.

- Que las industrias puedan comprar a sus clientes el material de empaque de sus propios productos que se encuentren en condiciones de ser reutilizados.

- Ofrecer el producto a un precio menor a los clientes que regresen los materiales que se puedan reciclar o reutilizar.

- Exigir una mayor inversión para la investigación y producción de combustibles cada vez de mejor calidad.

- Regular los precios que las compañías autorizadas cobran por realizar estudios de impacto ambiental a los empresarios

- Desarrollar tecnología para la aplicación industrial de la energía eólica, marítima y solar.

- Dar créditos bancarios blandos para la compra o construcción de equipo para protección ambiental.

- Construir dos redes de suministro de agua, uno para agua tratada y otro para agua potable, con el fin de no malgastar esta última y aprovechar la tratada donde no sea ingerida o represente un problema a la salud

- Construir dos redes de desagüe para canalizar por diferentes lugares el agua residual y el agua pluvial, y así aprovechar esta última al máximo.

- A las empresas que no cumplan las normas establecidas para el control de contaminantes, aumentar los impuestos o sanciones en la proporción que no cumplan con los requerimientos.

- Exigir a las empresas un lugar adecuado para contener bajo normas estrictas de seguridad sus materiales de desecho con propiedad de corrosividad, radioactividad, explosividad, toxicidad o inflamabilidad.

Imponer Leyes Ambientales Estrictas Acabaría con 90% de la Planta Industrial: Altamirano

ELIZABETH VELASCO

El establecimiento de leyes ambientales más estrictas en la ciudad de México y el país, "como exigen muchas voces", traería como consecuencia la desaparición de 90 por ciento de la planta industrial mexicana; es decir, de "toda la industria nacional, porque no tiene los suficientes recursos, ni capacidad, ni siquiera personal capacitado—por lo menos un ingeniero—para cumplir al ciento por ciento con las normas ecológicas", reconoce el director general de Normatividad Ambiental del Instituto Nacional de Ecología de la Sedesol, René Altamirano Pérez.

Ante esta situación, afirma que se debe dar un tiempo razonable a la industria mexicana para que cumpla estrictamente los ordenamientos ecológicos y pueda alcanzar un proceso más limpio de pro-

ducción, porque de no hacerlo, "la tronaríamos" y sería dar al traste con todo el esfuerzo realizado para incrementar el desarrollo económico y generar empleos en el país.

Lo mismo ocurre con los automóviles, con los que también empezamos a aplicar normas más estrictas, "si pretendiéramos que inmediatamente cumplan una norma estricta sería hacerlos totales", añade el funcionario de la Sedesol.

En el caso del parque vehicular de la ciudad de México, prosigue, tenemos que reconocer que su edad promedio es de 12 años de antigüedad, son vehículos "viejos y que tienen un mal mantenimiento", por lo que si los aplicáramos una norma más estricta, por lo menos dos millones de vehículos no pasarían la verificación

y entonces se "nos armaría un verdadero problema".

Altamirano Pérez afirma que en el proceso hacia el abatimiento de la contaminación ambiental en el país, y principalmente en la ciudad de México, sería "irreal" empezar con normas muy exigentes porque ni la ciudadanía ni la industria tendrían la capacidad para cumplirlas y entonces se llegaría al caos.

En cambio, indica, para el caso del parque vehicular "si estamos en condiciones de exigirles a los automovilistas que dos veces al año afinen sus unidades, porque quienes tengan acceso a un vehículo deben tener también recursos para darle mantenimiento", a la vez que se van introduciendo al mercado unidades más limpias y llegará el momento que se exijan automotores con emisiones

ceros de contaminantes.

En el caso de la industria refiere que se están haciendo esfuerzos para que tengan ingreso a una más avanzada tecnología, "además de las acciones efectuadas por el Gobierno Federal, "todo lo cual ya nos está dando buenos indicadores en el control del aire".

En tal sentido, recuerda que en el lapso de seis años se ha logrado reducir en 20 por ciento las emisiones de contaminantes en la ciudad de México, y a partir del primero de octubre de este año se empezará a producir para toda la zona metropolitana diesel con 0.05 por ciento de contenido de azufre.

Este porcentaje, continúa Altamirano Pérez, es el equivalente al de California, donde se tiene la norma más estricta de toda la Unión Americana. Por lo tanto, agrega, estamos avanzando mucho, pe-

ro a nuestras enormes limitaciones tecnológicas y de recursos.

Detalla que la gran relación que se ha logrado mantener con la Environmental Protection Agency (EPA) de Estados Unidos para que "nos asesoren, orienten y den capacitación a nuestros técnicos, nos ha permitido evitar muchos errores, y en este sentido han sido muy generosos".

Por tanto, aunque "México llegó tarde al proceso de limpieza ambiental, en la medida que tenemos más capacidad industrial, más desarrollo y somos más promotores, nos vamos dando cuenta de que el desarrollo ha acarreado enormes desventajas. Las empezamos a atender y a la par vamos obteniendo resultados positivos", peserá con el tiempo cuantos de estos se advierten en su tal dimensión, concluye.

• Ninguna Fiscalización Supranacional: México
 • Retardamos al Control Soberano en las Leyes
 • En Febrero, Pídanle a Efraín Colón y Brown el Reporte de las Cuentas Bajas en Arancelación y Descripción de la Escala del Libre Comercio

JOSE MANUEL NAVA
 conceptual

WASHINGTON, DC, 27 de enero — El gobierno de México tiene "bien claros" sus objetivos y posición para la próxima negociación del acuerdo paralelo al Tratado de Libre Comercio sobre ambiente, y no admitirá el surtiendo de mecanismos supranacionales de fiscalización para verificar la aplicación de sus leyes ambientales, se informó hoy aquí.

En la medida en que se aproxima la negociación de dicho acuerdo paralelo, a cuya conclusión condiciona la administración estadounidense el impulso del TLC en el

Ninguna Fiscalización Supranacional

Congreso, las autoridades mexicanas afirman que el país resistirá el control soberano de su legislación y que la emisión de leyes ambientales, temas susceptibles de surgir en el centro mismo de las negociaciones.

Discusiones preliminares sobre el primer misterio contenido del acuerdo paralelo sobre ambiente que busca la Administración Clinton, al ubicarse en las primeras semanas de febrero entre el secretario mexicano de Desarrollo Social, Luis Donaldo Colón, y la administradora de la Agencia de Protección Ambiental (EPA), Carol Browner.

Puentes bien informados indican que Colón siempre concluyó sus reuniones una vez de media y medio a Washington—acordó al pasado martes con Browner reuniones en las primeras semanas de febrero para el secretario estadounidense del comercio.

A pesar de la insistencia de los otros regímenes estadounidenses en negociar activamente, para analizar el material de protección ambiental que el gobierno mexicano permitiera a la oficina en calidad de los objetivos parciales de Estados Unidos en caso de un reglamento, el gobierno de México se ha comprometido a dar el material de protección ambiental que el gobierno mexicano permitiera a la oficina en calidad de los objetivos parciales de Estados Unidos en caso de un reglamento, el gobierno de México se ha comprometido a dar el material de protección ambiental que el gobierno mexicano permitiera a la oficina en calidad de los objetivos parciales de Estados Unidos en caso de un reglamento.

CON BATALLA

En la negociación de uno de los dos acuerdos en puerta, el gobierno de México se ha comprometido a dar el material de protección ambiental que el gobierno mexicano permitiera a la oficina en calidad de los objetivos parciales de Estados Unidos en caso de un reglamento.

interesa en probar al TLC de barreras no arancelarias tratadas como presiones políticas emboladoras, y evitar así desviar la atención misma del TLC de México a la ciudad de Colón y a los medios bien informados como "más productiva" que "promover" la posición de México en materia de política ambiental ante Estados Unidos, incluyendo a potentes organizaciones no gubernamentales, algunas de las cuales aún no apoyan la integración comercial norteamericana.

Colón fue el mariscal ordenó central en el crucial momento de la negociación con la EPA, y señaló que "nunca tocabamos que ver más hechos que los hechos" (Colón) señaló un elemento de consistencia con la política ambiental mexicana.

Colón fue el arquitecto del movimiento de entendimiento que firmó el año pasado con el ex administrador de la EPA, Bill Reilly, y es autor de la propuesta de creación del Comisión Ambiental Norteamericana, que fue inicialmente recibida por Estados Unidos y Canadá como un hito importante para superar los problemas ambientales que padecían seguir entre los tres países en el ámbito del TLC.

En embargo, la propuesta de Colón ha visto por algunos sectores estadounidenses como una parte hacia la creación de una autoridad tripartita con capacidad para fiscalizar el cumplimiento de leyes ambientales, particularmente en México, y para

protección y rescatar" del equilibrio ecológico.

AMBIOSIONES ALCANCES

La National Wildlife Federation defendió la exposición de Colón durante la campaña del mes, pero un vicero de la institución no gubernamental detalló que las asistencias "débiles empresariales, analistas privados y gubernamentales se mostraron "impresionados" por los "ambiciosos alcances" de los programas descritos por el secretario mexicano.

La mayoría de los programas expuestos por Colón, particularmente el punto, "va mucho más allá de lo que podría esperarse de un país en desarrollo", y señaló que "nunca tocabamos que ver más hechos que los hechos" (Colón) señaló un elemento de consistencia con la política ambiental mexicana.

Colón fue el arquitecto del movimiento de entendimiento que firmó el año pasado con el ex administrador de la EPA, Bill Reilly, y es autor de la propuesta de creación del Comisión Ambiental Norteamericana, que fue inicialmente recibida por Estados Unidos y Canadá como un hito importante para superar los problemas ambientales que padecían seguir entre los tres países en el ámbito del TLC.

En embargo, la propuesta de Colón ha visto por algunos sectores estadounidenses como una parte hacia la creación de una autoridad tripartita con capacidad para fiscalizar el cumplimiento de leyes ambientales, particularmente en México, y para

solucionar posibles divergencias sobre competitividad comercial basadas en ventajas geográficas o el no cumplimiento de dichas leyes.

En octubre pasado, como candidato a la Presidencia, el ahora Presidente Bill Clinton hizo un anuncio que garantizó por la existencia de algún mecanismo que garantizará la aplicación efectiva de las leyes ambientales en los tres países, con el objeto de evitar que cualquiera de ellos, y particularmente México, peca de ventajas injustas sobre las otras basadas en la aplicación de sus leyes ecológicas.

SOBERANÍA

Pero el secretario Colón, según noticias bien informadas, está firmemente opuesto a reconocer en la conclusión tripartita un organismo con atribuciones legales supranacionales. Las fuentes señalan que si funcionara "se sentiría más probable" y determinaría que la conclusión debe limitarse a un organismo de cooperación e intercambio de información, crucial para la aplicación local de leyes ambientales.

En la negociación, México tendrá que demostrar un malestar por los compromisos para justificar su posición de aplicar exclusivamente leyes nacionales al problema ambiental, que el propio gobierno mexicano reconoce como transnacional.

En embargo, los argumentos en sí mismos, aunque adaptados, a los argumentos en la lucha internacional sobre las drogas, que el México reconoce su responsabilidad exclusiva sobre una en el bloque de un problema global.

El objetivo de Colón, al proponer la creación de una comisión tripartita, fue promover a los tres países participaran en el pacto comercial con un mecanismo que garantizara el cumplimiento de la información, pero a la vez atribuciones legales supranacionales.

El control de la política ambiental nacional permanecerá en el gobierno mexicano, aseguraron las fuentes.

De la misma manera, Colón aseguró los mismos mecanismos "no quiere" que la negociación del acuerdo paralelo no deje ser consumada por interacciones de otras fuerzas no asociadas al comercio tripartita, defendidas como presiones por defender el soberano regional.

El gobierno mexicano se ha comprometido a dar el material de protección ambiental que el gobierno mexicano permitiera a la oficina en calidad de los objetivos parciales de Estados Unidos en caso de un reglamento.

Usará EU las normas ambientales como forma encubierta de proteccionismo, prevén analistas

Por ADRIANA DIAZ

La rigidez que se aplica a las normas del ambiente constituye una forma encubierta de protección comercial, a partir de la cual puede afirmarse que habrá un bloqueo de comercio de bienes y servicios, pero proteger a productores estadounidenses de evitar mayores problemas de desempleo. Lo anterior fue uno de los puntos más sobresalientes en el acuerdo de la mesa redonda sobre el Tratado de Libre Comercio y el medio ambiente en el Instituto de Investigaciones Jurídicas en la Universidad Nacional Autónoma de México. Los ponentes se refirieron a algunas de las disposiciones ambientales que habrá de consistir

en este tratado internacional, como mantener la autonomía que los gobiernos establecieron sus propias políticas ambientales.

De esta forma, continuaron, se permitirá utilizar barreras comerciales para proteger al ambiente. Uno de los aspectos que más se destacó en el establecimiento del protocolo de acuerdo con la producción de los estándares ambientales, en especial, establecer las mismas condiciones legales, tanto a empresas nacionales como a las transnacionales. En el acuerdo con la aprobación de los estándares ambientales estadounidenses, en este país se enfrenta una batalla de filo

sofista entre la concepción de George Bush, un cuarto de la reafirmación del ambiente en el Tratado de Libre Comercio, y la nueva posición que ocupó Bill Clinton.

El ex presidente George Bush, afirmó, tomó una actitud liberal en cuanto a este punto, tras lo que el actual mandatario estubo rigido. Los estándares ambientales, en cuanto a las medidas para el cuidado del ambiente. Por otro lado, se prevé que las negociaciones serán difíciles y posiblemente minarían para la aprobación del TLC como un campo para el éxito de los valores parciales en aspectos ecológicos y de derecho

Auditorías Ecológicas a 10 mil Empresas en 93

- ★ Auditorías Ecológicas a 10 mil Empresas en 93
- ★ Están Ubicadas en el Valle y Cuatro Estados
- ★ Son del Sector Público y Privadas: Alcocer L.
- ★ Ya se Inspeccionó a 4 mil: Habrá Sanciones
- ★ Altamirano: Normas Cada vez más Estrictas

PEDRO GARCIA
corresponsal

MONTERREY, NL, 27 de enero.— Durante el presente año serán practicadas 10 mil auditorías ecológicas a igual número de empresas ubicadas en el valle de México, Nuevo León, Jalisco, Michoacán y Coahuila, informó hoy aquí el subprocurador federal para la Protección del Medio Ambiente, Arturo Alcocer Lujambio.

Aseveró que las verificaciones anticontaminantes se realizarán lo mismo a empresas privadas que al sector público. Precisó que en los últimos cinco meses la

dependencia efectuó auditorías a cuatro mil centros de producción.

Indicó también que tres mil de las inspecciones se ejercieron con base en denuncias públicas, planteadas sobre presuntas fuentes de contaminación, mientras el resto se aplicó mediante visitas no programadas.

Admitió que los resultados de las acciones todavía no se tienen, pero las sanciones se aplicarán.

Alcocer Lujambio estuvo aquí para asistir al anuncio de la organización en Monterrey del Tercer Foro y Exposición Ambiental "Pro-Eco 93", con participación de los gobiernos Federal y estatal, así como de la Cámara de la Industria de Transformación de Nuevo León y autoridades ecológicas de Estados Unidos y Canadá, el cual se desarrollará el próximo 11 de mayo.

El funcionario manifestó que la instrumentación de la plena apertura económica, en la cual incursionará nuestro país con motivo del TLC, no permitirá a empresas de Estados Unidos o Canadá depositar

en suelo mexicano desechos tóxicos.

Por su parte, el director general de Normatividad Ambiental del Instituto Nacional de Ecología, de la Sedesol, René Altamirano, externó: "a futuro, la normatividad mexicana en materia ambiental será cada vez más estricta; se promoverá que la producción fabril sea más ordenada en lo ecológico, porque la idea es proteger a la pequeña y mediana industrias, y evitar los cierres".

Para el efecto, agregó, el Instituto Nacional de Ecología trabaja en la reconversión de las normas ecológicas, y por ello en el presente año se espera la elaboración de 125 normas, aunque la expectativa es disponer de 200.

En México, aseguró, hay voluntad política para cubrir los rezagos ambientales, por lo cual se asignan cada vez más recursos. En este sentido, ejemplificó, hace tres años se aplicaba el equivalente a 0.98 por ciento del Producto Interno Bruto, en 1992 se ejerció en una proporción del 1.03 por ciento, y la tendencia es a la alza.

Señaló que el año pasado

significó un presupuesto de 168 millones de nuevos pesos, dirigido a las tareas ambientales.

"Los esfuerzos realizados por el sector gubernamental son cada vez mayores, a pesar de que los recursos son escasos", resaltó.

La política, abundó, es que la industria nacional trabaje con más limpieza y corrija los defectos registrados, los cuales producen emisiones nocivas.

En la misma reunión, el diplomático para Asuntos Ecológicos del consulado estadounidense en Monterrey, Maery Lee Garrison, opinó que "si durante el gobierno del Presidente George Bush se puso mucha atención al problema ambiental, con el Presidente Clinton se acrecentará".

Comentó que el vicepresidente Al Gore ha manifestado su propósito de proteger el ambiente, en particular en la faja fronteriza y, aún más, de uno y otro lados.

La ecología cada vez requiere mayor importancia, será vital en las relaciones bilaterales e incidirá en el Tratado de Libre Comercio, concluyó.

"Canadá en Contra de Sanciones por Cuestiones Ecológicas"

Clinton, Bajo Presión del Congreso

Actualmente las Negociaciones se Encuentran en el Terreno Conceptual
El Próximo mes, las Medidas Formales a los Estructivos Suplementarios
y Fide Washington Cooperación Por Afij un Mínimo de Normas Laborales

WILLIAM MURRAY, de A.P.-Dew Jones

WASHINGTON, 18 de marzo — Las primeras respuestas de México y Canadá a ciertas propuestas estadounidenses sobre las medidas suplementarias al Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC) son relativamente tranquilas, aunque los funcionarios estadounidenses señalan que aún no se ha modificada nada en la zona de negociaciones.

El funcionario encargado de las negociaciones del TLC en Canadá, John Wehrle, y el negociador mexicano Hernando Blasco, advierten a Estados Unidos que no pretenden mucho de las negociaciones suplementarias del TLC después de haber concluido dos días de pláticas en Washington.

Wehrle señaló que Canadá en particular está preocupado acerca de una propuesta que abarca el uso de las sanciones comerciales en los casos en donde las leyes laborales y ambientales se considere que han sido aplicadas en forma inapropiada. Y Blasco expresó en desacuerdo con los es-

torios de Estados Unidos de proponer medidas para mejorar la compatibilidad legal en los tribunales mercantiles por parte de compañías e individuos. México y Canadá también expresan su preocupación sobre un acuerdo suplementario que gobierne los argumentos en las importaciones, y señalan que el TLC ya incluye disposiciones que controlan las medidas contra tales movimientos comerciales.

Sin embargo, un destacado funcionario estadounidense de comercio manifestó que Estados Unidos no está "en busca de algo que tenga colisión" sino un acuerdo suplementario "con dientes". Y agregó que aún es el inicio del proceso de las negociaciones, confirmado así que los funcionarios acordaron que las propuestas formales sobre las medidas suplementarias se harán el próximo mes, y que una fecha firme específica para las pláticas aún no se ha fijado.

El funcionario, al hablar frente a periodistas, pidió que su nombre no fuera nombrado, y señaló su acuerdo que esto vaya a ser "bien comido". Y agregó que dado el desarrollo de los planes Americanos "todavía las propuestas serán muy difíciles en cierto sentido".

El funcionario estadounidense advierte que los tres países están dispuestos a concluir los acuerdos suplementarios, los cuales la administración Clinton y el Congreso estadounidenses han comunicado que establecerán si es que Estados

Unidos ha de ratificar el principal tratado.

Y reconoció que existen desacuerdos sobre cómo estructurar los acuerdos suplementarios. No obstante, también señaló que los esfuerzos estadounidenses "son ambiciosos" y que se espera que México y Canadá eventualmente "vean el nivel del interés".

El funcionario señaló que Estados Unidos ha hecho un nuevo y sin precedentes tipo de propuestas en esta área. Uno que no ha sido utilizado antes en Norteamérica. Que si existe una mayor cooperación y en otro grado una mayor participación de los tres gobiernos en el área de los estándares laborales, derechos laborales y medio ambiente.

La ejecución del TLC, el cual liberaliza el comercio entre los tres países durante un período de 15 años, aún está programado para el primero de enero. Pero los funcionarios estadounidenses advierten que la calidad de los acuerdos suplementarios llamados, y si serán suficientes para hacer el próximo mes, y que una fecha firme específica para las pláticas aún no se ha fijado.

La administración Clinton está bajo presión por parte del Congreso para llegar a acuerdos que mejoren el cumplimiento en México de las leyes ambientales, y evitar que las compañías estadounidenses cambien sus operaciones a México debido al pobre cumplimiento de las leyes laborales y ambientales.

Se pretende implantar una medida de incremento en las importaciones para estimular las preocupaciones del Congreso que se incrementen más protecciones para evitar que los productores estadounidenses se muden a las compañías estadounidenses y por ende reducir el empleo en Estados Unidos.

Algunos legisladores estadounidenses también han

expresado que las medidas deberán incluir la opción de imponer las sanciones comerciales si se descubre que el pobre cumplimiento de las leyes está proporcionado ya sea a México o Canadá con una ventaja competitiva.

"Podemos muy en claro que vemos el uso de las sanciones comerciales para hacer cumplir estas acuerdos como un error", comentó Wehrle de Canadá a los reporteros.

Funcionarios estadounidenses señalan que las medidas de las sanciones comerciales no fueron tratadas en detalle durante la primera reunión de los negociadores sobre los acuerdos suplementarios. Sin embargo, el funcionario estadounidense de comercio señaló que la controversia probablemente volverá a resurgir a medida que progresen las pláticas.

El funcionamiento de la limonera en la frontera entre Estados Unidos y México la cual también se espera que sea un debate acordado cuando el TLC sea estudiado por el Congreso, no fue mencionado para nada, de acuerdo con funcionarios estadounidenses. Sin embargo, se espera que el desacuerdo surja cuando se abran las pláticas sobre los acuerdos suplementarios, señalan funcionarios.

Mientras tanto, funcionarios mencionan señalan que, Wehrle de Canadá y el subrepresentante estadounidense de Comercio, William Verma, deben dirigir las negociaciones suplementarias del TLC por parte de Estados Unidos, se reanuda el 2 de abril en Ottawa a fin de establecer una base para la reunión de las delegaciones comerciales durante la semana del 13 de abril.

Se espera que la sesión de negociaciones que se realizará en la ciudad de México, sobre el nivel de las negociaciones, señalan

funcionarios. México, Canadá y Estados Unidos se están preparando para presentar propuestas formales en cuestión a los acuerdos suplementarios en la reunión en la ciudad de México.

Los funcionarios en las pláticas señalaron, esta semana, que las negociaciones en gran parte eran "conceptuales", y que las propuestas nuevas probablemente se estructurarán una estructura más clara para las negociaciones.

Recordarse que el martes pasado el senador de Comercio, Michael Wilson dijo dos días antes de las conversaciones en Washington que Canadá juega "un rol de más amplio rango" para una comisión norteamericana propuesta sobre el medio ambiente, pero no se comentó sobre las posibilidades de sanciones comerciales ante problemas ecológicos, sino fundamentalmente, sobre normas técnicas.

Wilson indicó que las funciones de la comisión investigativa propuesta "podrían incluir la coordinación de las estándares ecológicos más altos, el desarrollo de límites para contaminantes específicos, la promoción de ciencia y tecnología ecológicas, la protección de información y reporte del estado del medio ambiente, y la mayor conciencia pública sobre asuntos relacionados con el medio ambiente".

Manifiesto que la comisión propuesta "cooperaría con la comisión de libre comercio para alcanzar las metas ecológicas del TLC".

Wilson indicó que en las negociaciones para el acuerdo laboral complementario, Canadá "buscará dar respuestas a los compromisos incluidos en la introducción del TLC para mejorar las condiciones laborales y los niveles de empleo en todos los tres países, y proteger, mejorar y aplicar los derechos laborales de los trabajadores".

IV. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.



INDUSTRIA AUTOMOTRIZ.

INGENIERIA.

La evolución de nuestro mercado no será contraria a las tendencias que predominan en la industria automotriz mundial, dentro de estas tendencias se encuentran:

La automatización flexible de la producción, lo cual permite aprovechar economías de escala y alcance a la vez. Los requerimientos de escala aislados han dejado de ser la fuerza motriz de la concentración de la industria y como resultado de las innovaciones japonesas, existe una nueva organización de la producción.

Continuará la demanda por la diversidad, aún en aquellos segmentos donde la sensibilidad con respecto a precios es mayor.

Es evidente que la producción con mano de obra poco calificada se ha reducido drásticamente en la industria automotriz. El grado de automatización de los sistemas de producción flexible hacen necesaria mano de obra calificada. En algunos procesos México mantendrá ventajas en costos y pueden atraer a un mayor número de productores que el actual, si se crea la infraestructura auxiliar para elevar el nivel de calificación del factor trabajo y cumplir con los requisitos mínimos que permiten hacer competitivos a los trabajadores mexicanos mediante capacitación en la empresa. De esta forma, es posible incorporar procesos de producción más avanzados.

Por otro lado, con la organización actual de los sistemas de producción, se requiere que los proveedores asuman una parte más activa en el diseño y en la ingeniería, para lo cual es necesario que intensifiquen su cooperación con los productores de la industria terminal. Aún más, las tendencias indican que los productores de autopartes se instalarán cerca de los puntos de ensamble, con lo cual se crearán mayor número de parques industriales automotrices. En nuestro país este proceso ya está en marcha, lo cual ha provocado reubicación tanto de la industria terminal como de autopartes. El objetivo es poder dar una respuesta más rápida a los cambios en el mercado, al contar con la flexibilidad necesaria para reestructurar los procesos de producción, para

lo cual la proximidad geográfica es un elemento esencial y el vínculo proveedor-productos se fortalece sin necesidad de llegar a un proceso de integración vertical, que se puede lograr en algunos casos, pero que en otros evita flexibilidad y eleva los costos medios. La ingeniería en el caso de las compañías norteamericanas deberá ser más ágil. Las manufactureras japonesas llevan un rápido desarrollo, requieren aproximadamente de 3 a 4 años para la creación completa de un nuevo modelo, en tanto, las compañías norteamericanas recientemente han reducido este tiempo a alrededor de 5 años. Esta discrepancia refleja la tardía adopción de herramientas de cómputo para el diseño dentro de las empresas del vecino país. Una de estas técnicas incorporadas dentro de esta industria es la del diseño asistido por computadora (CAD/CAM) la cual permite visualizar los efectos provocados por las condiciones de trabajo simuladas en todas las partes simultáneamente, y realizar los cambios pertinentes sin necesidad de pruebas físicas que impliquen retrasos, desperdicios y pérdidas económicas

Actualmente el reto dentro de esta industria es introducir nuevos procesos más eficientes y reducir costos sin dejar de mejorar la calidad de sus productos incluyendo el diseño de motores más eficientes y menos contaminantes, mejoras en la tracción delantera, reducción del peso de los autos introduciendo materiales plásticos y aleaciones de aluminio, la mejora de los sistemas de inyección electrónica, la introducción cada vez mayor de las computadoras como cerebro de los motores y del auto en general y la mejora asimismo de los sistemas de seguridad

MEXICO.

MARCO HISTORICO.

1925: Se establece una planta de ensamble de Ford con capacidad de producción de 25 unidades diarias en total

1959: Entre vehículos importados y ensamblados en el país existían en el mercado 44 marcas.

1960: El gobierno formula una serie de oficios que pedían la incorporación obligatoria de piezas nacionales, con esto quedan en el mercado sólo 17 empresas.

1961: Se limita la autorización para la fabricación de vehículos cuya permanencia en el mercado

esté justificada.

1962-1967: Se instituye el programa de sustitución de importaciones y de orientación a la actividad exportadora.

1962: Publicación de un decreto que prohíbe la importación de motores. Se establece que un mínimo del 60% del costo de producción de los automóviles debe ser nacional.

1964: Implantación en este año del decreto anterior

1970-1975 En este lapso la producción de vehículos aumenta en 86.9 por ciento

1972 Se dicta un decreto en el que se establecen cuotas básicas de producción. Se debía exportar para compensar la importación de lo necesario para la producción mexicana

1977-1983: Se establece un nuevo programa de orientación hacia la exportación.

1977 Se establece un decreto para el fomento de la industria automotriz, cuyo propósito principal era alcanzar niveles internacionales de competitividad.

La industria terminal ocupaba 34,000 empleados

1981 Esta industria fue responsable del 58% del déficit comercial. Déficit total del país: 3800 mdd⁴, déficit ocasionado por la industria automotriz: 2120 mdd

La industria terminal ocupaba 60,000 empleados.

1983: Se dicta un decreto cuyos objetivos fueron racionalización de la producción, obligación de generar divisas y adecuación de la producción para las necesidades del país.

⁴ Millones de dólares.

Se cuenta con 600 plantas de la industria maquiladora de autopartes, ocupando 150,867 empleados.

1987: A partir de este año el déficit automotriz se convierte en superávit, el cual creció hasta alcanzar 1826 mdd.

1988: Se mantiene el superávit de la industria automotriz, este año con un monto de 1264 mdd.

1989: Los impuestos por ventas eran del 50% en México y del 8% en Estados Unidos

Para este año se tienen establecidas 1631 industrias maquiladoras de autopartes, laborando en ellas 427,244 empleados.

Se otorgan excepciones parciales de impuestos para la producción de automóviles compactos de uso populares para estimular la demanda interna

1992: La industria de autopartes genera el 15% del empleo manufacturero. La industria automotriz se convierte en la segunda generadora de divisas (cerca de 2,000 mdd netos en 1989)

1992: México se convierte en líder en exportaciones de autopartes eléctricas, superados sólo por Japón en exportaciones de accesorios, y por Canadá en exportaciones de instrumentos de medida y control.

El sector creció en los últimos tres años a tasas superiores al 15%, generó más de 50,000 empleos y aportó 9% del PIB manufacturero.

SECTOR AUTOMOTOR ANTE EL TLC.

El sector automotor reviste una importancia particular para México, Estados Unidos y Canadá. En el caso de México, la industria automotriz emplea directa e indirectamente a más de 450 mil trabajadores, generando más del 25% de las exportaciones manufactureras y 2.5 por ciento del PIB

nacional, constituye el sector más integrado de la región y el mejor ejemplo de la importancia de la globalización económica.

En el documento final del Tratado Trilateral de Libre Comercio queda claro que el objetivo de la negociación en dicho sector es incrementar la competitividad de la industria automotriz nacional, a través de la optimización de las escalas de producción, la especialización eficiente y la complementación eficaz de las tres economías.

A partir del marco normativo vigente en los tres países, se diseñó un programa de liberación comercial, de adecuación de las regulaciones nacionales y de promoción de la inversión, compatible con las características específicas del sector en cada país.

Este programa establece las condiciones y los plazos para la eliminación de las barreras al comercio regional de productos automotores, la eliminación de barreras arancelarias, la determinación de las reglas de origen y la compatibilización de las normas y los estándares.

Por su parte, la libre importación de vehículos usados que cumplan con las normas vigentes en materia de contaminación y seguridad, iniciará hasta el año dieciseis de vigencia del tratado y culminará al final del año 25

En materia de normas se establecerá el Comité de Normas Automotores de América del Norte, cuyo propósito será compatibilizar y revisar su aplicación en la región

En cuanto al autotransporte, se establecerán cuotas de importación en un periodo de 5 años, las que serán distribuidas entre ensambladores de vehículos de autotransporte, quienes podrán importar hasta 50% de su producción y el público en general podrá importar una fracción creciente de la producción nacional

En el documento final del Tratado Trilateral de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, el sector automotor logró gradualidad en la apertura y un proceso de liberación de aranceles que tardará diez años en implantarse y que concluirá en el 2004 con la apertura de ese sector a la competencia con nuestros dos nuevos socios comerciales.

El acuerdo en materia automotriz conllevará diversos beneficios a la industria de partes y a la terminal. La primera tendrá temporalmente un porcentaje de las compras de la industria terminal, situación que asegura una escala adecuada de producción, por consiguiente posibilidades para abatir costos medios.

En conclusión el sector automotor en América del Norte arraigará condiciones de competitividad, las que se reflejarán en una oferta más amplia de vehículos, a precios más bajos para los consumidores nacionales.

En materia de desgravación a la entrada en vigor del tratado, Estados Unidos eliminará totalmente los aranceles vigentes para autos. Para los camiones ligeros, reducirá de inmediato el impuesto a la importación de 25 a 10 por ciento y lo eliminará en cinco años.

México en cambio, desgravará las importaciones de autos en diez años a partir de un arancel inicial del diez por ciento, mientras que eliminará los aranceles a los camiones ligeros en cinco años.

La desgravación de camiones pesados, tractocamiones y autobuses se realizará en diez años en los tres países, esto beneficiará a México ya que los aranceles iniciales son mayores en nuestro país y, por ello, a lo largo de la transición, el sector de camiones y autobuses estará más protegido en México que en Estados Unidos y Canadá.

La desgravación en Canadá tendrá los mismos plazos máximos que el programa mexicano de desgravación aunque vale destacar que la mayoría de las exportaciones mexicanas a Canadá ya están sujetas a arancel cero en el marco del acuerdo sectorial bilateral que ese país tiene con Estados Unidos.

Alrededor del 81 por ciento de las exportaciones mexicanas de autopartes a Estados Unidos se beneficiarán de una desgravación total desde el primer día de vigencia del tratado; alrededor del 18 por ciento se desgravará en un plazo de cinco años y sólo 1% en un plazo de diez años.

En reconocimiento de la asimetría de las economías, México desgravará con un perfil contrario: sólo 5 por ciento de las importaciones de partes y componentes se desgravará de inmediato; 70 por ciento en un plazo de 5 años, y 25% en diez años.

Por lo que toca a la eliminación de barreras no arancelarias, México mantendrá restricciones a la libre importación de automóviles y camiones ligeros durante los primeros diez años de vigencia del tratado. Este plazo será de 5 años en el caso de vehículos de auto transporte.

Por su parte, la libre importación de vehículos usados que cumplan con las normas vigentes en materia de contaminación y seguridad, iniciará hasta el año dieciséis de vigencia del tratado y culminará al final del año 25.

Para que un vehículo se beneficie de la preferencia arancelaria, el costo neto regional deberá ser superior a 50 por ciento del costo neto de fabricación durante los primeros cuatro años de vigencia del tratado. Este límite se incrementará a 56 por ciento durante los siguientes cuatro años y, a partir del noveno, se fijará en 62.5 por ciento.

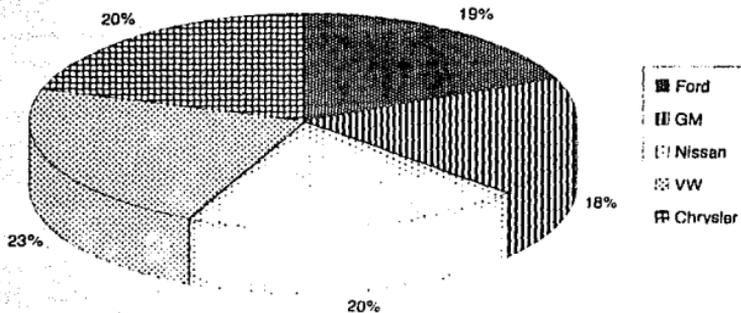
Es notable lo rápido de la desgravación tanto para los automóviles como para las autopartes en el ingreso de Estados Unidos y Canadá.

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ TERMINAL MEXICANA EN 1992.

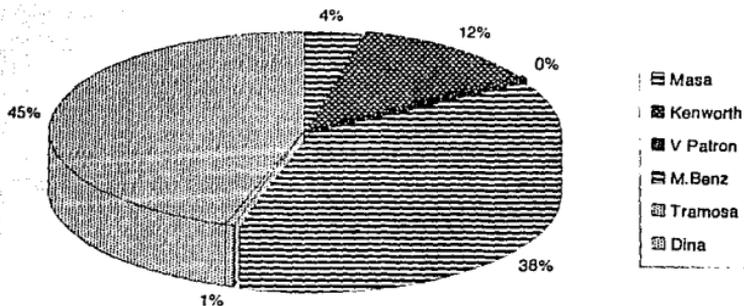
Las inversiones anunciadas para 1992 por diversas empresas de esta industria suman 830 millones de dólares y se destinaron a la ampliación de la planta productiva, tanto en autos como camiones y autobuses integrales. En el corto plazo la inversión puede llegar a 4,000 millones de dólares, dando frutos en aproximadamente 4 años.

La venta al mercado interno en 1992 ascendió a 706,914 unidades, este resultado es superior en 9.9% al ser comparado contra los 642,981 vehículos comercializados en 1991. Este balance positivo se debió principalmente a la aceptación que tuvieron los planes de financiamiento ofrecidos por las empresas, además de la disminución en las tasas de interés e inflacionarias.

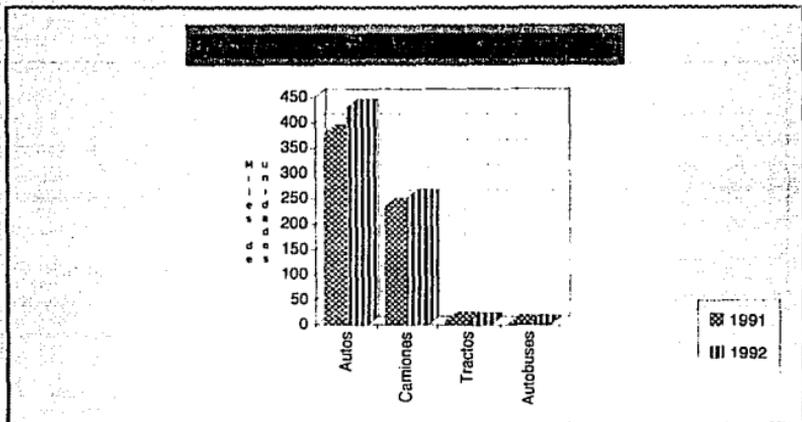
Venta Total de Autos y Camiones a Gasolina - 1992



Venta Total de Vehiculos a Diesel 1992



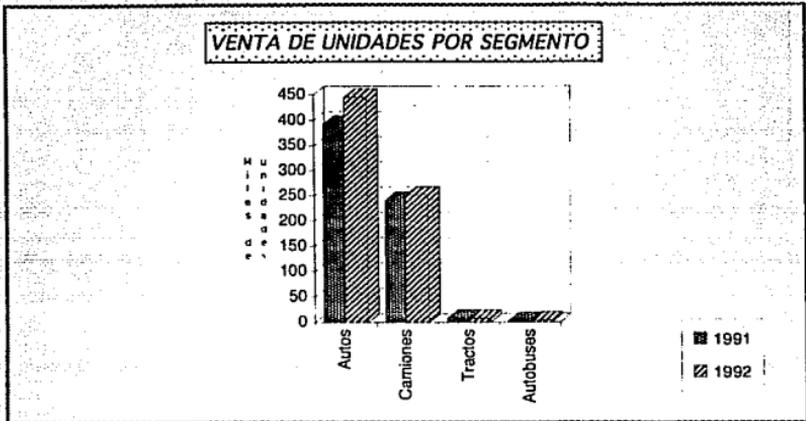
En lo referente a la producción para el mercado doméstico el incremento registrado al cierre de 1992 es de 10.4% al fabricarse 689,813 unidades contra los 624,014 del año anterior.



En la venta al mercado de exportación 1992 es 6.9% mayor a 1991 pues se colocaron 383,374 vehículos en el exterior mientras que la producción para exportación creció 7.6 por ciento con 393,278 unidades fabricadas

Un mes antes de terminar el año de 1992 esta industria ya había rebasado el MILLON de unidades vendidas, incluyendo las exportadas, la demanda de unidades se ubicó en 1'090,288 vehículos al cierre de 1992 que significan 88,641 unidades u 8.8% mayor a 1991 (1'001,647)

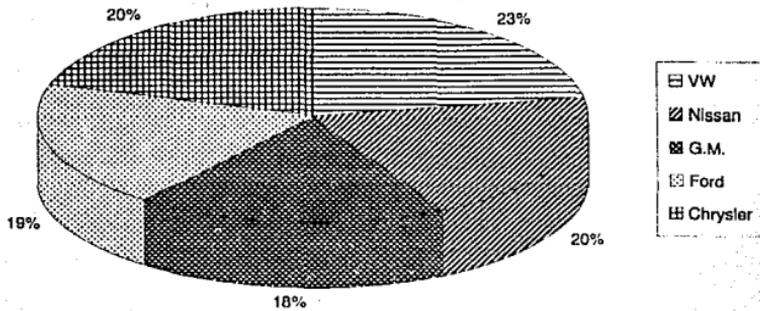
Las ventas por segmento se movieron en los porcentajes siguientes: automóviles 13.6%, camiones 4.5%, tractocamiones 13.8% y autobuses integrales 44.8%.



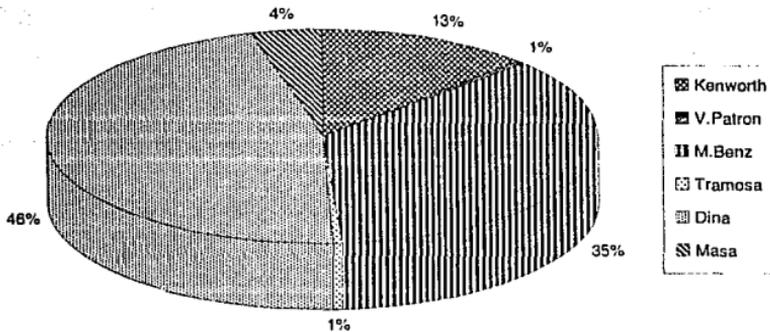
Analizando el segmento de automóviles tenemos que Volkswagen absorbió el 32% del mercado al vender 142,419 en 1992 sigue Nissan 100,051 ó 22.5%, Chrysler 83,675 ó 18.8%, Ford Motor Co 68,323 ó 15.3% y General Motors con 50,835 unidades comercializadas y una participación del 11.4 por ciento en este segmento. Estos porcentajes consideran las unidades importadas de cada empresa.

Este año se produjeron 1'083,091 vehículos incluyendo los destinados al mercado de exportación, de este total el 63.7% se destinó al mercado doméstico que significa 689,813 unidades y los segmentos aportaron los porcentajes siguientes: autos 62.2% con 429,069 unidades, camiones 252,034 ó 36.5%, tractocamiones 6,478 ó 0.9% y autobuses integrales 2,232 ó 0.3% de participación en el total doméstico.

Producción de Autos y Camiones a Gasolina - 1992



Producción de Vehículos a Diesel - 1992

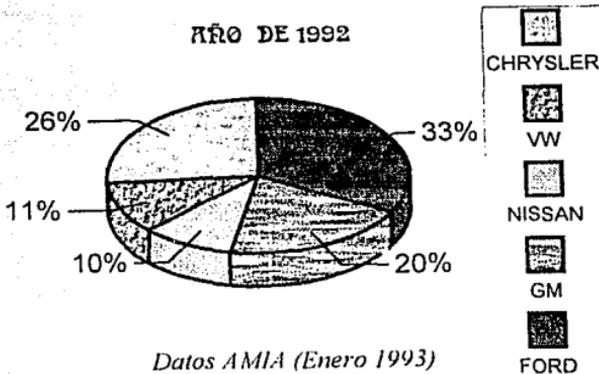


La venta de exportación en 1992 presenta un incremento del 6.9%, destacando el segmento de camiones pues su diferencial con respecto a 1991 es del 84.8% al venderse 44,207 en 1992 contra

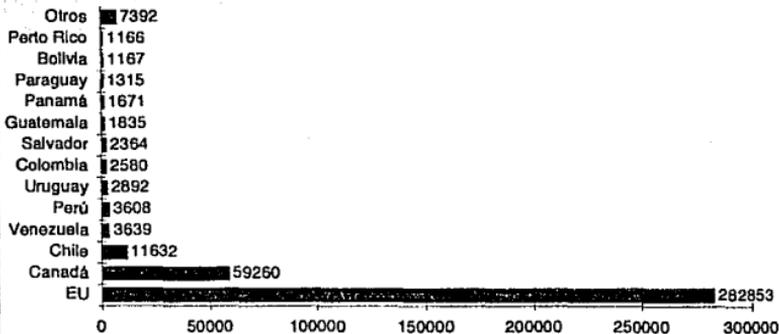
23,197 de 1991. En el segmento de autos el incremento es de 1.3% con 339,167 unidades exportadas.

PRODUCCION PARA EXPORTACION POR EMPRESA

AÑO DE 1992



Principales Países Destino en 1992

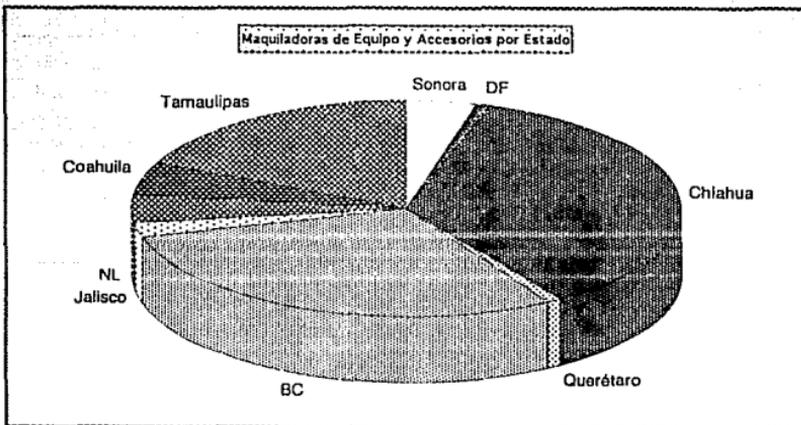


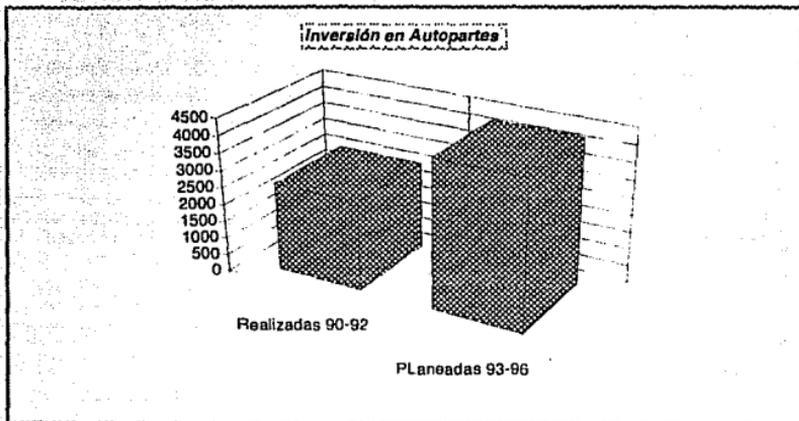
La participación de las empresas en el total exportado se dió de la forma siguiente: Ford Motor

Co. 34.5%, Chrysler 26.7%, General Motors 19.7%, Nissan 10.5% y Volkswagen 8.7%.

En los próximos años, la industria automotriz invertirá en México más de ocho millones de dólares según la Dirección de la Industria Automotriz de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Del total, alrededor de cuatro mil 200 millones serán invertidos por los fabricantes de autopartes, quienes destinarán capitales para mejorar sus respectivas capacidades instaladas y aumentar sus exportaciones.

La inversión en autopartes también estará orientada a instrumentar y desarrollar nuevos esquemas de producción flexible, así como mejorar los sistemas de distribución y servicio.





Por lo que toca a la industria terminal Ford Motor Company de México destinará 11 billones de dólares para ampliar las plantas de ensamble y de motores; Nissan Mexicana, invertirá un billón para incrementar su capacidad exportadora; Volkswagen de México 985 millones para desarrollar nuevos modelos y aumentar su capacidad instalada y General Motors conjuntamente con Chrysler de México, sumarán 915 millones de dólares más para ampliar su capacidad de producción.

Entre 1993 y 1995 la industria automotriz espera una producción industrial con tasas anuales de crecimiento del orden de 10 por ciento.

ALTERNATIVAS

Propiciar inversiones para la creación de empresas dedicadas a proveer a la industria automotriz de aquellos componentes que debido a la tecnología necesaria para su producción, aún se tienen que importar. Algunos de estos componentes son: convertidores catalíticos, sistemas de inyección electrónica y algunos equipos opcionales.

- Permitir la entrada de empresas europeas y japonesas al territorio mexicano. Primeramente concesionando sólo derechos de exportación a estas empresas automotrices, para en un periodo predeterminado, permitir la venta de sus automóviles en el mercado nacional. Esto permitiría a las empresas ya establecidas en México reajustar su funcionamiento y tecnología para hacer frente a la nueva competencia, y por otro lado, generar divisas, ofertas de empleos e introducción de alta tecnología al país.

- Implementar estrategias mercadotécnicas dentro de Estados Unidos y Canadá para aumentar la demanda dentro del mercado consumidor, con el fin de mantener al alza las exportaciones desde México.

- Debido a que la nueva administración, encabezada por B. Clinton se mantendrá en la posición de no aceptar nada dentro del TLC que pueda dañar las condiciones ambientales del vecino país, la industria automotriz deberá acondicionar sus unidades producidas para que estas resulten con la calidad necesaria para ser aceptadas dentro del mercado norteamericano sin trabas alguna.

Mantener suma atención en las políticas laborales dentro de la industria automotriz mexicana, para propiciar así un mejor ambiente dentro del personal e incrementar la productividad. De esta forma además, la nueva administración estadounidense no tendrá objeciones en este sentido para la firma del TLC ya que este es uno de los puntos que más discusión ha provocado.

- El gobierno debe de favorecer la libre importación de tecnología, reducir o de ser posible quitar los impuestos para la importación de elementos o sistemas de alta tecnología para incorporarlos a las líneas de producción.

- Se debe de dar una capacitación al personal adecuada a la tecnología de punta que se esta implementando en la industria automotriz, para con esto no rezagarse en el uso de tecnología industrial de vanguardia.

- Adaptar y adecuar la enseñanza en las universidades sobre los avances que se reportan en este sector, con el objetivo de que se mantenga al alumnado actualizado y en posibilidades en un futuro de fomentar la investigación y el desarrollo de tecnología.

- Provocar una manufactura y automatización flexible para poder tener diversidad en los modelos

y satisfacer la demanda nacional, ya que se ha visualizado que este es un punto principal por el cual se ha desarrollado esta industria dentro de los Estados Unidos.

- Permitir la importación de automóviles sólo por las empresas con plantas en nuestro país y en el número en que no afecte la balanza comercial del sector.

ESTADOS UNIDOS.

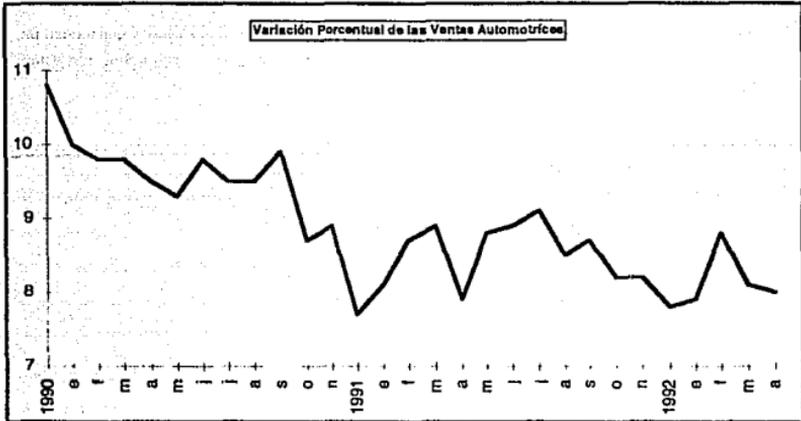
La industria automotriz terminal y de autopartes es uno de los más grandes sectores en la economía de Estados Unidos, las ventas de vehículos automotores en 1992 representaron el 3.2 por ciento del Producto Interno Bruto de esa nación

La compra tanto de vehículos como de equipo durante el año de 1991, representó un gasto por 213 billones, por debajo de los 215.5 billones del año anterior

El incremento en la participación de firmas extranjeras dentro del mercado nacional, ha afectado en gran medida a la totalidad de la industria, desde los más pequeños vendedores de autopartes hasta los más grandes manufactureros de vehículos. Para enfrentar dicha competencia, esta industria invirtió 11.45 billones de dólares en nuevas plantas manufactureras durante 1990 (igualmente se invirtieron 11.5 billones de dólares durante 1989). Esta industria se vio en la necesidad de posponer sus planes de modernización debido a la baja repentina del mercado, por lo que las inversiones para su desarrollo tuvieron una caída a 10 billones durante 1991

El empleo en el sector automotriz, tanto terminal como de autopartes, fue de 836,000 trabajadores en 1991, lo que representó una baja del 5 por ciento con relación al año anterior. Para 1992, el total de empleos fue de 775,000 personas ocupadas. Esta disminución en los empleos es reflejo de la severa disminución en la venta de autos

La continua e interminable lucha por el mercado consumidor entre las diferentes compañías ha tenido como consecuencia un gran incremento en la calidad de los productos, esta disputa se ha acentuado desde que el mercado ha comenzado a contraerse. Los consumidores pueden escoger entre 591 diferentes modelos de automóviles, cantidad en gran medida superior a los que se podían escoger 5 años antes, cuando las ventas fueron mucho mayores.

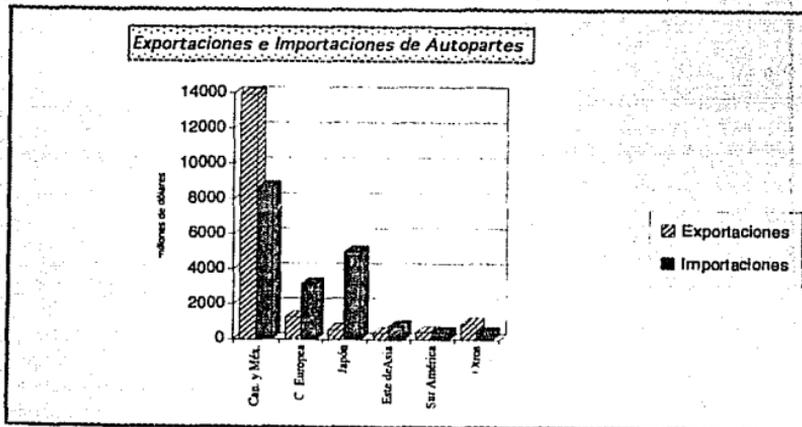


La cooperación entre las Tres Grandes (General Motors, Ford y Chrysler) y firmas extranjeras son un claro indicador de la complejidad que esta industria ha alcanzado. Por ejemplo, General Motors produce autos en los Estados Unidos en sociedad con la firma Toyota; en Canadá los produce junto con la firma Suzuki, y en Japón sus autos son fabricados por Isuzu. De igual forma Mazda construye en Japón los autos de Ford para los mercados tanto japonés como estadounidense. Chrysler-Mitsubishi construye autos en Illinois para el mercado estadounidense.

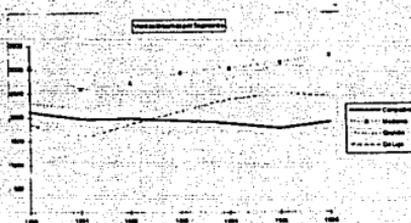
Honda, el tercer productor japonés, comenzó a ensamblar autos en 1982 gracias a las facilidades que le presentó Ohio para su fábrica de motocicletas. Toyota comenzó su producción en Estados Unidos en 1984 teniendo como socio a General Motors, y abrió una segunda planta en 1985. Nissan inició su producción dentro de ese país en 1985, Mazda en 1987, y Mitsubishi (con Chrysler como socio comercial) en 1988. Una planta de la sociedad Isuzu-Subaru, la única sociedad totalmente japonesa en Estados Unidos, comenzó su producción en 1989.

Los Estados Unidos registraron en esta industria un balance comercial negativo de 47 billones de dólares en 1990, más del 1.5 por ciento con relación al año anterior. De igual forma, el comercio de autopartes registró un balance negativo. Durante 1990, Estados Unidos exportó más partes automotrices que vehículos terminados (59.8 billones contra 18.3 billones de dólares). Este déficit ya se había venido dando por varios años como resultado del comercio con Canadá y México. Sin

embargo las exportaciones tanto de autopartes como de autos terminados se espera que tengan un incremento durante los próximos años, debido a los esfuerzos que las firmas norteamericanas están realizando para aumentar sus ventas al exterior.



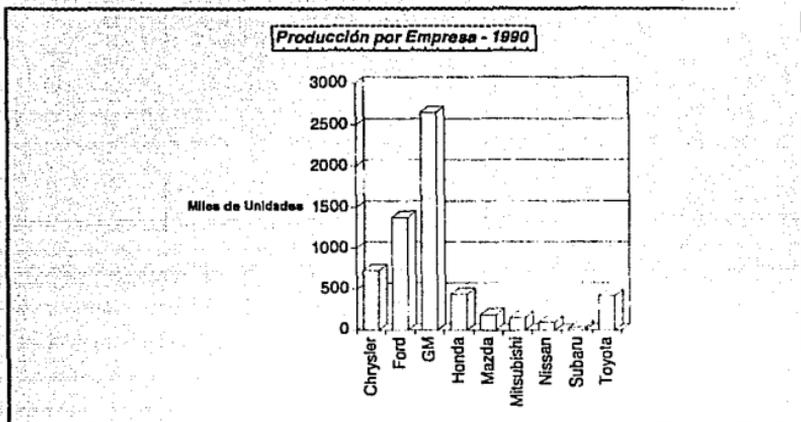
Las ventas de automóviles en Estados Unidos totalizaron 8.3 millones de unidades en 1991, cifra 11 por ciento menor a las ventas de 1990. De acuerdo a los analistas esta disminución se debió en parte al impacto que tuvo el conflicto del Golfo Pérsico y a las severas medidas fiscales que se han venido tomando.



La industria automotriz se encuentra distribuida en 9 localidades manufactureras y otras 18 firmas operan en otras partes del país para la comercialización de sus unidades.

General Motors, Ford y Chrysler registraron ganancias en los años de 1986 a 1989. Ellos obtuvieron ganancias de 8.4 billones en sus ventas mundiales que alcanzaron 258 billones en 1989, pero perdieron un billón en sus ventas durante 1990, mismas que fueron en ese año la primera pérdida conjunta que desde 1981. Durante los primeros 6 meses de 1991 nuevamente se registraron pérdidas en las tres grandes. Muchos analistas están de acuerdo que éstas no generarán utilidades hasta que el total de las ventas en el mercado estadounidense sean mayores a 15 millones de unidades anuales.

Las Tres Grandes tuvieron una producción de 4.8 millones de automóviles en sus fábricas de Estados Unidos durante 1990, lo que representó el 78% de la producción nacional (comparado con el 83% de 1989 y 97.5 de 1980). Durante los primeros 7 meses de 1991, ellos tuvieron una producción conjunta de 2.3 millones de unidades, lo que significó el 74% de los 3.1 millones de autos ensamblados en el país.

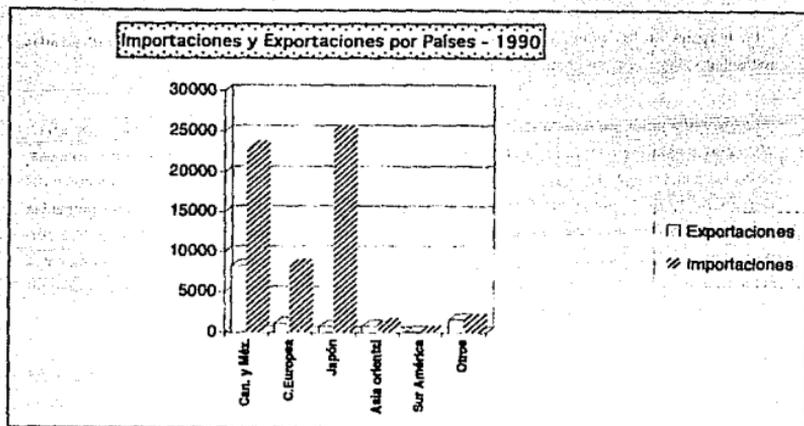


Las plantas estadounidenses tuvieron un aprovechamiento de entre 60 y 65% de su capacidad total instalada durante 1991. Sin embargo, muchas de esas plantas no presentan utilidades por debajo del 85% de utilización de su capacidad. Por otra parte, de acuerdo a Harbour Associates, las plantas japonesas en Estados Unidos y Canadá necesitan un promedio de 3.27 trabajadores por día por auto producido, comparado con los 4.27 trabajadores en promedio que necesitan las Tres Grandes.

Los autos de importación (que no proceden de las plantas de las Tres Grandes en México y Canadá) por parte de firmas extranjeras o estadounidenses sumaron el 26.7% de las ventas totales en 1980. La cifra más alta se registró en 1987, cuando alcanzó el 30.7 por ciento. Para 1990, las importaciones automotrices disminuyeron en un 2.4% con respecto al año anterior, para situarse en el 25.8 por ciento de las ventas totales con un total de 3.9 millones de unidades, mismas importaciones que para 1991 representaron el 26.4 por ciento del total de las ventas.

El valor de las exportaciones para 1990 cayó un 11 por ciento para ubicarse en 738,000 unidades, mientras que el valor de sus ventas declinó en un 3% y fueron de 9.6 billones. Consecuentemente el déficit comercial se incrementó un 4.6 por ciento, y para la primera mitad de 1991, el déficit comercial fue 1.6% menor comparado con el año anterior para quedar en 16.3 billones. Esto fue resultado de una baja en las importaciones del 2%, en vez de aumentar las exportaciones, las cuales

cayeron un 2% para sumar 5.7 billones.



Las compañías manufactureras norteamericanas aminoraron sus esfuerzos para adoptar y mejorar el alto grado de flexibilidad que tienen las compañías japonesas, intensificar sus investigaciones en el área de mercadotecnia y rápidamente llenar los nichos con modelos construidos específicamente para cada uno de ellos. Las estrategias darán lugar a cambios en las capacidades de producción, mercadotecnia, ingeniería de diseño y producción entre otros.

Los fabricantes necesitarán continuamente mejorar sus costos de producción si quieren obtener ganancias en la producción anual con volúmenes menores a 5,000 o 10,000 unidades. Actualmente la mayoría de los fabricantes son incapaces de generar ganancias con volúmenes menores a 50,000 unidades de un modelo particular.

Las fuentes de esta industria sugieren que el capital invertido a nivel mundial para la manufactura automotriz durante 1990 fue suficiente para producir 57 millones de autos y camiones. Sin embargo, el mercado mundial requiere sólo de 49 millones de unidades.

En tanto, en 1991, la industria de autopartes continúa su lucha por reestructurar su economía, ya que este sector presenta la peor recesión en la industria automotriz. Las ventas de autopartes para 1991 totalizaron 78.4 billones, menores en 8.9% en relación a 1990. Esta tendencia continúa desde

el comienzo de 1988.

La mayoría de los grandes productores de autopartes de Estados Unidos tienen subsidiarias extranjeras, las cuales se encuentran en Canadá, Europa y México principalmente.

La Inversión Japonesa directa en la industria de autopartes de Estados Unidos, la cual comenzó en 1970 con el establecimiento de la primera sociedad entre una firma norteamericana y una japonesa, se ha visto incrementada, especialmente desde la mitad de los 80's. De acuerdo con un estudio del Departamento de Comercio de Estados Unidos, para agosto de 1991 alrededor de 189 compañías japonesas habían invertido en 281 fábricas estadounidenses de autopartes; 151 (54%) son propietarias de subsidiarias, y 130 (46%) son sociedades en su mayoría con compañías estadounidenses. Sesenta y nueve de los 183 inversionistas están afiliados con ensambladores de vehículos japoneses y los restantes 114 son compañías independientes.

En años recientes se ha visto un cambio en los materiales usados en esta industria. El uso del plástico en la industria automotriz se ha incrementado firmemente durante los pasados 5 años, debido a su bajo peso, bajo costo de producción y resistencia a la corrosión entre otras características. Esta industria espera un rápido incremento de su uso en los tableros, chasis, estructuras y en general en todas las partes del motor. Plástico, cerámica, compuestos y silicones incrementarán su uso durante los 90's. Los analistas de esta industria estimaron que se tendrá un aumento del 38% en el uso del plástico dentro de los autos para el año 2000.

ALTERNATIVAS

Establecer acuerdos con los fabricantes japoneses con respecto a la comercialización entre los dos países, con el fin de disminuir la penetración japonesa en el mercado norteamericano y proteger a los fabricantes ubicados en el vecino país del norte.

- Actualmente Estados Unidos mantiene interés en quedarse con las fases líder de tecnología, de maquilinaria y de producción, y no la confección como tal de un automóvil. Esto ha propiciado que otros países se encarguen de la producción en masa de automóviles, teniendo que ser importados posteriormente. Por lo tanto, deben encargarse de abrir plantas armadoras para el suministro del mercado nacional y con esto frenar la descentralización de la producción que se ha venido dando

hacia otros países.

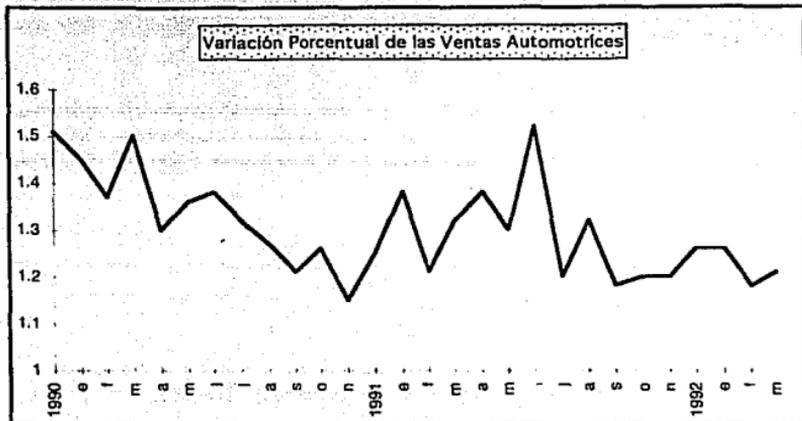
- Favorecer el fortalecimiento de la industria automotriz a través de la reducción de impuestos para la producción de autopartes y producto terminal.

- Actualmente las empresas estadounidenses automotrices atraviesan por una crisis económica acentuada, por lo tanto, el gobierno podría apoyar a esta industria con la condonación parcial de su deuda con éste y dando facilidades para el pago de su deuda externa, en vista de que son un fuerte contribuidor de la economía nacional.

CANADA.

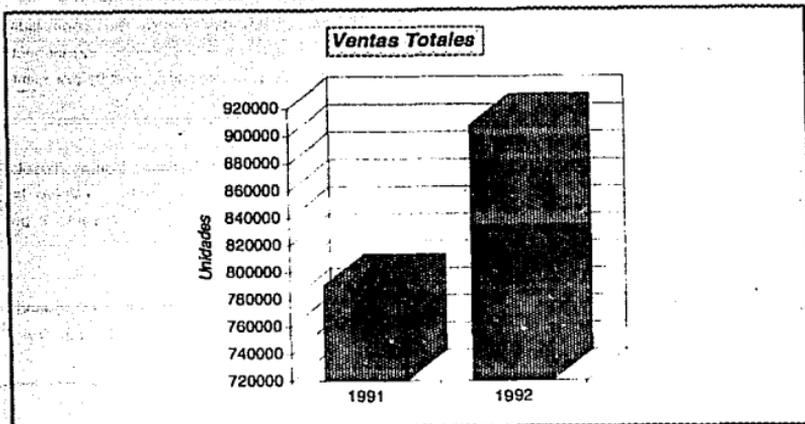
La industria automotriz canadiense incluye la manufactura tanto de vehículos terminados como de autopartes, llantas y demás equipo original para el ensamble de los automotores. Gran parte de esta industria está enfocada para operar en los mercados tanto canadiense como de los Estados Unidos.

Las actividades de esta industria durante 1989 generaron ligeramente más del 15% del total de las ventas de productos manufacturados en Canadá. Asimismo sumaron el 32.5% de todas las exportaciones de productos terminados. En 1989 las ventas automotrices fueron compuestas de la siguiente manera: 28.1 billones de dólares en el ensamble de automóviles, camiones y autobuses, 14.7 billones en partes, 1.9 billones en el ensamble de vehículos especiales y alrededor de 1.5 billones en llantas.

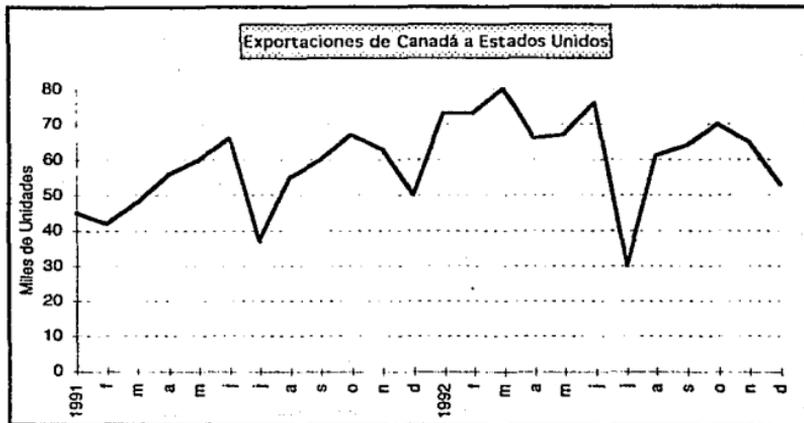


En el mismo año la industria empleó 185,200 personas. De estas, 55,500 fueron trabajadores en la industria en el ensamble de los automóviles, camiones y autobuses, 96,500 en partes, 22,700 en vehículos especiales y cerca de 10,500 trabajaron en la manufactura de llantas.

En 1989 las ventas totales de vehículos en Canadá llegaron a 1.9 millones de unidades, de los cuales la producción de automóviles representó el 97 por ciento. Este total representó alrededor del 15% de los 12.8 millones de automóviles producidos en Norteamérica durante 1989.



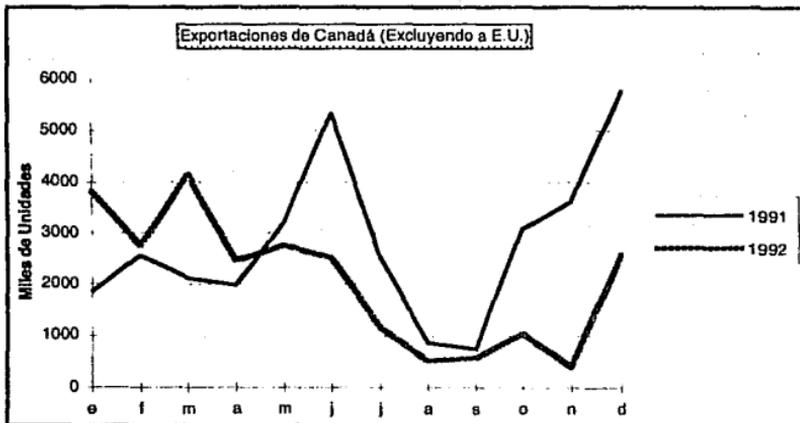
La industria canadiense de automóviles en 1989 empleó directamente alrededor de 49,700 personas. Esta industria tuvo ventas valuadas en 26 billones, de las cuales las exportaciones representaron casi 22 billones de dólares. Esta industria canadiense disfrutó de un superávit comercial de 5.3 billones en el mismo año, de los cuales 9.5 billones de este superávit fue con Estados Unidos en tanto que tuvo un déficit de 4.2 billones con otros países.



La producción de automóviles en Canadá está dominada por subsidiarias mayoristas controladas por compañías de Estados Unidos, estas son Ford, General Motor y Chrysler, normalmente conocidas como las tres grandes de la industria automotriz. Estas firmas sumaron el 92 por ciento de la producción de automóviles de Canadá durante 1989.

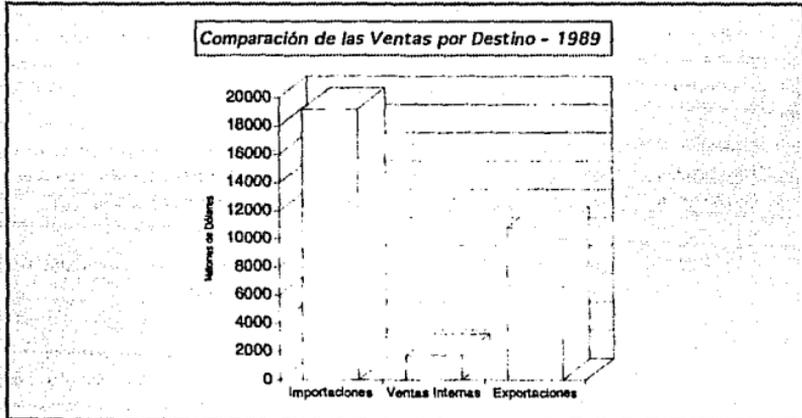
Se encuentran también cuatro plantas ensambladoras asiáticas en Canadá: Honda, Toyota, Hyundai y CAMI, Las últimas en asociación con GM y Suzuki. Estas plantas, junto con Volvo, las cuales han operado con relativas facilidades en Halifax desde 1962, sumaron el restante 8 por ciento.

Se estima que el dominio de las tres grandes a sido significativamente reducido en 1992, cuando la producción combinada de los propietarios asiáticos (en unidades) representó arriba del 20 por ciento de la venta de automóviles a Canadá.



La estructura, orientada hacia los propietarios extranjeros y la exportación de los ensambladores tradicionales en Canadá, reflejan un desarrollo de esta industria bajo el Acuerdo Comercial de Productos Automotrices de Estados Unidos y Canadá (Auto Pact), implementado en 1965. Bajo el Auto Pact, Canadá permite la libre importación de vehículos y partes, sujeta a los requerimientos de los estándares requeridos por la industria terminal. Como resultado las plantas ensambladoras de las tres grandes en Canadá forman parte de un sistema de producción norteamericano totalmente

Integrado, convirtiéndose Canadá en un país con producción enfocada a la exportación, y estas operaciones han derivado en beneficios de otra manera imposibles de obtener para explotar economías de escala.



Esta industria está fuertemente concentrada en el suroeste de Ontario, región que produce cerca del 90 por ciento del total de las ventas totales de automóviles. El restante está distribuido de la siguiente manera. General Motors y Hyundai tienen plantas en Quebec y por su parte Volvo en Nueva Escocia.

Durante los procesos de ajuste requeridos por el Auto Pact y por diversos factores económico-políticos, las importaciones (incluyendo aquellas de las tres grandes) incrementaron su porción en el mercado de automóviles norteamericano en un 24 por ciento, las cuales fueron arriba del 29% de las ventas de automóviles y el 13% correspondió a los camiones ligeros. En comparación, las importaciones totales al mercado canadiense de automóviles fueron el 27 por ciento de las ventas en 1989.

Las tres grandes reportan que el total de sus inversiones en Canadá desde principios de los 80's han excedido los 8 billones de dólares. Este financiamiento de los tres grandes en Canadá refleja el amplio mercado para sus productos en esta nación.

Los ensambladores asiáticos se estima que habrán invertido aproximadamente 6.6 billones en sus

operaciones de ensamble conjuntamente en los Estados Unidos y en Canadá durante 1992, de los cuales cerca de 1.5 billones (23%) correspondió a gastos realizados en Canadá. Las cuatro nuevas plantas ensambladoras en Canadá ya operan a su total capacidad, con Honda y Toyota inclusive excediendo esta capacidad de planta y con CAMI y Hyundai construyendo nueva capacidad. Las plantas de Honda, Hyundai y Toyota, sin embargo, son más grandes que su escala Internacional, las cuales tradicionalmente producen 200 mil unidades anualmente. Cada una de estas plantas exportan una gran porción de su producción a los Estados Unidos.

Las ensambladoras de las tres grandes representan aproximadamente el 80 por ciento de la capacidad de ensamble automotriz en Canadá y han demostrado su habilidad de competencia con las plantas de Estados Unidos dentro del esquema de producción tradicional norteamericano.

La productividad por planta canadienses, medida en base a los vehículos producidos por trabajador de igual manera es comparable con los niveles de Estados Unidos.

Los costos laborales, significan una diferencia básica entre los ensambladores canadienses y estadounidenses. Tomando como base los datos recolectados durante los pasados diez años por USBLS (United States Bureau of Labor Statistics), se estima que los costos por hora trabajada en Canadá en la producción de vehículos o de su equipo, representaban el 70 por ciento del promedio de los costos de Estados Unidos. Esta ventaja se ha visto reducida durante los pasados cuatro años. Los costos laborales canadienses como resultado de esta disminución fueron el 82% de los costos de Estados Unidos durante 1989.

Asimismo la fuerza laboral canadiense ha sido estimada por los ensambladores como de una alta educación y productividad, de igual manera, altos niveles en el manejo de la automatización basada en computadoras ha sido alcanzada por los trabajadores. La demanda en esta tendencia ha sido considerada con un gran énfasis en la búsqueda de destreza en el manejo de números de la fuerza de trabajo de esta industria. Actualmente se está buscando a profesionales enfocados en esta rama industrial, principalmente ingenieros, que desde sus programas universitarios estén incluidas marcadamente las aplicaciones automotrices.

Las plantas de los tres grandes situadas en Canadá y en Estados Unidos son comparables con las mejores plantas de Japón o de las nuevas plantas asiáticas que se han puesto en operación en el continente americano. Algunas de las plantas de los tres grandes, sin embargo, se encuentran

rezagadas en su productividad y calidad.

Los ensambladores canadienses han dado relevante importancia en mantener obediencia a las regulaciones en cuanto al medio ambiente fijadas entre Canadá y Estados Unidos. Diferentes estándares en las emisiones de contaminantes, por ejemplo, podrían tener como consecuencia el desaprovechamiento de un mismo tipo de vehículos en ambos mercados. Como consecuencia de los cambios hechos en las empresas para regular en sus vehículos los estándares de emisión de contaminantes, se tuvieron altos gastos, lo que representó una desventaja competitiva en las plantas canadienses para sus futuras decisiones en cuanto a sus nuevos productos.

En la industria de equipo original, esta suma aproximadamente el 85 por ciento del total de la producción de autopartes, lo que equivale a 12.5 billones durante 1989, el restante 15 por ciento fue de la producción de autopartes destinadas a la reparación del parque automotriz ya existente.

El empleo en la industria de autopartes originales fue aproximadamente de 84,500 trabajadores en 1989, representando ligeramente menos de la mitad (46%) del total de los empleados en la industria automotriz. Más del 90% de esta planta laboral se encuentra concentrada en Ontario con el resto localizado en Quebec.

Las ventas nacionales en esta rama automotriz totalizaron 1.7 billones en 1989, comparados con los 10.8 billones de las ventas de exportación, las cuales fueron destinadas principalmente hacia los Estados Unidos. Las importaciones de autopartes, excedieron los 2.5 billones en 1989, excluyendo a los Estados Unidos, se encuentran distribuidos en cerca de 882 millones en mercancía proveniente de Japón y 7.7 millones de México.

Hacia finales de 1989 y durante 1990, el mercado de automóviles de Norte América, especialmente el de los productos vendidos por las tres grandes, experimentaron una caída periódica en su actividad de ventas. Para mediados de 1990 este descenso se vio acentuado por la recesión acontecida tanto en Canadá como en Estados Unidos. Esta contracción en el mercado ha traído considerables efectos en los productores canadienses de autopartes, quienes han dependido principalmente de las tres grandes para sus ventas. Los datos de 1990 arrojan que las ventas de partes originales han tenido una caída de aproximadamente del 7% con respecto al año anterior.

Canadá ha experimentado un déficit comercial con los Estados Unidos en la industria de

autopartes por varios años.

Las importaciones de esta mercancía desde Japón y México también fluctúan de acuerdo a la demanda de vehículos ensamblados en Canadá, así entonces las importaciones desde ambos países ha mostrado significativos crecimientos. En 1989 las importaciones desde Japón alcanzaron 882 millones, en tanto, las provenientes de México fueron de 707 millones en ese mismo año. Sin embargo, en términos de porcentaje, las importaciones desde ambos países, tuvieron un crecimiento de alrededor del 3.5 por ciento.

Canadá disfruta de ventajas competitivas, como lo es el alcance de la más grande y moderna capacidad de ensamble, su reputación por tener una fuerza laboral con gran capacitación y sus costos competitivos para enfrentarse a otros países desarrollados

ALTERNATIVAS.

Aprovechar las negociaciones realizadas en este sector dentro del marco del TLC para diversificar la oferta mexicana de automóviles a través de exportaciones, y así cubrir la demanda de los clientes que tienen un relativamente bajo número de modelos a elegir en nuestro país

- Dado que México no tiene las instalaciones necesarias para la fabricación de autopartes de sofisticada tecnología (principalmente electrónica), Canadá puede exportar a nuestro país este tipo de componentes necesarios para la industria terminal, ya que en ese país si poseen la infraestructura para su producción

- Tener un mayor control de los salarios en esta industria, ya que al tener grandes incrementos y dejar de ser barata su mano de obra en comparación con la estadounidense, resultan menos atractivas las nuevas inversiones en ese país

- Ya que se ha registrado una acentuada preferencia en los compradores de estados unidos por los autos de origen asiático, deben impulsar más el crecimiento y a su vez las exportaciones de las plantas de marcas asiáticas asentadas en Canadá para obtener provecho en esta tendencia en el consumo estadounidense.

- Si bien Canadá produce autopartes de alta tecnología, no debe dejar a un lado la manufactura de aquellas que importa de Japón y México, por su baja producción en este país.

Genera el sector automotriz un efecto multiplicador económico

● Aportará la rama poco más de 9% del PIB, manufacturero y alrededor de 2.3% del Producto Nacional, informan ●

Por GUSTAVO CHAVOLLA

Corresponsal

MONTERREY, N.L., 19 de julio. — Según del departamento de estudios económicos de la casa de Bolsa Mexival-Banpais, un indicador de la evolución de la economía es la relativa a las ventas de la industria automotriz ya que debido a la estrecha vinculación que tiene con otros sectores industriales, genera un efecto multiplicador económico.

La intermediaria bursátil señaló que la industria automotriz aporta poco más de 9% de PIB, manufacturero y alrededor de 2.3% del nacional.

En particular, destacan las ventas de la industria de camiones pesados y tractocamiones, ya que reflejan el dinamismo de la actividad industrial.

En lo que va del año, las ventas nacionales de camiones pesados disminu-

yeron 5.2% en forma anual, mientras que las de los tractocamiones registraron una disminución de 9.5%, sin embargo, las importaciones de este tipo de vehículos registraron caídas más drásticas de 75% y de 83%, respectivamente.

La institución mencionó que por otra parte, las exportaciones de este segmento de la industria, sumaron 546 unidades en lo que va del año, donde se destaca que las ventas al exterior, DINA aportó 26.6%.

El comportamiento observado, señalaron los especialistas de la institución, de la industria de camiones pesados y tractocamiones es un buen ejemplo de lo que sucede en las industrias, ya que la desaceleración de la actividad

económica, ha propiciado que las empresas se ligan más eficientes, y por lo tanto que sus productos serán más competitivos.

“Esta institución valida la drástica disminución de las importaciones, así como el aumento de las exportaciones”.

Los especialistas de la institución Mexival-Banpais manifestaron que las empresas que participan en la industria de camiones pesados y tractocamiones, el grupo industrial DINA, fue la menos afectada.

Esto porque sus ventas internas disminuyeron en unidades tan sólo en 0.53%, frente a caídas de más de 30% de sus competidores.

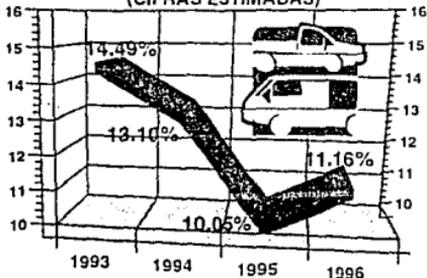
En este sentido, DINA registró excelentes ventas de autobuses, en el periodo de enero-mayo, las que fueron de 102.8% superiores en volumen a las obtenidas un año antes.

Esto significa que dicha situación puede compensar los menores ingresos por la caída de las ventas internas, siendo este rubro uno de los más seguros una vez que la economía mexicana ya esté total mente consolidada.

Significa, agregaron los especialistas, que el sector automotriz en México será uno de los rubros que mejor rendimientos y crecimiento tendrán en un futuro máximo si se llegara a ratificar el Tratado de Libre Comercio.

Puntualizaron que la desaceleración por la que atraviesa este sector productivo de la nación, es temporal y pasa por un periodo de ajuste, con lo que se logrará una mayor competitividad internacional.

VOLUMEN EN QUE PLANEA INCREMENTAR SU CAPACIDAD INSTALADA LA INDUSTRIA NACIONAL DE AUTOPARTES (CIFRAS ESTIMADAS)



Este año Será Memorable Para la Rama Automotriz, Dijo
**México, Líder Mundial en Exportaciones
 de Autopartes Eléctricas a EU: Sánchez U.**

FEDERICO ORTIZ MEDINA

México se ha convertido en líder mundial en exportaciones de autopartes eléctricas a Estados Unidos, afirmó el subsecretario de Industrias e Inversión Extranjera, Fernando Sánchez Ugarte, al inaugurar la Convención Nacional de la Industria del Automotor, y agregó que 1993 será año memorable para el sector automotor ya que rebasará la cifra récord histórica de producción de un millón de vehículos.

Ante empresarios y representantes de toda la industria de vehículos, el funcionario expresó que las polleras en materia de liberalización del comercio y deregulación así como la situación programada de México y la estabilidad política y económica del país, forman el marco propicio para el auge del desarrollo de la industria automotriz mexicana.

Este sector, agregó, es uno de los que más se ha beneficiado e integrado al proceso de globalización. Las ventajas competitivas que posee la industria mexicana se demuestran en el hecho de que en los últimos años se ha establecido en nuestro país, plantas automotrices que se incluyen entre las más eficientes del mundo.

Agregó que en el caso de la exportación de accesorios como focos, receptores de radio, contadores de seguridad y amplificadores, así como de algunas estampillas, carrocerías, chasis, parrillas y berrajes, las exportaciones mexicanas sólo fueron superadas por las similares de Japón.

Asimismo, los proveedores de nuestro país frecuentemente fueron desplazados por los de Canadá en la exportación de instrumentos de medidor y control, sensores y sus partes, radiadores para vehículos y fricciones, manijas, flechas y otros.

La nueva orientación del

sector automotor crea a ritmos superiores al 30 por ciento anual desde 1987. El mercado interno cumple ya tres años consecutivos con tasas de crecimiento muy importantes. También señaló el fun-

cionario que dentro del sector automotor el crecimiento del autohospiteo, camionetas pesadas y tracto-camiones, tuvo un crecimiento halagante del 40 por ciento en lo que va del año, y las camionetas de las ventas de 31 por ciento, con relación a 1992.

Hablaron también en la inauguración de la convención y la exposición de vehículos, Diego Garibay, presidente de la Asociación de Distribuidores de Automóviles, y Faustino Cuevas, Ernesto Garza Martínez, Gustavo Saavedra, Diego Quevedo y otros.

**Estudian la posibilidad
 de instalarse aquí las
 firmas Toyota y BMW**

● Podrían establecerse en alguno de los cinco estados con vocación automotriz de Puebla y sus alrededores.

Los consorcios Toyota y BMW analizan la posibilidad de instalarse en alguno de los cinco estados de la República Mexicana industria en el ramo automotriz y sus partes eléctricas, en Ahuá, Morelos, Puebla y San Carlos, pero "no hay nada concreto" para el estado, señaló el secretario de Economía del Gobierno estatal, Salvador Cárdenas.

Si bien Puebla cuenta con una serie de ventajas competitivas en el sector automotriz por su planta de 900 millones de dólares de los 3,543 millones programados para el sistema por 4 de las grandes que opera en el territorio nacional, hasta el momento, a falta de planes y su realización, tanto como el del Estado y el tiempo, dijo.

Indicó que se han sumado de hacer llegar "la versión e

el estudio de que se está contratando personal para la instalación de la empresa Toyota o de alguno de los quince proyectos de diversas armadoras de autos, motores para operar en la entidad.

Confirmando análisis de Bancomer, Banamex y Bancomest, así como indicadores de las empresas automotrices que operan a nivel nacional, el sector

creció en los últimos tres años a tasas superiores al 15 por ciento, con un millón de 50,000 empleos y aportó 9% del PIB manufacturero. Además, para el periodo enero-septiembre de 1992 las exportaciones mexicanas de la industria automotriz registraron un crecimiento de los 17% con respecto del mismo periodo del año anterior, en comparación al estancamiento que presentó el resto de las secciones que desarrollan la producción exterior.

Asimismo, la eventual puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio implicará la necesidad de mantener sus costos a la par con los de los países de los que se importan para enfrentar la mayor competencia que im-

primirá el ingreso de nuevas firmas automotrices.

De hecho, entre las ventajas competitivas de este sector industrial respecto de sus contrapartes del extranjero se cuentan su competitividad, la mayor experiencia en la diversificación de partes y componentes, su grado de integración y sus actividades de expansión.

En cambio, la industria automotriz y, en especial, la de autopartes, registran la falta de asociación en cadenas productivas y de acciones conjuntas para un desarrollo tecnológico.

Sin embargo, ello no fue obstáculo para que el comercio automotriz entre México y Estados Unidos representara en 1990 el 20% de su comercio total y hasta 5% respecto del intercambio con Canadá.

Para ese mismo año las exportaciones de autopartes a Estados Unidos sumaron un monto de 561 millones de dólares, sin contar los envíos realizados por intermediarios. Las ventas mexicanas de autopartes significaron el 1% del total de las importaciones estadounidenses.

**Nueva Planta de la
 Mercedes Benz, en
 Toluca: Goehner**

JAIME DURAN

El próximo lunes se inaugura en Toluca, Estado de México, la nueva planta de la Mercedes Benz, con lo que esa industria incrementa la confianza de los inversionistas de Alemania en el desarrollo económico de México, afirmó ayer el arribó de Frankfurt, a esta capital, el subsecretario de Economía de Alemania, Reinhold Goehner.

Las relaciones entre México y Alemania son muy positivas y además excelentes, muy amistosas, y nuestra presencia viene a confirmar ese espíritu de confianza, amistad y colaboración que Alemania tiene en México, afirmó el subsecretario Goehner.

Indicó que existe un gran confianza que años se han invertido en el desarrollo de la economía mexicana, las amplias inversiones de las industrias de Alemania lo confirman en un hecho histórico que supera a las de otras naciones, consisten en una muestra de confianza en el próximo futuro de México lo cual agradeceremos y apoyaremos siempre.

Goehner dijo que Alemania tiene muchos proyectos sobre diversas plantas de producción que habrán de contribuir a impulsar desde el mismo desarrollo económico-social de México, como su participación dentro del TLC y sus relaciones en la Comunidad Económica y Europea. Señaló que "no hay limitaciones para el inversionista alemán en México por que existe un clima de confianza que jamás se encuentra en ningún otro país".

tratado de libre comercio

Aumentan 119% las ventas de autos mexicanos a E.U., mientras las canadienses crecen 9.2%

* Supera México a Canadá en la venta de autopartes *
* Creciente integración entre México y E.U. en el sector autopartes *

Las ventas en el camino		1989	1990	1991	% 91/89
Comercio de Estados Unidos en automóviles y partes 1987-1991 (en millones de dólares)					
A) IMPORTACIONES DE E.U. DE AUTOS PROVENIENTES DE:					
Canadá		\$12 879	\$13 701	\$14 070	9.24
México	119%	1 174	2 161	2 978	19.5
Japón		20 140	19 522	20 858	7.57
Todos los países		44 478	45 828	45 670	-3%
B) IMPORTACIONES DE E.U. DE PARTES PROVENIENTES DE:					
Canadá		\$9.5%	\$9.0%	\$7.9%	-8%
México	17%	4 451	4 549	5 021	11.8%
Todos los países		32 380	31 741	29 974	-4%
C) EXPORTACIONES DE E.U. DE PARTES HACIA:					
Canadá		13 519	13 621	13 120	2.8%
México	185%	2 269	4 195	5 021	52.5%
Todos los países		20 737	22 114	22 744	9.8%

Los últimos cuatro años se presentan cambios sustanciales en la industria automotriz norteamericana, su estructura, reestructuración de la mano de obra mexicana. La tendencia a la asociación compartida o producción conjunta de vehículos especiales en par-

tepartes, mientras que el otro lado, el diseño de tecnología o del producto son factores que impulsan al sector automotriz mexicano y su base de medianas y pequeñas empresas.

En el caso de las importaciones de autos de Estados Unidos, los pronósticos de Canadá aumentaron en 9.2% mientras que los de México

crecieron 119% de 1989 a 1991.

Durante el mismo periodo, la exportación de partes hacia E.U. disminuyó en 18.5% para las canadienses al tiempo que las mexicanas aumentaron 13% lo que revela una sustitución gradual de la posición de Canadá como proveedor.

El grado de integración México-USA en el sector automotriz es medible al analizar las exportaciones de Estados Unidos hacia Canadá en el periodo 1989-91 que crecieron 18% en comparación con las dirigidas a México, que sumaron 53%. Esto muestra el alto consumo de partes e insumos para ensamblar autos o piezas finales.

Una de las grandes experiencias para las medianas y pequeñas empresas durante la década de los 80 fue la reconversión de las unidades productivas al paso de ser "talleres" a unproductivas, especializadas articuladas en torno a un factor aglutinador y demandante como fue el sector automotriz. Las autopartes Mopar, Chrysler, Ford, entre otras disponibles en el mercado mexicano y con estándares internacionales fueron resultado de la nubilización de cientos de medianas y pequeñas empresas. Este mismo sector de autopartes es el que cobró un gran dinamismo y el monto de exportación es superior al de automotrices terminadas.

La razón del auge radica en que la industria automotriz norteamericana continúa en un proceso de desen-

volvimiento y globalización desde mediados de los años ochenta, a través de cual desplazan hacia productores de países de menor desarrollo relativo como México, nuevos recursos algunas veces la producción de motores. Es decir, el interés de E.U. en singularse por las fases líder de diseño de tecnología de máquinas y su producción, no la construcción como tal de un automóvil para sí, sino con pacto contra países como Japón y Corea. En ese sentido la necesidad de desmantelar la conocida Cal Block en Flint, Michigan, E.U. la planta más grande del mundo con 20 000 trabajadores en 1986, de la General Motors obedeció a la necesidad de buscar socios compartidos en otras lugares como México para desplazarse hacia allá fases y productos, autopartes o bien los automóviles de pasajeros y dedicarse a camiones y tractocamiones en Flint. Ninguna nación puede ser competitiva en todo; tampoco una empresa o corporación puede hacerlo todo. Debe buscar lo más competitivo y por eso ante Europa y Japón, E.U. tiene que reducir su industria automotriz y ahora, en el marco del TLC el proceso se va a acelerar. Por esta razón, México significa un socio muy importante y así lo muestran los datos en los que las pequeñas y medianas empresas representan un papel central. ■

San Mateo

Exportaciones de manufacturas	Enero-Junio		Variación	
	1991	1990	1991	%
Total	7 819.9	6 991.0	772.0	10.4
Automóviles, partes y repuestos	886.8	837.2	49.6	5.9
Textiles e industria del cuero	892.8	825.7	67.1	8.1
Industria de la madera	88.0	110.9	-22.9	-20.6
Papel, imprenta e industria editorial	18.6	111.0	-92.4	-82.7
Químicos	947.1	1011.8	-64.7	-6.4
Productos de plástico y caucho	77.5	82.2	-4.7	-5.7
Productos minerales no metálicos	894.0	891.9	2.1	0.2
Metalurgia	816.8	889.1	-72.3	-8.1
Maquinaria eléctrica	888.6	884.7	4.9	0.5
Productos químicos, plásticos y caucho	8 290.7	5 788.1	2 502.6	43.3
Industria automotriz	9 428.4	8 039.0	1 389.4	17.3
Otras manufacturas	184.7	137.7	47.0	34.1

El auge de la exportación de autos y partes, particularmente hacia E.U., con base en la reestructuración del sector automotriz de ese país, se confirma con los datos de la gráfica en la que la industria de la madera y la automotriz registran incrementos espectaculares en un año: industria de la madera con 26% y la automotriz con 24.9%, mientras el total de las manufacturas creció en 10.9%.

Emporio, lo relevante no es solamente la tasa de crecimiento, sino el peso que tiene el sector automotriz en términos de valor en el total de las exportaciones manufactureras, es decir, igual al 38%.

Fuente: Boletín de Bancomext, octubre de 1992. Secretaría de Hacienda, INEGI, Banco de México.

El País Sale de la Recesión Aumentan las Ventas de Autos en Estados Unidos

NEAL TEMPLIN, de AP-Dow Jones

DETROIT, 5 de febrero.— Las ventas de los autos producidos en el país se dispararon a finales de enero a su nivel más alto en más de dos años, otra evidencia de que la economía estadounidense está saliendo de su depresión, informó *The Wall Street Journal*.

Además, la participación japonesa en el mercado durante enero se desplomó a su nivel más bajo en dos años. Con el incremento de medidas proteccionistas en Detroit y Washington, la participación nipona en el mercado se desplomó 27% en relación con 30% un año antes, convirtiéndose así en el más bajo porcentaje japonés de las ventas estadounidenses desde enero de 1991.

Ford Motor Co., y Chrysler Corp., registraron la mayor parte de los aumentos en las ventas en Detroit; la participación en el mercado de General Motors Corp., sufrió un desplome el mes pasado.

Los autos producidos en Estados Unidos fueron vendidos a un ritmo anual de 7.6 millones de autos, un incremento en relación con 6.5 millones hace un año y la tasa más alta desde diciembre de 1990. Las camionetas se vendieron a una tasa anual de 4.8 millones de vehículos, al alza en relación con 3.7 millones un año antes.

"No diría que están floviendo dólares, pero la gente viene y compra autos", señala Steven Wolf, gerente de ventas de River Oaks Chrysler Plymouth con sede en Houston.

En conjunto, la industria vendió 394,212 vehículos los últimos diez días de enero, 29.8% más respecto de hace un año. Las ventas aumentaron 18% mientras que las de las camionetas se dispararon 28.8 por ciento.

"No hay duda de que la economía mejora", señala el analista Ronald Glantz de Dean Witter Reynolds Inc. Sin embargo, agregó, parte de la fuerza a finales

de enero probablemente surgió del gran incremento en la venta de flotillas, lo que parcialmente ensombreció el brillo de las ganancias.

Durante enero, la industria vendió 897,008 autos y camionetas ligeras, un incremento de 9.7% respecto de un año antes.

La participación de Chrysler en el mercado se disparó a 10.7% en enero en relación con 8.5%. Las concesionarias reportaron fuertes ventas en la nueva línea de sedanes de tamaño medio, los llamados autos L.H. Las ventas de Chrysler aumentaron 31.5%, mientras que las de sus camiones, incluidas las populares minivans, se incrementaron 31.7 por ciento.

Ford mejoró sus ventas 23.5% en relación con 21% en enero de 1992. Sus ventas aumentaron 17.3%, mientras que las ventas de sus camionetas incrementaban 15.8 por ciento.

El fabricante número dos vendió 1,049 Thunderbirds en el mes, casi tres veces más la cantidad que vendió un año antes. Las ventas del modelo Coupé con tracción trasera han estado al alza significativamente desde el pasado mes de octubre, cuando Ford empezó a vender el modelo

Thunderbird de lujo a nivel nacional por menos de 10,000 dólares, 4,000 dólares por debajo del precio anterior. Posteriormente, Ford había reducido el precio de los autos sólo en California.

Ford también registró grandes incrementos en las ventas de dos nuevos modelos: el Lincoln Mark VIII y Mercury Villager. No obstante, las ventas del modelo Taurus se desplomaron en enero comparación con su nivel récord del pasado diciembre, cuando la compañía promovió descuentos para desplazar al Honda Accord como el auto de mayor venta en Estados Unidos. Ford vendió 22,387 Taurus el mes pasado, a la baja en comparación con 63,324 en diciembre.

La participación de General Motors en el mercado automotriz bajó a 33% en relación con 35.3%. Sus ventas bajaron 2.5% mientras que las de sus camionetas mejoraron 18.1 por ciento.

Las grandes oscilaciones en las ventas en ambas direcciones ocurrieron en la división Chevrolet de General Motors, la cual vendió 9,333 autos menos que hace un año, pero 11,232 camionetas más. Por el la-

do de los autos, las ventas de Chevrolet esuvieron a la baja por las mermaidas ventas de dos modelos imitados, el Geo Metro y Geo Storm. Por el lado de las camionetas, Chevy se benefició de un incremento de 53.7% en las ventas de sus camionetas pickup CK de tamaño completo, mientras que las ventas de sus vehículos Suburban para todo terreno casi se triplicaron.

La subsidiaria Saturn de General Motors vendió 13,136 autos, un incremento de 33.9%, mientras que sus divisiones de Buick y Cadillac registraron bajas en las ventas en 6.9% y 8.1%, respectivamente.

Honda Motor Co., vio bajar sus ventas 20%. Honda vendió 14,620 modelos Accords durante enero, su nivel mensual de ventas más bajo del modelo desde 1993. Las ventas del Accord se desplomaron en diciembre cuando el fabricante automotriz utilizó considerables incentivos en un infructuoso esfuerzo por retener su título como el auto de mayor venta en Estados Unidos. - -

Aplicaría Aranceles a Vehículos de Japón y Europa

Piden en EU Proteger el Mercado Automotriz

NUEVA YORK, 26 de enero (Reuter) — Las tres mayores empresas automotrices de Estados Unidos han indicado a las autoridades comerciales que buscarán la imposición de aranceles punitivos contra todos los automóviles importados, informó el diario The New York Times en su edición del martes.

En efecto, las automotrices están pidiendo el nuevo gobierno del Presidente Bill Clinton que imponga impuestos que agregaran mil millones de dólares a los precios de los vehículos importados de Japón y Europa, indicó un funcionario federal que habló con el diario a condición de conservar el anonimato.

Las tres automotrices estadounidenses —General Motors, Ford y Chrysler— acusan a sus competidoras japonesas y europeas de violar la ley federal al vender automóviles por un menor precio en el mercado de Estados Unidos del que ellos cobran en sus propios países, indicó el periódico.

Personas involucradas en el proceso, citadas por el New York Times, afirman que la decisión de presentar una demanda por la imposición de aranceles punitivos ya se tomó y que miles de páginas de evidencia legal han sido preparadas.

La autoridad no identificada añadió que las automotrices tienen la esperanza

de presentar oficialmente sus quejas ante el Departamento de Comercio dentro de dos o tres semanas.

El diario indicó que el caso finalmente será el mayor de su tipo que nunca haya sido presentado en Estados Unidos, ya que cubriría casi todas las importaciones de vehículos de manufactura del país, con un valor de 4,600 millones de dólares por año.

Al comentar el informe del periódico, un vocero de Chrysler dijo que las automotrices han investigado la política de proteccionismo japonés "sobre una base progresiva" desde que el gobierno de Bush dictaminó que los japoneses no estaban utilizando la industria de Detroit al introducir minibus en el mercado de Estados Unidos.

"El cerrado mercado en Japón es el punto real de controversia aquí", dijo el vocero a Reuter en una entrevista por teléfono.

No Volverían a Comprar de Fabricación Nacional

Prefieren Autos Japoneses los Estadunidenses

WASHINGTON, 24 de marzo (EFE) — Los coches japoneses son los mejores y de mayor calidad, según un estudio de la revista Consumer Reports, basado en la opinión de los consumidores estadounidenses. Salvo contadas excepciones, la mayoría de los lectores de la revista dicen que probablemente no volverían a comprar un coche estadounidense, aunque se reconoce que las tres grandes firmas automotrices del país han aumentado su calidad frente a

los fabricantes japoneses. "Hace dos años, ya publicamos un estudio que mostraba que la diferencia en la calidad entre los coches importados y los nacionales se había reducido considerablemente", señaló Abbe Herrig, el responsable de las estadísticas de la revista. "La diferencia sigue existiendo aunque mucho más reducida", añadió.

El sondeo se realizó entre 300.000 lectores de la revista —la de mayor reputación en EU con respecto del

consumo—, que llenaron detallados cuestionarios sobre sus propios vehículos en los quince días de respuesta, entre ellos la frecuencia en reparaciones.

Según el sondeo, entre los cinco mejores coches pequeños figuran cuatro japoneses —Toyota Tercel, Acura Integra, Honda Civic y Nissan Sentra—, y un estadounidense —Chevrolet—, en segundo lugar de la General Motors.

El peor considerado en esta categoría fue el suizo-alemán Hyundai Excel.

Cinco japoneses ocupan los puestos de honor entre los deportivos —Infiniti QX, Mitsubishi Gallant, Honda Accord, y Subaru Legacy—, y el quinto el alemán Mercedes-Benz 190. El peor, el alemán Volkswagen Passat.

Entre los coches de turismo, los primeros son cuatro japoneses —Infiniti QX, Mitsubishi Gallant, Honda Accord, y Subaru Legacy—, y el quinto el alemán Mercedes-Benz 190. El peor, el alemán Volkswagen Passat.

Otros cinco japoneses —Lexus ES300, Lexus SC300 y Lexus LS400, Nissan Maxima, y Toyota Camry V6—, son los mejores entre los coches de tipo medio, y el peor el suizo-alemán Hyundai Sonata.

Demanda de Dumping Contra Autos Nipones

La Querrela es Patrocinada por las Tres Fabricantes Estadunidenses; Elevan Precios Empresas Japonesas

PAUL INGRASSIA, de AP-Dow Jones

DETROIT, 4 de febrero.— Los "tres grandes" fabricantes automotrices de Estados Unidos—General Motors Corp. (GM), Ford Motor Co. y Chrysler Corp.—han fijado el 12 de este mes como fecha límite para presentar una extensa demanda por dumping contra todos los autos importados, reportó The Wall Street Journal.

La fecha fijada está sujeta a cambio, señalaron personas familiarizadas con la situación. Sin embargo, la intención de presentar la petición permanece en curso a pesar de graves recelos acerca del conocimiento de la acción entre funcionarios de los "tres grandes". Algunos de ellos creen que al pedir estrictas medidas de proteccionismo, el público captaría la demanda como diciendo que los vehículos estadunidenses aún no pueden competir con los

importados en términos de calidad y precio.

"Los japoneses han elevado más agresivamente sus precios en comparación a como lo hemos hecho nosotros durante los últimos años, y nuestra venialidad sobre los precios es mucho mayor que nunca", señaló un funcionario de los tres grandes, quien no quiso ser identificado. "¿Así que para qué agitar la sopa ahora?"

A pesar de dicho desacuerdo, la demanda de dumping tiene el apoyo de los jefes ejecutivos de los tres grandes, con ímpetus especiales por parte del presidente del consejo de Ford, Harold A. "Red" Poole. Este, a los 67 años, tiene docenas de años más que sus contrapartes en General Motors y

Chrysler. El pertenece a una generación de ejecutivos de Detroit quienes firmemente creen en que los japoneses deben gran parte de sus ganancias generadas en el mercado automotriz de Estados Unidos a prácticas comerciales desleales. Dumping significa la venta de un producto en un mercado extranjero a un precio mucho menor que el precio doméstico.

Si la demanda por dumping es presentada ante los funcionarios federales de comercio el 12 de este mes, surgirá inmediatamente después de que Ford y General Motors registren considerables pérdidas para 1992. Las dos compañías automotrices más grandes en Estados Unidos están programadas para reportar sus resultados de fin de año la semana entrante. Chrysler recientemente reportó ingresos netos de 723 millones de dólares, o 2.21 dólares la acción, para 1991.

La demanda de dumping, se entiende, cubrirá todos los autos importados pero abarcará camiones. Las camionetas importadas pick-up ya están sujetas a un arancel de 25%, y los tres grandes intentan que eso también se aplique a las minivans y de igual forma a los vehículos deportivos.

Un arancel de 25% es una reliquia de una vieja guerra comercial; fue establecido en 1963 para sancionar contra los países europeos de imponer un arancel sobre todas las gallinas hervidas provenientes de Estados Unidos. Los tres grandes, señala una persona familiarizada con su estrategia, temen que el incluir a las camionetas en una demanda de dumping llamaría la atención deseada sobre el arancel que ellos quieren retenido, aunque su propósito original expiró desde hace mucho tiempo.

El año pasado los tres grandes acusaron a los demás fabricantes de dumping en las minivans en Estados Unidos, pero perdieron el caso debido a

que no pudieron demostrar que habían sufrido cualquier daño. Mientras tanto, los japoneses elevaron pronunciadamente el precio de sus minivans y vieron desplomarse considerablemente su participación en el mercado, beneficiando a Detroit con una victoria.

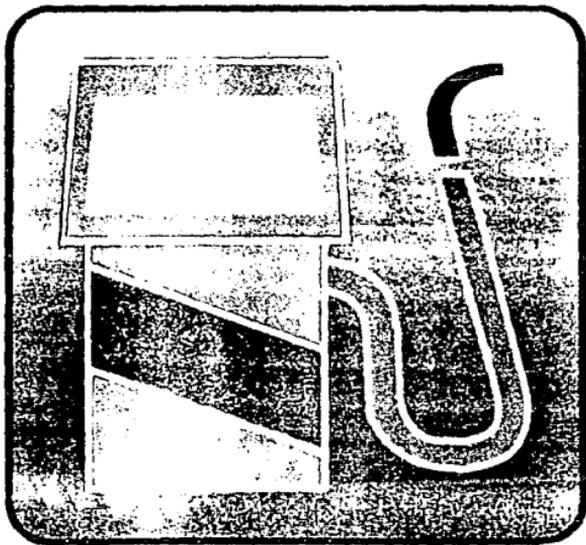
La nueva petición planeada de dumping quizá produzca un resultado similar aún antes de que sea presentada. La semana pasada Toyota Motor Corp. y Nissan Motor Co. hizo lo mismo que Ford y Chrysler al comunicar sus incrementos en los precios a mediados del año del modelo en la industria.

Aunque los japoneses quieren evitar la carga de tener que pagar aranceles de dumping, los precios más elevados quizá sea lo único que a todas las compañías automotrices les gustaría ver. Actualmente la mayoría de los fabricantes japoneses de autos están perdiendo dinero en Estados Unidos, señalan analistas, y la baja actual

de sus ventas en su mercado natal hace aún más difícil las cosas.

"Los manufactureros estadunidenses y japoneses están emitiendo señales unos a los otros: 'Si elevas los precios, nosotros lo haremos también'", señala John Casese, analista automotriz en Wertheim Schroder Co. en Nueva York. "Todo el mundo se encuentra tan deprimido actualmente, que nadie puede darse el lujo de volver a pasar otros dos años como 1991 y 1992."

V. INDUSTRIA PETROQUIMICA.



INDUSTRIA PETROQUIMICO

INGENIERIA PETROQUIMICA

La Industria petroquímica continuamente presenta cambios en sus procesos productivos, mismos que van acompañados de la aplicación de nuevas tecnologías.

Recientemente se ha presentado un gran avance en el terreno de la perforación de pozos. La perforación convencional se hace de una forma prácticamente vertical, sin embargo, se ha desarrollado una técnica de perforación horizontal, la cual ha tenido gran aceptación en Canadá y Estados Unidos principalmente debido a su tipo de suelo. Un ejemplo de los logros alcanzados con esta técnica lo da la empresa Morgan Hydrocarbons Incorporated, que se encuentra a la vanguardia en la operación de este tipo de pozos en Canadá. Esta empresa ha aumentado la producción total de los dos primeros campos petrolíferos desarrollados exclusivamente con perforación horizontal de 50 barriles por día al comienzo de la implantación a más de 10 mil barriles por día actualmente.

La Ingeniería estadounidense dedicada a la producción de petrolíferos, sufrirá una mayor transición entre 1992 y 1996 debido a los ajustes en la regulación de las normas ambientales, además de las exigencias en la oxigenación y reformulación de los requerimientos de las gasolinas. Por su parte la CAA (Clean Air Act) estimulará el control del índice de azufre en el diesel, dando inicio el 1 de octubre de 1993, donde el contenido de azufre no deberá exceder el 0.05% por peso.

Las refinerías de Estados Unidos deberán examinar su eficiencia y el control de la calidad en sus operaciones, asimismo, están forzadas a hacer productos de mejores características y con composiciones definidas sin rebasar los límites preestablecidos. Estas deberán proveer al mercado gasolinas más limpias y mejorar su distribución. La década siguiente será de cambio industrial, el cual será difícil pero con grandes oportunidades para las tres naciones firmantes.

En lo que refiere a fibras químicas, las plantas mexicanas utilizan el mismo proceso tecnológico que el usado por las plantas líderes a nivel mundial, a excepción de la producción de fibras poliéster. Las escalas de producción son similares e incluso en algunos casos más altas. El contenido de la

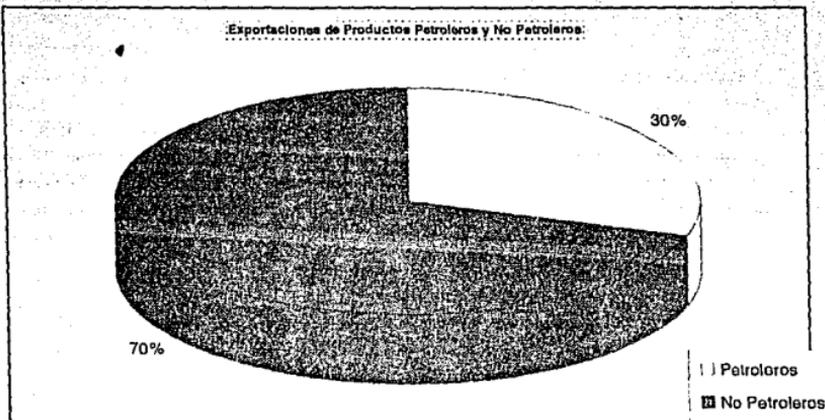
mano de obra en estos productos, principalmente en fibra acrílica, tiende a ser relativamente alto en comparación con otros petroquímicos, lo que proporciona actualmente a los productores nacionales una ventaja en costos no experimentada por los productores canadienses o de Estados Unidos. El ahorro en costos de la mano de obra directa y mantenimiento de las plantas en la producción de fibra acrílica, por ejemplo, se estima actualmente en 52% con respecto a Estados Unidos.

La reacción del sector petroquímico mexicano ante los diversos cambios ha sido muy favorable. La participación activa en los mercados externos permitió al sector no sólo mantener en operación la planta industrial sino también, en algunos casos, incrementar la escala de producción para abatir costos

En algunos productos de la petroquímica básica y en la elaboración de fibras químicas, la apertura significó también una reestructuración de la capacidad instalada mediante cierre o transformación de plantas no competitivas a nivel internacional. Entre las plantas que no resultaban rentables se encontraban las de etileno del Complejo de Pajaritos y las de Celanese para la producción de rayón y fibra acrílica plantas que han dejado de operar en años recientes. En el resto de los productos, la participación en los mercados externos permitió incrementar las tasas de utilización de la capacidad instalada, con la consecuente reducción de costos

En general, el sector petroquímico mexicano se encuentra actualmente mejor preparado para una profundización de las medidas de apertura. México cuenta con plantas modernas cuya escala de producción es similar a la que operan las empresas líderes en el mundo y la tecnología de proceso es de las más eficientes. En este sentido, y con excepción de algunos productos, la industria nacional será capaz de competir eficientemente en el mercado norteamericano integrado. La profundización de las medidas de apertura implicará nuevos retos pero también oportunidades de expansión en algunos segmentos.

MEXICO



El sector petroquímico se encuentra dividido en dos ramas:

1).- La petroquímica básica, cuya producción está reservada exclusivamente para PEMEX y 2) La petroquímica secundaria cuya producción puede ser realizada por PEMEX o por el sector privado. La definición de los productos que PEMEX elabora en forma exclusiva está a cargo de la Secretaría de Energía, Minas e Industria Paraestatal (SEMIP). Por reglamento, un petroquímico básico es aquel que resulta de la primera transformación física o química de los hidrocarburos o de los productos o subproductos de refinación. Sin embargo, otros productos pueden ser clasificados como básicos cuando medie, a juicio de la secretaría un interés económico o social para el país. Esto dió lugar a que en el pasado, productos petroquímicos terminales quedaran reservados exclusivamente para PEMEX.

En los últimos cinco años, la clasificación de productos básicos sufrió tres modificaciones en la que 51 productos han pasado a considerarse como petroquímicos secundarios. Las reclasificaciones tuvieron como objetivo promover la inversión tanto nacional como extranjera en el sector. Sin embargo, no se han registrado nuevos proyectos de inversión relativos a los últimos productos reclasificados debido a la baja tasa de rentabilidad esperada sobre los mismos. Este comportamiento se deriva especialmente de la incertidumbre asociada al abasto interno de

petroquímicos básicos, debido a las restricciones financieras enfrentadas por PEMEX y de los altos costos de transporte por importar algunos de estos insumos.

A diferencia de lo que ocurre en otros segmentos de la producción manufacturera, en el caso del sector petroquímico secundario, la participación de la inversión extranjera se limita al 40% del capital total invertido. Con la reclasificación de petroquímicos efectuada en agosto de 1989, se avanzó en forma importante en términos de la participación del capital externo dentro de la industria, ya que se eliminó el límite del 40% máximo de capital externo para la elaboración de más de 700 productos que se encontraban sujetos a la regulación petroquímica. No obstante, el límite se mantiene sobre los 67 productos clasificados como secundarios en los que la inversión extranjera podría contribuir con mayores recursos y tecnología.

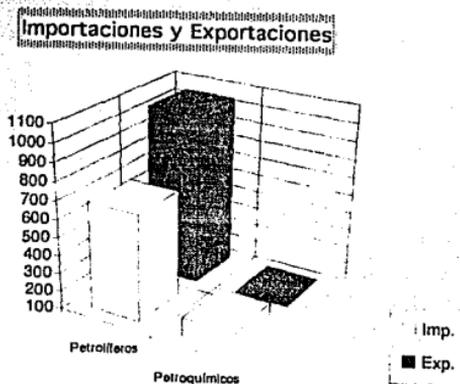
Uno de los aspectos que inciden negativamente en la posición competitiva de las empresas mexicanas en los petroquímicos secundarios son los altos niveles de integración vertical que se observan en algunos productos tanto en Estados Unidos como en Canadá. En México en cuanto a fibras químicas -a excepción del nylon- la integración vertical es prácticamente inexistente.

Las fibras químicas son sustitutos de las fibras naturales como el algodón y la lana, y en ocasiones se utilizan en combinación con éstas. Las tres principales fibras son el poliéster, el nylon y las fibras acrílicas, que representan cerca del 94% de la capacidad instalada nacional.

La capacidad total instalada para la producción de fibras se estima en la actualidad en 487 mil toneladas por año de las cuales el 72.3% se encuentra concentrado en las cuatro empresas más grandes (Celanese, Celulosa y Derivados, Nylon de México y Fibras Químicas).

La mayor concentración de la capacidad instalada en el mercado mexicano se atribuye a la participación de PEMEX como el único productor de polietilenos, productos que se mantuvieron como petroquímicos básicos hasta 1989, siendo el polietileno la única resina sintética con integración vertical en un cien por ciento.

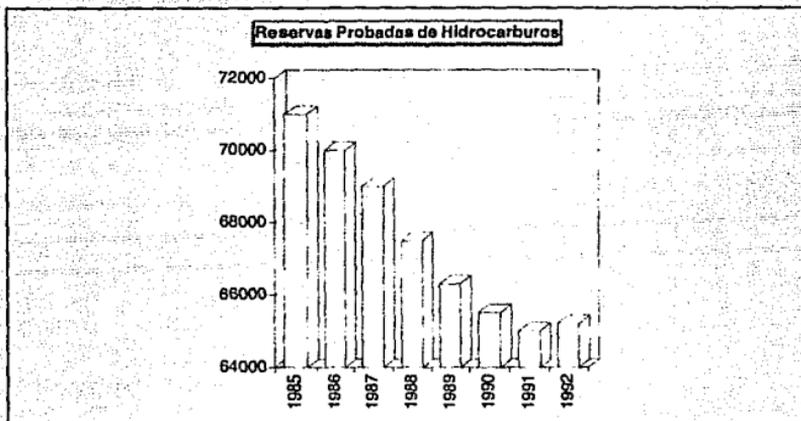
La elaboración de productos petrolíferos en la última década (1980-1990) tuvo un crecimiento promedio del 52.3%, sin embargo en 1989 nos convertimos en importadores netos de petrolíferos, al no poder PEMEX satisfacer la demanda interna.



La reserva de petrolíferos incorporada durante 1992 permitió restituir en su totalidad el volumen de hidrocarburos extraído durante este año y que fué de 1.304 MBD⁵

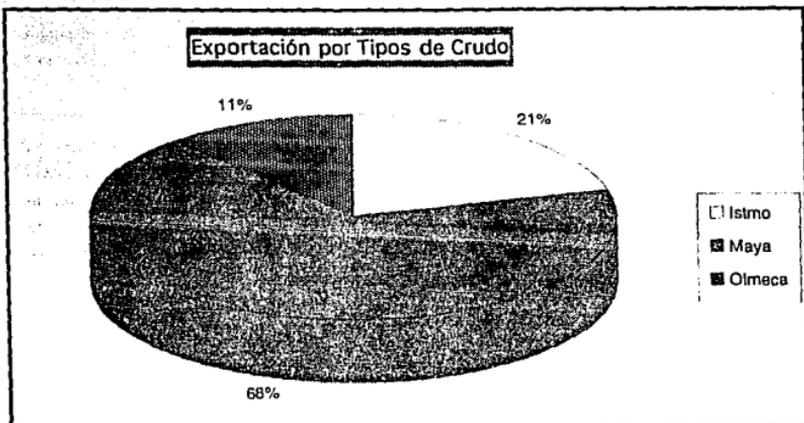
De esta manera las reservas probadas de petróleo crudo equivalente al 1 de enero de 1993 se establecen en 65,050 millones de barriles. De estos 44,439 millones son de aceite, 13,825 millones de gas seco equivalente a líquido y 6.786 millones de condensados.

⁵ Millones de barriles diarios.



La producción diaria de crudo que se obtuvo en promedio durante 1992 fué de 2'667,725 BDC⁶ equivalentes a 99.7% de los 2'675,841 BDC que se produjeron durante 1991.

⁶ Barriles diarios calendario



El total de crudo fresco y líquidos de gas (propanos y más pesados) procesados a nivel nacional en las instalaciones de refinación petroquímica durante 1992, fué de 1567.1 MBDC⁷ lo que representa una disminución del 0.8% con relación a los 1579.3 MBDC procesados en 1991.

Como PEMEX tiene el monopolio de producción y de la importación de productos petrolíferos la demanda nacional tiene que ajustarse a esta realidad por lo que si la producción baja o se restringen las importaciones se frena el crecimiento económico del país, dada la importancia que tienen estos productos en la industria.

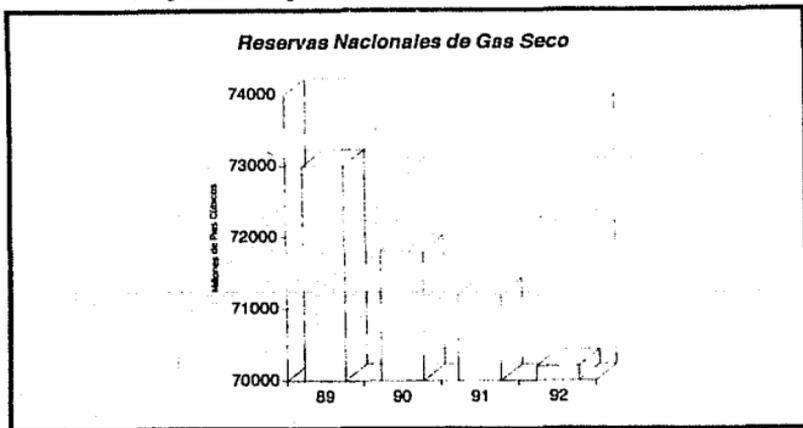
La producción de gasolinas de ésta década creció en 38.1% pero en 1989 las importaciones de gasolina ascendieron a 28.3 mil barriles diarios lo que representó un crecimiento de 1,347.6% respecto a las importaciones de un año antes que fueron de 2.1 mil barriles diarios. Al término de 1992 las ventas nacionales de gasolinas automotrices fueron de 138'936,432 barriles de Nova y 37'215,753 barriles de Magna Sin, lo que reportó un valor conjunto de 16 billones 620,580 millones de pesos.

⁷ Millones de barriles diario calendario.

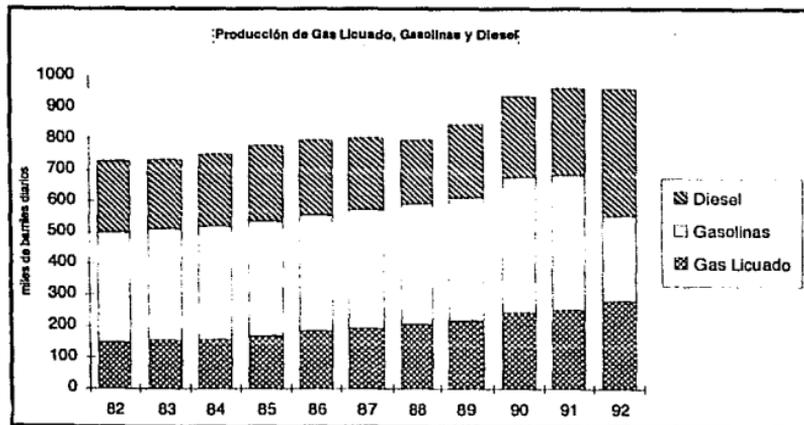
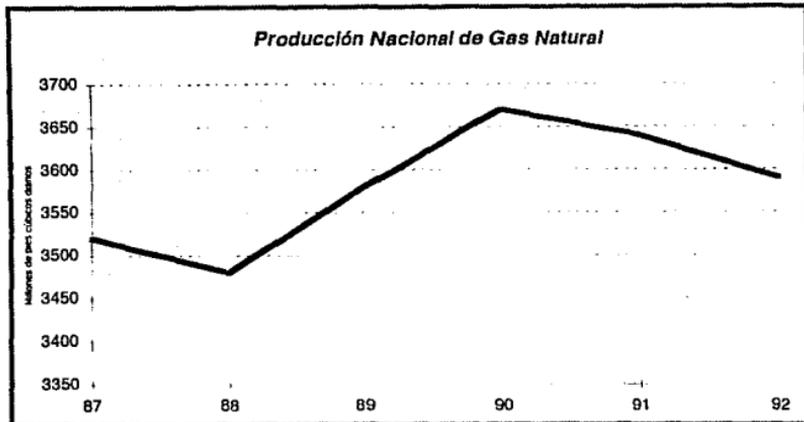
En cuanto a la producción de gasolina Magna Sin para 1992 fue 23'870,940 barriles contra 14'321,505 barriles en 1991, y de gasolina Nova fue de 124'166,616 barriles contra 137'380,991 producidos en 1991 lo que representó una variación del 66.68% y 9.62% respectivamente.

En ésta década la producción de diesel creció 3.19% (1981: 629.9 MBD, 1991: 278.5 MBD) gracias a la recuperación registrada en 1989 del orden del 13.6% que vino a compensar las caídas observadas en la producción de los años de 1982, 1983, 1987 y 1988. Para 1992 la cifra de producción total de diesel fue de 101.7 millones de barriles. En el comercio interior de este petrolifero, durante 1992 se registraron ventas por un valor equivalente de 7 billones 074,619 millones de pesos al venderse 86'971,245 barriles

En gas la situación es más aceptable, el gas licuado a tenido un crecimiento en la última década del 84.18% (1981 135.9 MBD 1991 250.3 MBD), en tanto que el gas seco aumentó su producción en 71.8% (1981 29.5 MBD 1991 50.7 MBD), sin embargo en 1989 se tuvieron que importar 2.7 mil barriles diarios, luego de 7 años seguidos de autosuficiencia



volumen promedio de 245,236 barriles por día de gas licuado. Para este mismo año México se ve obligado a importar gas natural por un volumen de 44.58 millones de barriles diarios con un valor de 179,456.9 miles de dólares, PEMEX preve que la importación de gas natural se mantendrá durante 1993



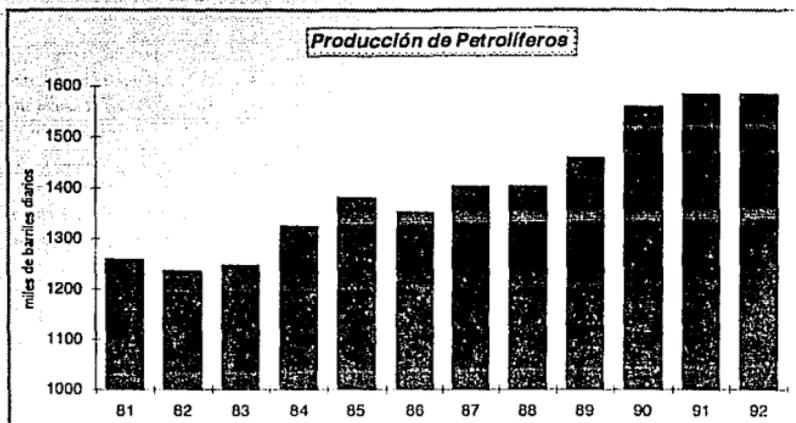
Otra situación deficitaria se da en la producción de lubricantes, ya que se produce la misma cantidad que hace diez años.

La producción de turbosina muestra un comportamiento aceptable en la década con una variación de 13.14% (1981: 28.9 MBD, 1991: 61.6 MBD). Las ventas nacionales de turbosina durante el año de 1992 se ubicaron en 41 mil barriles diarios.

El consumo de algunos refinados en 1992 como el combustóleo tuvo un estancamiento en 143.98 millones de barriles, otros registraron ritmos elevadísimos de crecimiento como fueron los casos de gas licuado 10.37 por ciento, la turbosina 11.7 por ciento, y la gasolina Magna Sin 109.8 por ciento. En el caso de los refinados que tuvieron el mayor descenso en su venta están gasolina Nova -11.25% y grasas -11.5%

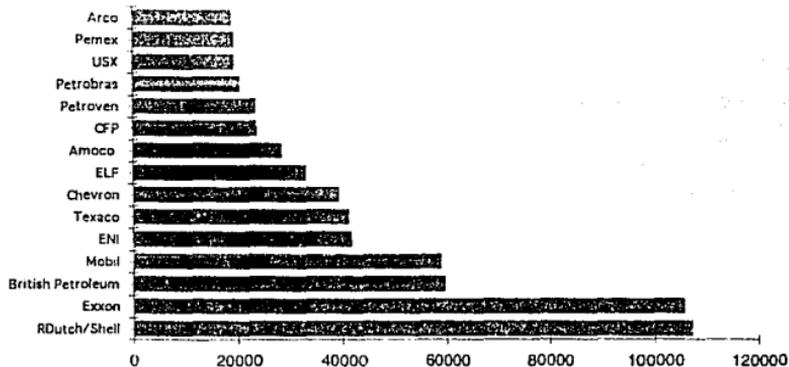
En materia de refinación se plantea un reto singular de un lado resulta imperativo atender la demanda nacional en evolución marcadamente expansiva y de composición cambiante, de otro es imprescindible avanzar a la reconversión tecnológica que asegure ahorros y productos de calidad internacional.

El total de crudo fresco y líquidos de gas (propano y más pesados) procesados a nivel nacional en instalaciones de refinación y petroquímica durante 1992 fue de 1567.1 millones de barriles diarios lo que representa una disminución de 0.8% con relación a los 1573.3 millones de barriles diarios procesados en 1991



Petróleos Mexicanos generó durante 1992 ingresos totales por ventas de 64,263.8⁸ miles de millones de pesos de los cuales corresponden 38,239.2 a las ventas interiores y 26,024.6 a las de exportación.

Principales Empresas por Nivel de Ventas. (Millones de Dólares)



⁸ Deuda Pública Externa son 75,655 millones de dólares (Diciembre del 92). Ventas totales de Pemex en comparación con la deuda 26.70% (Tipo de cambio N\$ 3.1760)

PEMEX ha puesto a la venta un número aún indeterminado de sus plantas petroquímicas. Con esta decisión, la empresa da cumplimiento a una de las directrices de la política petrolera del sexenio de ofrecer a la iniciativa privada propuestas atractivas para su participación en el sector de la petroquímica secundaria, que no hay que olvidarlo esta abierta a los inversionistas privados nacionales desde diciembre de 1958. Ahora con la venta de las plantas de PEMEX destinadas a la producción de bienes petroquímicos secundarios, y la invitación a la inversión extranjera para que participe, el gobierno intenta hacer frente a las necesidades de un sector definido como prioritario para el desarrollo económico del país. PEMEX carece de los recursos suficientes para inyectar nuevo dinamismo a sus proyectos petroquímicos. De ahí la importancia de atraer a los inversionistas privados. Sin embargo, la iniciativa privada anticipó que PEMEX difícilmente obtendrá un monto superior a lo invertido con la venta de sus plantas petroquímicas, pues a lo largo de 20 años ha erogado unos 20,000 millones de dólares y actualmente algunas de estas instalaciones están en deplorables condiciones y son poco rentables. Las ofertas que reciba PEMEX, por lo tanto, no serán muy altas y el gobierno deberá resolver que le interesa más, obtener un precio de venta justo o fortalecer la industria petroquímica del país antes de la entrada en vigor del TLC

Sin embargo, el aplazamiento de inversiones en años obliga a trabajar con coeficientes elevadísimos de ocupación de la capacidad instalada (98 por ciento)

Lo anterior provoca mayores problemas de seguridad, sobre explotación de instalaciones y mayores problemas de coordinación

PEMEX ha puesto en marcha un ambicioso programa ecológico por un monto de un mil 100 millones de dólares a aplicarse durante el sexenio y que tiene como objetivo que la producción total de gasolinas sean sin plomo y de alto octano; que el 60 por ciento del diesel sea desulfurado y aumentar en 45 mil barriles diarios el abasto de combustible desulfurado a la zona metropolitana de la Ciudad de México

De los 15 proyectos presentados dentro del paquete ecológico mencionado, cinco corresponden al cambio de proceso de semiregenerativo de formación de naftas por el de generación continua; tres a isomerización de pentanos y hexanos; dos a la producción de diesel de avanzada calidad ecológica internacional, y cinco a instalaciones para la obtención de compuestos oxigenados: tres de metil-terbutil-éter (MTBE), y dos de metil-teramil-éter (TAME), las cuales contribuirán a reducir las importaciones de ambos productos. Las dos restantes incluirán la modificación de las reformadoras de naftas de la refinería Fco. I. Madero, de Cd. Madero, Tamaulipas, del proceso de regeneración

continúa y el aumento de la capacidad de la misma unidad, así como el grupo de instalaciones que integrarán el conjunto de plantas para el hidrotamiento de residuales.

Estas inversiones millonarias son necesarias pues en los últimos años PEMEX se convirtió en un freno para el crecimiento económico, ya que por haber paralizado durante la última década sus inversiones no tenía la capacidad de satisfacer la demanda de petrolíferos a nivel nacional, y modernizar sus plantas para que no contaminen, ni para hacerse más competitiva y productiva. Esta situación se espera quede superada para 1994.

ALTERNATIVAS.

- Debido a que debe existir una congruencia dentro del desarrollo de petroquímica básica y secundaria, PEMEX deberá mejorar la calidad de los productos básicos, en especial aquellos que sirven de insumos a la industria de petroquímicos secundarios para que esta se desarrolle favorablemente.

- Ya que la extracción y venta de crudo es la principal fuente de ingresos de PEMEX, no afectaría en gran medida a su economía el permitir la inversión de capital privado en refinerías para la obtención principalmente de combustibles, para hacerlos más competitivos y de mejor calidad.

- Una nueva reclasificación de petroquímicos podría generar mayores flujos de inversión extranjera para complementar a la nacional en aquellos segmentos en los que se requiera incrementar la capacidad instalada.

- Eliminar las barreras de entrada a la participación del sector privado suprimiendo el requisito de los permisos para la elaboración de productos petroquímicos emitidos por la SEMIP.

- Modificar la ley de inversión extranjera para permitir a las empresas transnacionales la posibilidad de ser dueños del 51% o más de la inversión total en los 67 petroquímicos secundarios en los que dicha inversión podrían contribuir con mayores recursos y tecnología.

- Incrementar la producción de diesel con perspectiva en un futuro cambio en el consumo de

combustibles tanto en industria como de autotransporte.

ESTADOS UNIDOS

La reciente destrucción masiva de los pozos de petróleo crudo y de las instalaciones de refinación en Kuwait e Iraq, son los factores fundamentales de que se haya visto afectada la perspectiva para la industria del petróleo crudo y gas natural estadounidense. Estos factores incluyen el precio y la utilización del petróleo en el Medio Oriente, el continuo descenso en la producción de petróleo en los Estados Unidos y en la ex-Unión Soviética y los cambios acontecidos en el medio político. Como resultado se podría incluir un incremento en la dependencia de los Estados Unidos y mundial para obtener petróleo de los países miembros de la OPEP, y una incertidumbre por la variación de los precios del crudo.

A largo plazo la capacidad adicional de producción será requerida debido a las expectativas de incremento de la demanda mundial de petróleo, y para compensar las caídas esperadas en la producción de crudo de Estados Unidos y abastecer sus ambiciosos programas de refinación, así como para suplir las importaciones desde la ex-Unión Soviética.

La industria de Estados Unidos de petróleo crudo y gas natural se realiza a través de compañías contratadas por los propietarios de los yacimientos de gas y petróleo. Estas actividades incluyen explotación de petróleo crudo y gas natural, perforación, operación de separadores y todas las actividades propias para hacer del petróleo crudo productos comerciales. Estas compañías también realizan la producción de petróleo a través de la explotación de minas de arena en la que está contenido el petróleo, así como la producción de gas e hidrocarburos líquidos a través de la gasificación, licuefacción y pirólisis de carbón en las mismas.

Los factores para convertir el petróleo crudo, refinados, gas natural y carbón de las unidades acostumbradas en Estados Unidos, a las unidades métricas se presentan en la tabla siguiente:

Los precios de la energía se incrementarán más rápidamente que la inflación hasta 1996. Debido a que la producción de petróleo crudo se espera que continúe su caída a cerca de 6.5 millones de barriles diarios en 1996. La producción de gas natural se espera que alcance 18.4 trillones de pies cúbicos en 1996, es decir, cerca de 6% más que en 1991. Las importaciones netas de petróleo se

espera que sean 8.6 millones de barriles diarios hasta 1996, casi 2 millones de barriles más que en 1991. Para la importación de gas natural se espera un incremento de alrededor de dos veces el porcentaje esperado para el petróleo y alcance 2.3 de trillones de pies cúbicos en 1996.

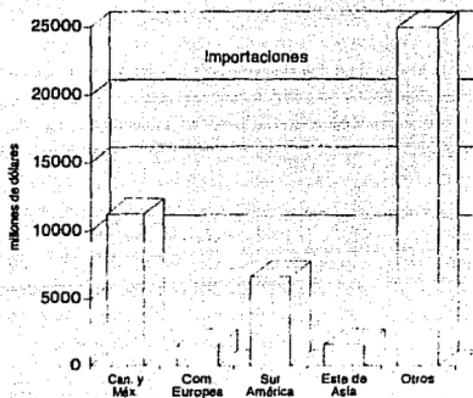
La tasa de crecimiento de los Estados Unidos durante los siguientes años hasta 1996 se espera que sea de cuando menos el 2.2 por ciento anual. La demanda de energía se espera que crezca alrededor de la mitad de la tasa de crecimiento económico, con la demanda de petróleo creciendo por encima de la demanda de otros productos.

Como una medida para incrementar la producción nacional de petróleo crudo se han desarrollado nuevas técnicas de perforación y producción que están siendo cada vez más utilizadas. Una de éstas es la perforación horizontal, la cual puede incrementar la producción tanto de petróleo como de gas en los yacimientos convencionales en un sustancial porcentaje. Sin embargo son utilizados particularmente en aquellos yacimientos que tienen poca profundidad pero que son muy extensos horizontalmente. La perforación horizontal es el mayor desarrollo tecnológico en la industria de la extracción. Más de 1,000 pozos de este tipo fueron perforados durante 1990, y muchos de estos se realizaron en Estados Unidos. Esta tendencia seguirá, y para el final de la década un gran porcentaje de los pozos se perforarán con esta técnica.

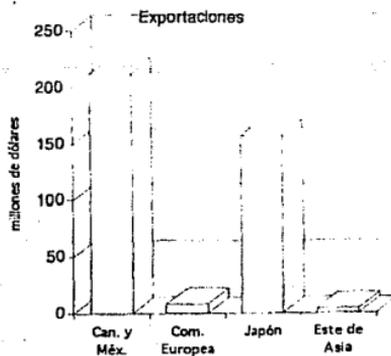
El consumo total de energía en los Estados Unidos tuvo un incremento estimado durante 1992 del 2.8 por ciento. El consumo del gas natural en ese mismo año se incrementó aproximadamente en un 3 por ciento, tanto en su uso residencial como industrial debido a el crecimiento y cambios acontecidos en este sector.

De igual forma el consumo nacional de petróleo tuvo un incremento aproximado del 2 por ciento con respecto al año anterior, lo que representó 340 mil barriles por día, para situarse el consumo total en 10 millones de barriles diarios durante 1992, sin embargo su producción tuvo un declive durante el último año de cerca de 280,000 barriles diarios, para situarse en 7.1 millones de barriles por día.

Como resultado de la baja en la producción y el incremento en la demanda, las importaciones de petróleo crudo y de productos derivados se estima que alcanzaron los 7.3 millones de barriles diarios durante 1992, lo que representa el 9.6 por ciento más que el año anterior.

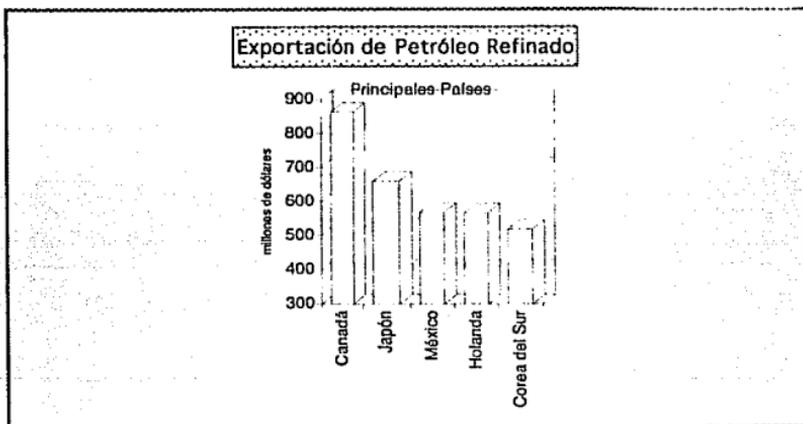


(Importaciones y Exportaciones de Crudo y Gas Natural)



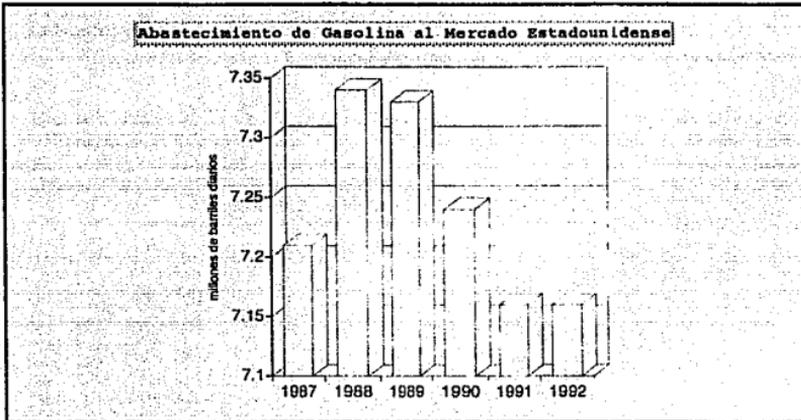
El consumo de gas natural en la unión americana se estima que alcanzó 19.4 trillones de pies cúbicos durante 1992, su nivel más alto en toda la década, lo que representó un incremento del 3.1 por ciento con relación al año anterior. Aún y cuando fue en menor medida, la producción nacional de gas natural de igual forma registró un incremento (del 2 por ciento), para situarse en 17.7 trillones de pies cúbicos. No obstante, aquí también se registró un mayor consumo que producción por lo que se tuvo la necesidad de importar. El aumento en las importaciones netas de gas natural fue estimado en más del 9 por ciento con relación al año anterior.

La industria de la refinación se encarga de producir gasolinas, querosenos y demás combustibles, así como lubricantes y una gran cantidad de derivados del petróleo obtenidos con este proceso.



Estados Unidos cuenta con la tecnología más sofisticada dentro de la industria de la refinación del petróleo a nivel mundial. Los precios en la Costa del Golfo de los Estados Unidos son, en general, utilizados como referencia en los mercados mundiales.

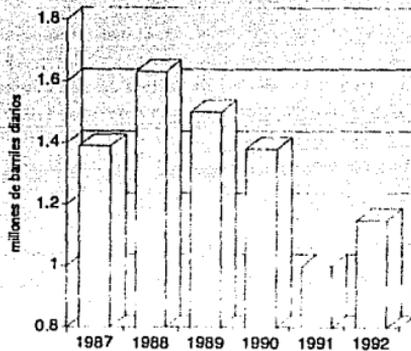
Asimismo, está constituido como el mayor mercado en el mundo para la venta de los productos derivados del petróleo, y la demanda de productos ligeros (como gasolinas y combustibles en general) es la de mayor importancia en esa nación.



En los años recientes, el mercado estadounidense de los productos petrolíferos ha sido relativamente estable.

El promedio anual de utilización para la operación de las refinerías ha sido de alrededor del 90 por ciento desde 1988, lo cual es considerado como un porcentaje económicamente eficiente, mismo porcentaje que se espera continúe en los próximos años.

Importaciones Netas de Productos Petrolíferos



Las nuevas regulaciones en materia ambiental han significado cuantiosas erogaciones por parte de las empresas para cumplir con las normas establecidas. En el caso de Estados Unidos, el Departamento de Comercio estima que la Industria Química realizó en 1989 inversiones por un monto de 1.45 mil millones de dólares (0.5% con respecto a las ventas) para abatir niveles de contaminación ambiental que se originan en el sector.

Para cumplir con las nuevas regulaciones en materia ambiental, las refinerías tendrán que realizar significativos cambios en sus procesos, esto conllevará a considerables inversiones de capital. De acuerdo con las estimaciones de esta industria, se requerirán más de 20 millones de dólares durante los próximos 5 años para la realización de algunas mejoras en las refinerías y añadir nuevas capacidades para la elaboración de gasolinas menos contaminantes. El cumplimiento de otras regulaciones ambientales también aumentará los costos de operación.

Las compañías más grandes y que operan con mejores procesos, naturalmente se encuentran en mejor posición para poder realizar las mejoras necesarias para esta transformación. En su mayor parte, son compañías que cuentan con una gran solvencia en sus recursos financieros. Estas refinerías operan con grandes volúmenes, explotando economías de escala, además de contar con los suficientes recursos tecnológicos para facilitar el cumplimiento de las leyes ambientales. En cambio, las pequeñas refinerías deberán tener un alto incremento en sus costos para poder cumplir

con este tipo de leyes.

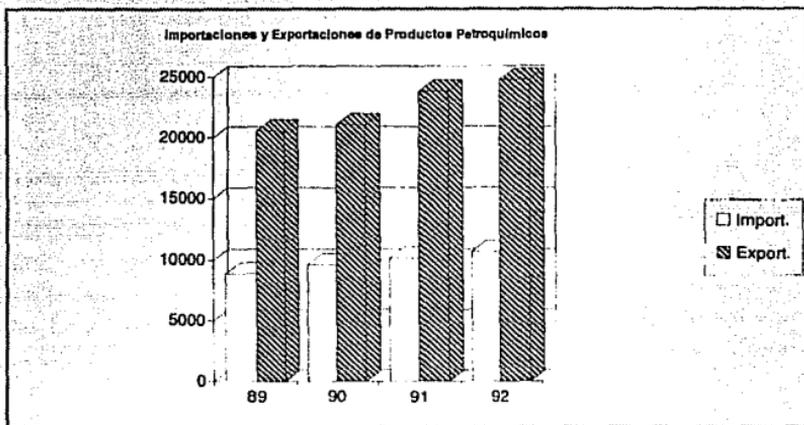
La Agencia para la Protección del Medio Ambiente de los Estados Unidos (EPA), tiene la autoridad para reglamentar los requerimientos de ciertos componentes en las gasolinas. Por ejemplo, las gasolinas vendidas durante los meses invernales en 39 áreas del país clasificadas como altamente contaminadas, deben tener un contenido mínimo de oxígeno de 2.7%; a partir de enero de 1995 las poblaciones que excedan los 250,000 habitantes deberán usar gasolinas con un contenido mínimo de oxígeno del 2 por ciento y no más del 1 por ciento de benceno, además de que no deberán contener metales pesados.

El metil-terbutil-éter (MTBE), el cual se obtiene a partir del metanol e isobutileno, es el más usado en las refinerías para oxigenar las gasolinas. La capacidad de este oxigenante en los Estados Unidos (alrededor de 120,000 barriles diarios) es completamente utilizada.

La demanda de productos petrolíferos se espera que tenga un lento crecimiento entre 1992 y 1996, con un promedio anual de crecimiento del 1 por ciento.

El sector industrial es el segundo más grande consumidor y se espera que tenga un fuerte crecimiento en su demanda, como consecuencia del continuo crecimiento en la utilización de derivados del petróleo para la manufactura de un gran número de productos. Los sectores residencial y comercial se espera que experimenten una baja en su demanda de los productos petrolíferos. De igual forma, se estima que el consumo de petrolíferos disminuya su porcentaje de participación en la generación de energía.

Estados Unidos es el principal productor a nivel mundial de petroquímicos, ya que cuenta con más del 30% de la capacidad instalada a nivel mundial, con su producción concentrada en la Costa del Golfo. También en este país se origina una parte importante de la tecnología de proceso utilizada en la industria.



Los petroquímicos son productos obtenidos a partir de la refinación del petróleo, gas natural y líquidos del gas. Más del 90% de los químicos orgánicos, son petroquímicos, los cuales constituyen la mayor parte de la industria química de Estados Unidos

En la elaboración de petroquímicos secundarios los índices de integración varían entre el 40 y 100 por ciento de la capacidad instalada (la mayoría de los productos tienen porcentajes de integración superiores al 60%), sin embargo, se observa que la integración vertical para la elaboración de la fibra poliéster y nylon es relativamente baja en los Estados Unidos. La explicación puede basarse en la amplia disponibilidad de sus insumos en los mercados, tanto nacional como internacional, y sus relativamente bajos costos de transporte

En materia de inversión, los productores de Estados Unidos de esta rama industrial, pretenden obtener un mayor acceso en el área de la petroquímica mexicana principalmente a través de estrategias con productores nacionales.

El valor de la producción de la industria petroquímica se incrementó 0.4 por ciento en 1991. Este fue el más pequeño que se ha tenido después de la Segunda Guerra Mundial. En 1991, el valor de la producción de petroquímicos sumó cerca del 43 por ciento del total de la producción de la industria química.

Las plantas principales se encuentran localizadas en la costa este y en la región del golfo de los Estados Unidos, además de New Jersey, Delaware y Oklahoma.

El empleo total de la industria petroquímica es ligeramente mayor al 30 por ciento del total de la fuerza laboral de la industria química.

En 1991, las exportaciones totales de petroquímicos se incrementaron 13.2 por ciento, y las importaciones 5.5 por ciento, comparadas con 1990. Las ventas al exterior de petroquímicos primarios e intermedios tuvieron un incremento de más del 23 por ciento al finalizar 1991. Las exportaciones de petroquímicos representaron alrededor del 56 por ciento de las exportaciones totales de productos químicos.

ALTERNATIVAS

Aprovechar la reciente baja de la producción petrolera rusa realizando negociaciones de inversión estadounidense en la industria de ese país recibiendo las utilidades en forma de abastecimiento de crudo.

- Aprovechar la reclasificación de los petroquímicos secundarios en México para introducirse más en este mercado.
- Establecer acuerdos con los países signantes, principalmente México, para obtener de estos mayor facilidad de inversión para las industrias estadounidenses de este sector.
- Negociar con países del bloque socialista, especialmente con miembros de la ex-Unión Soviética, para la instalación de sus industrias de este sector en su territorio.

CANADA.

Estados Unidos es para Canadá la más importante pareja comercial en lo que a petroquímica se

reflere tomando el 51 por ciento de las exportaciones canadienses y abasteciendo el 74.3 por ciento de sus importaciones en el año de 1990. La Comunidad Europea fue quien abasteció 15.6% de las importaciones canadienses y compró el 12.6% de sus exportaciones; por su parte, Japón es el destino para el 8.2% de sus exportaciones.

La industria petroquímica canadiense tuvo una producción por más de 6.7 billones de dólares en 1990.

La capacidad de producción está cubierta por más de 54 plantas ubicadas principalmente en cuatro provincias. Dicha producción se encuentra distribuida de la manera siguiente: Ontario acumula el 58.2% del total, Alberta el 25.4%, Quebec el 14.0% y Columbia Británica el 1.9%.

Los efectos de la baja en los precios del petróleo al comienzo de los ochentas tuvieron repercusión a nivel mundial. Canadá no fue la excepción y su industria petroquímica perdió más de 1.7 billones de dólares antes de impuestos en un período de cinco años terminando en 1986. Una subsecuente recuperación continuó para estabilizarse a finales de 1988.

La fuerza de esta industria en Canadá es, en gran parte, la modernidad de sus plantas y su competitividad mundial en escala y tecnología. Sin embargo, existen aún algunas plantas viejas, principalmente en el Este de Canadá, sin embargo estas no son representativas ya que son más pequeñas que la escala mundial.

La producción canadiense de petróleo crudo no es suficiente para abastecer los requerimientos de petrolíferos de ese país, por lo tanto se tiene la necesidad de importar parte del petróleo necesario para satisfacer la demanda nacional.

Los costos de producción tienden a ser mayores en Canadá que en el área del Golfo de los Estados Unidos, donde se localiza su principal competencia. Algunas de las razones para que esto suceda son los altos costos laborales, escasez de concentración industrial y el severo clima canadiense.

Desde que la mayoría de los petroquímicos canadienses van a Estados Unidos, la eliminación de las tarifas bajo el Acuerdo de Libre Comercio entre ambos países es de gran importancia para la industria petroquímica de este país. Muchas de las tarifas regulatorias para los petroquímicos fueron

reducidas anualmente en una fase de cinco pasos terminando en enero de 1993.

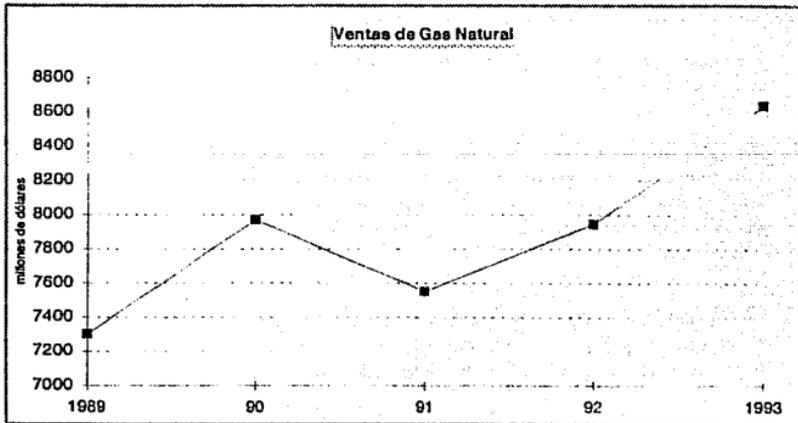
Muchos productos, incluyendo el etanol, estuvieron sujetos a una fase de diez pasos de reducciones iguales, terminando el 1 de enero de 1993.

Las exportaciones de esta industria canadiense hacia otros países están fijadas por el "arreglo de la nación más favorecida" con un impuesto establecido bajo los términos del GATT.

Gran parte de la capacidad construida en el mundo durante el final de los 70's y principio de los 80's se instaló en localidades ricas en energéticos, incluyendo Alberta, entonces la seguridad de abastecimientos y el costo fueron los primeros puntos a considerar. Los precios de la energía en Canadá en esa época fueron regulados por debajo de los niveles mundiales para dar a la industria manufacturera de Canadá una ventaja en su costo.

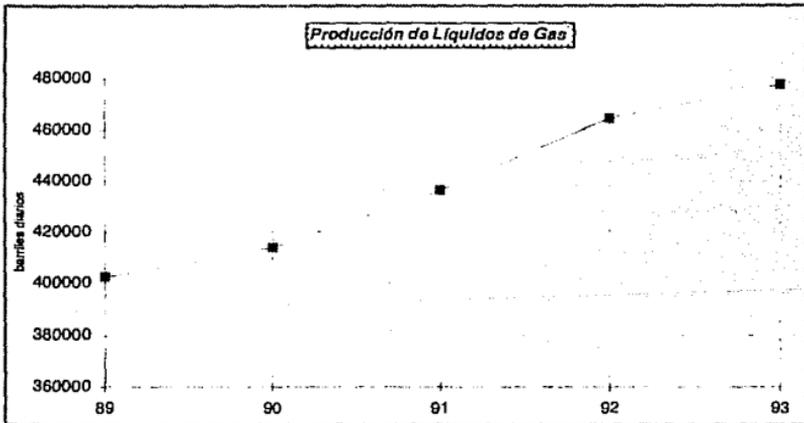
Actualmente los precios de la energía en Canadá se han desregularizado en el crudo y se ha reducido drásticamente la regularización de los precios del gas.

Canadá exporta grandes cantidades de gas a los Estados Unidos. Desde el inicio de los 80's el gas natural se convirtió para Canadá en el segundo producto de mayor intercambio internacional, después de las exportaciones automotrices.



Actualmente la demanda de gas en Canadá es creciente, esperando que se registren niveles de ventas cada vez más altos durante los próximos seis años. Las exportaciones representan el 52.6% de las ventas totales, siendo la primera vez en la historia de ese país que las ventas al exterior son mayores a las ventas internas. Se espera que para el año de 1993 las ventas de gas alcancen su punto más alto desde su desregularización, obteniendo 8.61 billones de dólares, 8.4 por ciento superiores a los 665.5 billones obtenidos durante 1992. Sin embargo, debido a esta creciente producción, las reservas de gas se estima que caerán cerca de un 20 por ciento.

La industria petroquímica es a su vez la mayor consumidora de gas natural en Canadá, ya que suma casi el 22% del gas usado en el sector industrial. Con respecto a productos intermedios Canadá no cuenta con una integración vertical, con excepción del ciclohexano y el estireno, aunque los problemas de escala de producción para algunos productos se compensan con el efecto de precios reducidos de materias primas, principalmente los derivados del etileno.



Cerca del 75% de las resinas producidas en Canadá son elaboradas por subsidiarias de empresas multinacionales, principalmente de Estados Unidos.

El empleo directo en esta industria fue aproximadamente de 14,500 plazas en 1990. Sin embargo, el crecimiento de la industria petroquímica en Alberta ha añadido un gran número de puestos laborales. Las compañías en gran parte son multinacionales, la mayoría controladas por capital

extranjero. Como resultado el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, la integración con compañías extranjeras (principalmente de Estados Unidos) ha sido importante para compañías como Celanese, Dow Chemical, Esso Chemical y Union Carbide.

Novacor Chemical y Petromont son las únicas compañías con inversión mayoritaria canadiense. La propiedad del sector público en la industria se limita a la provincia de Quebec en donde el gobierno es propietario del 50% de la producción de algunos productos de la compañía Petromont.

Entre los productos de mayor exportación se encuentran estireno, metanol y resinas de polietileno. Las importaciones incluyen principalmente resinas, solventes y poliésteres.

Con respecto a las resinas la capacidad instalada en Canadá para la producción de éstas se incrementó en forma importante a finales de los 70's y principios de los 80's. La nueva capacidad se instaló sobre la base de una ventaja en costos de materia prima y altas tasas de crecimiento para un mercado de plásticos.

El acceso preferencial de los productos canadienses a los Estados Unidos bajo el Acuerdo de Libre Comercio entre ambos países aumenta las ganancias y la competitividad del mercado orientado a la exportación. Este acceso también mejora los prospectos para posteriores investigaciones de productos de gas en Alberta para abastecer al mercado estadounidense.

ALTERNATIVAS

- Ya que el 29% de la inversión de la industria se asocia a la mano de obra, y estos contribuyen en gran medida en encarecer en un 10 por ciento las inversiones en Canadá, se podrían disminuir los costos reduciendo el número de personal, apoyados en una alta tecnología de producción.
- Aprovechando la poca demanda interna de Canadá debido a su reducida población, podría con un incremento relativamente bajo de su capacidad instalada satisfacer el mercado interno de productos secundarios, evitando así las importaciones.
- Fortalecer conjuntamente con Estados Unidos una "propuesta" al gobierno mexicano de liberar

los porcentajes máximos permitidos a la inversión extranjera en esta industria.

- Incrementar su productividad y de ser posible su capacidad instalada, para poder abastecer a la mayor parte de la región norte de Estados Unidos y así aprovechar al máximo la ventaja de su posición geográfica.

Nueva estructura de Petróleos Mexicanos

JUAN MUÑOZ LUNA

Las y complejas fueron las pláticas de concertación del Estado de libre Comercio, aunque tratadas de enormes aserres y fuertes presiones, intrinsecamente una y otras por los representantes de las y los nuestros países asociados Unidos y Canadá, a quienes los negociadores mexicanos enfrentaron con honor y talento para salvaguardar de riesgo innecesarias las razones) los derechos de México.

Dentro de ese lapso, que abaró unos pocos meses, el Ejecutivo Federal representado por el Presidente Carlos Salinas de Gortari, en una acción de franco rechazo a cualquier pretensión autárquica en relación con nuestro petróleo, promovió ante el Congreso de la Unión, las reformas legislativas que ahora definen las nuevas estrategias que modernizan desoconcentrando, para una mayor cohesión nacional, en centros áreas básicas, los programas productivos que hoy conforman las actividades generales de Petróleos Mexicanos.

Con estricto apego a la Constitución del país el petróleo mexicano seguirá siendo exclusivamente de los mexicanos. Puesto ha quedado dividido en sus diferentes esferas en cuatro áreas fundamentales: Petróleo-Electricidad y Producción; Petróleo-Refinación y Comercialización; Petróleo y Minas; y Petróleo y Petróleo. Estas estructuras que se complementan por el desarrollo independiente de la actividad y el control de Estado de las hidrocarburos mexicanos.

La reestructuración respectiva Petróleos Mexicanos ha actualizado la claridad de la producción de petróleo en México y segunda fase, que el Estado podrá aplicar. Los objetivos estratégicos tecnológicos. Al mismo tiempo se han redefinido los roles de las y los representantes de la actividad y el control de Estado en la plena integración de los recursos productivos en beneficio del desarrollo económico nacional, considerando de modo paralelo la aplicación de un nuevo programa de protección social a nivel nacional.

En los últimos diez meses, el gobierno de Petróleos Mexicanos se han orientado de manera fundamental a reestructurar sus actividades de explotación y de producción primaria. La producción nacional de crudo en sus diversos pozos fue en dichos meses de más de dos millones y medio de barriles diarios, volumen similar al obtenido en 1981; las exportaciones netas durante el mismo periodo de un millón 400 mil barriles diarios, cantidad ligeramente superior a la registrada por México en el año anterior de 1980.

Durante el año en curso, por primera vez en cada un decenio, Petróleos Mexicanos habrá incorporado al final de diciembre próximo, nuevas reservas probadas de recursos petrolíferos superiores a las cantidades extraídas durante 1982, lo que reaviva en el presente ejercicio la inclinación de las reservas de hidrocarburos nacionales, que en actualidad alcanzan un volumen total de 85,000 millones de barriles, suficientes hasta ahora para mantener activa nuestra industria petrolera durante los próximos cuarenta años.

No es Clave Para Clinton la Política Energética

Considera Mayor Empleo del gas Natural, los Recursos Renovables y su Eficiencia

RICHARD SCHUMACHER, AP-Drew Jones

NEUVA YORK, 17 de noviembre.— Los detalles sobre la política energética del presidente electo, Bill Clinton, no son más claras desde su elección en comparación con lo fueron durante su campaña. No obstante, muchos analistas indican que dudan que el impacto político de dicha política difiera con respecto a la segunda por George Bush. "No creo que vaya a darse mucho en los primeros años si se compara con el gobierno de Bush", dijo John Lichtblau, presidente de la Petroleum Industry Inc.

Cinco parts del programa argumentativo energético a corto plazo fue presentado en el Acta de Política de Energética y las reformas del Acta por un Aire Limpio de 1980, destacan los especialistas. Cualquiera que hubiera quedado en el poder, habría ya una estructura energética.

Un freno sobre Clinton es que ciertamente no compartirá sus puntos de vista sobre combustibles y a presiona a través de cambios frente a la oposición del Congreso, al proceso legislativo será que cual que nuevos leyes recitará varios años para entrar en vigor.

El resultado neto es que "tal vez tomará mucho tiempo a Clinton hacer cosas sustantivas", indicó John Kennedy, presidente de la Asociación Nacional de Refinadoras de Petróleo.

Sin embargo, antes de que Clinton haga cualquier cosa, tendrá que decidir qué desea efectuar. Entre la gran cantidad de decisiones que deben tomarse sobre el cambio de gobierno, las políticas energéticas no parecen tener prioridad, a pesar de sus declaraciones en torno del asunto.

Durante su campaña Clinton presentó una lista el mayor empleo del gas natural y recursos energéticos renovables, así como combustibles y conservación.

Cuando se le preguntó acerca de las iniciativas que Clinton tiene planeadas seguir para "desacelerar" la política, Bill Burton, uno de los principales asesores energéticos, indicó: "Aún no estamos al tanto de la posición del presidente sobre la materia que nosotros nos discutimos".

Actualmente la prioridad de Clinton es determinar la manera de revivir la economía, agregó: "Todo mundo se beneficiará, incluyendo al sector", en caso de que la nueva administración tenga éxito, afirmó Burton.

Un precio bajo para el crudo, las necesidades que Irak debe cumplir para reanudar exportaciones petroleras y las mejores normas de productividad de combustible para autos, se encuentran entre los temas que Clinton no ha presentado posiciones finales, agregó.

Los grupos productores

petroleros señalaron que Clinton deberá imponer un precio bajo para el crudo como una manera de revitalizar al sector de perfección. No obstante, destacó que no se ha tomado una decisión al respecto. Los informes que afirman que Clinton respalda este concepto "me eleva sobre algo que no se tiene aún".

Con relación a las ventas de crudo iraní, "no hubo discusiones durante la campaña".

Clinton, en entrevista el día de elecciones, Tom Wright, director del personal de asuntos de política nacional del gobernador de Arkansas, mantuvo que la posición del presidente electo sobre la reanudación de las ventas petroleras de Irak, no será diferente a los puntos de vista de Bush.

Clinton podría también jugar con las tarjetas del partido republicano en similitud a las del Congreso, eso podría eventualmente conducir a otras áreas aspectos energéticos.

"Sin embargo que no habrá estrategia unificada en torno de este tema", dijo Stenfeldt. Debido a las diferencias filosóficas y regionales, "muchos de los oponentes se encuentran dentro de ambos partidos", agregó.

Debido en gran medida a la alta relación con la cámara, el Congreso es un "cuerpo desoconcentrado" este año. Desaprobado de las integrantes seleccionadas para dirigir a los estados que tienen que ver con combustibles, podría reorientar su actividad sobre las propuestas sobre la materia.

Las normas de eficiencia de combustible automotrices podría ser ejemplo de tales temas que resurten a los analistas. Durante la campaña, Clinton abogó en favor de mayor eficiencia de combustible para autos, las derivadas normas CA-FYI de 40 a 45 millas por galón, superior al nivel actual de 27.5 millas.

Sin embargo, en caso de que Clinton decida actuar

al respecto, enfrentará una firme oposición de algunos congresistas, en particular del "grupo" demócrata por Michigan, John Dingell, señaló Lichtblau. Además, en caso de aprobarse normas más estrictas, el sector automotriz no podrá aplicarlas de la noche a la mañana", agregó. Es probable que afecten al mercado de la gasolina por lo menos durante cinco años.

A pesar de que Clinton podría tener un mayor empleo de gas natural como pilar de su plataforma energética, los observadores indican que no es obvio si hará más para promover el combustible en comparación con Bush.

Clinton propuso destinar la atención federal hacia el gas natural. Sin embargo, no, hasta dicho cambio en general un incremento significativo en el empleo. "No modificar la situación", declaró Nicky Baby, presidente de la Asociación Estadounidense de Gas.

Baby dijo que el crecimiento anual de 20,000 millones de pies cúbicos al año, "incremento de oferta merece un análisis".

La producción de gas y crudo no se elevará durante la administración Clinton, afirman los observadores. Clinton se opone a la administración de la vida salvaje en el Ártico, Alaska. Aunque no se opone a la explotación intensiva del estraterritorial, no desea expandir nuevas áreas de explotación, pero más en comparación con su predecessor sobre aspectos como "recogida" de información no concluyente o sobre la investigación para nuevos campos del gas y combustibles alternativos, pero las zonas involucradas tal vez no sean suficientes, indicó Stenfeldt.

"Podemos presionar por todo lo que nos da el país, pero la dirección que se establezca por las actuales políticas", sostuvo Lichtblau, que agregó: "No sé en qué grado se desalentará el sector de actividad Clinton y Bush".

Procesará Pemex gasolinas menos contaminantes

JUAN MUÑOZ LUNA

Con una inversión de 543 millones de dólares que será localizada en las refinerías de Manzanillo, Veracruz y Cd. Lerdeya, N.L., Petróleos Mexicanos construirá dos plantas importadoras de productos químicos importados de propano, compuesto químico con alto índice de octano, que además de aumentar la calidad de las gasolinas, reduce el contenido de tetraedro de plomo en las mismas, con lo que se puede disminuir las emisiones de contaminantes a la atmósfera.

Pemex Refinación y la Compañía Río San Juan Construcciones, S.A. de C.V., suscribieron el contrato respectivo para la edificación de las estructuras técnicas de las mencionadas plantas, cuyo objeto principal, refinerá Pemex, es el de mejorar la calidad de los combustibles que se utilizan en el valle de México, a fin de mejorar las condiciones ambientales del Área metropolitana y zona conurbada.

Al referirse a la importancia de las dos nuevas plantas importadoras de propano que construirá la personal, el director de Pemex Refinación, Ingeniero Fernando Manzanilla Sevilla, afirmó que las dos nuevas plantas importadoras permitirán al sistema nacional de refinación contar con mayores volúmenes de componentes indispensables para la reformulación de gasolinas de calidad, similares a las que se producen actual-mente en las plantas desarrolladas.

Petróleos Mexicanos adquirió que las dos nuevas plantas importadoras de propano serán en operación a toda su capacidad dentro del primer semestre de 1984. Manzanilla Sevilla señaló que, como se recordará, para la realización del proyecto de las plantas importadoras de Manzanillo y Cd. Lerdeya, Pemex Refinación convino a un consorcio internacional para la construcción de dichas unidades, cuya mejor oferta fue presentada por la Compañía Mexicana Río San Juan Construcciones, S.A. de C.V., al satisfacer las requisitos que se peticionan para la construcción de dichas unidades.

En la construcción de las respectivas plantas, Pemex apoyará a Ingeniería Básica que ha sido adquirida a la Compañía UOP de Estados Unidos, empresa líder en el mundo en la construcción de este tipo de proyectos.

Con la construcción de las plantas importadoras de propano en Manzanillo y Cd. Lerdeya en los estados de Veracruz y Nuevo León, Petróleos Mexicanos cumple con el compromiso asumido ante la sociedad para hacer cada vez más eficientes sus procesos industriales, lo que permitirá mejorar la calidad de las gasolinas suministradas, a efecto de reducir lo más posible la contaminación ambiental en las áreas metropolitanas y en el Valle de México. ■

Participación Privada en Refinación y Exportación: Pemex

Se Crearán dos Empresas Filiales y el Número de Trabajadores se Reducirá de 125 mil a 112 mil

JOSE VALDERRAMA

Antes de tres meses en Pemex habrá nuevas proyectos empresariales con participación privada en refinación, exportación de productos y petroquímica secundaria, y en la prestación de servicios técnicos y los trabajos de serigrafía de los servicios técnicos y los trabajos de mantenimiento, con lo que el número de trabajadores disminuirá, con lo que el número de trabajadores será recomponer reducidos con la industria petrolera será de 112 mil en vez de 125 mil, anunció ayer el director de Petróleos Mexicanos, Francisco Rojas.

En 1982, por primera vez en casi 40 años, fueron descriptos los trabajos de mantenimiento que se harán en las plantas de refinación y en 1983 se mantendrá una política exploratoria y la reserva nacional para garantizar finalmente el abastecimiento y la plataforma de exportaciones —12 a 14 millones de barriles diarios—, al mismo tiempo que se consumará la reforma estructural de la institución, para que Pemex llegue al año XXI como una gran empresa internacional, además, en reunión con la prensa llevada a cabo con motivo del cuarto año de la década que se mantendrá los recursos petrolíferos bajo el esquema directo y exclusivo de la nación, por Petróleos Mexicanos.

En materia de importación, el Tratado de Libre Comercio fue abrogado tras las negociaciones de los últimos meses de 1982, y se espera que se traduzca en un acuerdo comercial con Estados Unidos, Canadá.

Anunció que mediante el Instituto Mexicano del Petróleo y mediante el Fondo de Inversión con la Universidad Nacional Autónoma de México, fundacionalmente se irá preparando el país para la entrada de las energías alternativas, a fin de que el petróleo no quede a la zaga en las investigaciones.

En 1983 se reducirán los aspectos de Pemex al fisco federal, pero hay avances en la estructura corporativa que Pemex vaya orientado sus decisiones cada vez más en forma empresarial, con lo que los organismos de la empresa, gradualmente se irán acercando a ser sujetos económicamente a las mismas empresas que cualquiera de las empresas del país, aunque el funcionamiento.

En la Torre de Pemex, en la que fue la conferencia, explicó que sin embargo, la nueva estructura fiscal permitirá a la institución tomar sus decisiones en función de la rentabilidad de sus operaciones.

Tras señalar que dos grupos de trabajo definirán la nueva estructura de organización de Pemex, y

que se irá a la base para los consejos de administración para operar desde el primer de enero, dijo que el objetivo fundamental es que "en la medida de que estamos capaces de manejar a la industria petrolera nacional con altos índices de productividad y eficiencia, en nuestro caso el Instituto Mexicano del Petróleo, donde ya se realizaron los trabajos de investigación, no quedarse a la zaga, así como avanzar en el ahorro de energía en México, realizó en que Pemex realiza inversiones importantes en el campo de la tecnología de nuestro país".

Los nuevos proyectos empresariales serán acorde con el programa de la refinería de Salina Cruz, que reducirá 120 mil barriles diarios siendo creado pasado para dar desarrollo a alta calidad, además del proyecto con el Shell para retirar crudo mexicano y

otros, asociados al año anterior, como una gran planta de MTVE para producir gasolinas ecológicas en estado con una empresa española, una americana y mexicana, y el Banco Nacional de México, exportó Rojas.

Dijo que Pemex ha iniciado operaciones petroleras con Repsol, de España.

Realiza trabajos en yacimientos argentinos, y que abre canales importantes a su desarrollo internacional, por lo que avanzará así promoviendo tales proyectos empresariales y alianzas estratégicas.

Anotó que el precio de 14 dólares por barril pronosticado por Pemex y la Opec para la cuarta de octubre de este año, es un millón 273 mil barriles, en México y Canadá, y afirmó que la OPEC ha tomado otro vez las precauciones necesarias a través de un acuerdo a futuro.

Para considerar la reforma institucional en 1983, se cuenta con el entusiasmo de los trabajadores y el apoyo del sindicato, mencionado por otra parte.

Quiso ser más a que México debe preparar para las energías alternativas, estará involucrado en un estudio de largo plazo de nuestros recursos energéticos, y "ordenará a nuestras instituciones científicas, en nuestro caso el Instituto Mexicano del Petróleo, donde ya se realizaron los trabajos de investigación, no quedarse a la zaga, así como avanzar en el ahorro de energía en México, realizó en que Pemex realiza inversiones importantes en el campo de la tecnología de nuestro país".

Petróleos Mexicanos garantizará la suficiencia y oportunidad de los servicios petroleros suministrados a sus trabajadores y a sus familias, aumentando su calidad de vida, al igual que el ejemplo de las tres décadas anteriores, las empresas petroleras se encargaron de prestar esos servicios, concluyó Rojas.

A Subasta Internacional la Petroquímica Secundaria: Pemex

Genera 17% de los Ingresos

- Retornará a las Funciones Principales que Empezó en la Constitución
- La Privatización se Dará en un Momento en que el Sector Está a la Baja
- Esperan Vender 60 Empresas Antes de que Opere el TLC Anfitrión
- Pronostican Recortes por 3 mil Millones de Dó. Por el Exceso Público

PETER FETZCO, de AP-Owen Jones

Se espera que la personalista Petrolera Mexicana (Pemex), comience a finales de este mes sus esfuerzos para la privatización a través de subastas de un número considerable de sus plantas petrolquímicas secundarias, de acuerdo con funcionarios de Pemex.

En Nueva York, J.P. Morgan & Co. está pronto a finalizar un análisis de las plantas de Pemex y ya ha hecho algunos primeros pronósticos sobre las plantas que serán ofrecidas, señaló el funcionario. Lo que se espera es que el gobierno se vuelva un está totalmente claro, pero su estado de la Secretaría de Energía, Minas e Industria Petrolera (SEMIP) cita una cifra de 300 millones de dólares.

En uno reciente entrevista, James Wilkins Andrade, director de Petroquímica de Pemex, no quiso confirmar la cifra, y sólo señaló que los análisis de la comisión secretaría están en su etapa final, siendo conducido por J.P. Morgan y Pemex.

La venta potencial será masiva e ilustra el deseo de Pemex por volver a sus operaciones principales, de hecho constitucionalmente así las operaciones de producción y refinar el petróleo crudo.

Los petroquímicos generan cerca de 17% del total de ingresos de Pemex, 53

año pasado, la división Pemex Petroquímica produjo 13.7 millones de toneladas de petroquímicos, al alza ligeramente en relación con 13.3 millones de toneladas durante 1991. La división ha pasado un presupuesto de 1,800 millones de nuevos pesos, pero sólo cerca de 770 millones de nuevos pesos de esa cantidad representa una nueva inversión.

Al igual que la producción en petróleo crudo, la producción y venta de los petroquímicos bajó en su parte el Estado, mientras que el sector privado sólo se permite producir el resto. En 1991, el gobierno actuó para permitir una producción privada como por ciento extranjero en la producción de petroquímica secundaria y el año pasado amplió el número de petroquímicas que están abiertas a la inversión extranjera.

Las medidas tomadas por Pemex no fueron a medida de un debilitamiento a nivel mundial en la industria de la petroquímica, asociado con el precio de petróleo del colapso con el que la administración extranjera redujo la oferta de Pemex.

"Por supuesto, más es un desafío en el futuro, pero tenemos que recordar que la mayoría de las participaciones en esta in-

dustria tienen subcientes problemas propios por el momento", señaló un funcionario de una de las principales compañías petroleras con oficinas en la ciudad de México.

Pemex Petroquímica se muestra particularmente ansioso por vender intereses parciales o completos en algunas de sus 60 plantas antes de la expiración del Tratado de Libre Comercio de América (TLC) el próximo febrero de este año. Las normas del TLC redu-

cen el número de empresas que se les deberá permitir primero a las compañías extranjeras ofrecer por las acciones privatizadas.

"Queremos que esto sea un procedimiento abierto de ofrecimiento de manera

para obtener las mejores precios posibles", señaló uno de los funcionarios de Pemex. "Las compañías extranjeras tendrán que competir con las ofertas de Estados Unidos y otros países en bases iguales."

Winters señaló que los planes actuales para la privatización de las plantas se en operación ya sea en el momento de un comité compuesto por Pemex, SEMIP, Secretaría de Finanzas y Secretaría de Comercio.

Añadió que era demasiado prematuro para identificar oficialmente a las primeras plantas que serán subastadas, pero agregó que todo el proceso de identificar y vender las plantas deberá ser concluido en este año. No obstante, señaló, las plan-

tas que Pemex quiere vender quizá no sean las que el mercado quiere comprar.

Otros funcionarios de Pemex han identificado a varias de las grandes plantas de la compañía como las principales candidatas para una venta parcial o total.

Entre las plantas señaladas que Pemex quiere vender se encuentran una planta de metano en la zona de Coahuila, ubicada en el estado centro de Veracruz, la cual principalmente produce acetona.

La compañía también planea vender la fábrica de azúcares ubicada en el estado de Chihuahua. Problemas de ofrecer vender sus plantas, "La Congre-

tera" que produce 30 millones de toneladas al año de azúcares que genera 1.7 millones de toneladas de amoníaco -gasita en el estado de Veracruz.

Winters señaló que Pemex cerró uno de sus más grandes divisiones al abandonar el complejo de Coahuila que por muchos años ha sido una de las plantas más antiguas, y que existen otras "Una o dos" divisiones de amoníaco en otras partes del país que están bajo evaluación para posibles ventas.

Aunque la venta de las plantas petrolquímicas no necesariamente reflejará una apertura formal en el más protegido industria de hidrocarburos de México, indicó un funcionario, ésta demostrará la constancia de lo que ha sido una apertura gradual al capital extranjero.

En realidad, José Luis Alberto, director de Petroquímica y Gas Pemex "se anticipa responsable por el gas natural y petroquímicos básicos" continuó a los reporteros, en un momento pasado, que este sector en el mediano plazo enfrentará a la inversión privada en la producción de las plantas de etano, butano y propano.

Otros funcionarios han dado a entender que las futuras operaciones de participación en sectores de petróleo y gas podrían ser manejadas completamente en forma privada, mediante contratos oficiales o transacciones. Varios contratos han sido concluidos.

El Gravámen Sería Pagado por la Clase Media Negativo Aplicar Impuesto al Crudo en EU

SCOTT FENDLTON, Los Angeles Times

BOSTON, 21 de febrero.— El petróleo extranjero genera un gran poder para Estados Unidos, pero puede generar malos nuevos igualmente. Observemos simplemente algunas accionistas informados recientemente.

—Un buque-tanque de bandera libanesa encalló cerca de las islas Shetland en el Atlántico norte y produjo una de las mayores derramas petroleras en el mundo.

—Dos años después de la guerra del Golfo Pérsico, las tropas de Estados Unidos volvieron a Kuwait para proteger al país de una agresión por parte de Irán. El Instituto Norteamericano del Petróleo informó que la producción petrolera estadounidense se redujo el año pasado a su nivel más bajo desde 1980. Mientras tanto, el creciente consumo elevó la dependencia

de una comisión sobre importación que es positivo", admitió Roger Plant, vicepresidente de comunicaciones de Apache, e hijo del presidente del consejo. No obstante, argumenta que Estados Unidos se beneficia de la producción nacional, mientras que el crudo extranjero soporta el costo agregado y sin reconocer de enviar tropas para proteger a los productores extranjeros.

Plant acusa a la OPEP de practicar "una fijación de precios depredadora" para hacer quedar a los productores norteamericanos. "No existe mercado libre en petróleo", indicó como consecuencia, la industria petrolera estadounidense perdió \$500 millones en la década, la mayor cantidad en cualquier industria.

Otros defensores de la industria consideran a la OPEP como un cartel fallido, impedido por un mercado muy libre para mantener los precios del crudo en un nivel artificialmente alto y que desearían los productores independientes de Estados Unidos. Además, Plant no responsable de la producción de la industria petrolera norteamericana la escasa perspectivas viables que quedan aquí después de más de un siglo de explotación intensiva.

Urgen a Bill Clinton para que imponga un arancel durante su mandato. Otros analistas dudan de la utilidad, justicia y probabilidad de un impuesto sobre energéticos.

El Presidente Clinton considera varias medidas, incluyendo un impuesto sobre importaciones petroleras o un incremento en el impuesto sobre gasolinas, con objeto de reducir el déficit presupuestario federal.

Los presidentes de las compañías petroleras —Raymond Plant, de Apache Corporation, Forrest Hough, de Exxon Oil & Gas Company, y George Mitchell, de Mitchell Energy & Development Corporation—calcula que una cuota de importación de 1.80 dólares el barril generaría 7300 millones de dólares para la cartera del Tesoro.

También temerán sus propias billeteras. Las compañías independientes no importan normalmente petróleo, pero venden únicamente su propia producción. Tendrán la capacidad de aumentar su precio por la cantidad que un impuesto eleva el costo del crudo extranjero.

"Si, existe un elemento de la abstracción en favor,

Energy Security Analysts. Clinton prometió durante la campaña que no elevaría el impuesto sobre la gasolina. Si rompe su compromiso, "los consumidores harán sus labores en 1987", manifestó McNally.

No obstante, un impuesto sobre importación "tiene aproximadamente tantas posibilidades de ocurrir como el Vaticano de lanzar un cohete a la luna", dijo Edwin Rostachid, de Citicorp Action. Cada grupo industrial, los estados que no producen petróleo y los consumidores se opondrán al impuesto, que también va a las acuerdas corporativas.

Para el consumidor estadounidense "ningún impuesto es deseable", añadió. Un mayor impuesto sobre gasolinas podría ser aceptable en caso de que se redujeran ciertos recargos para el jurado, que sería el más afectado, sostuvo Rostachid. Otros analistas cuestionan la manera en que podría llevarse a cabo.

Philip Verleger, invitado especial en el Instituto para Economía Internacional, recuerda estudios que descubrieron que 80 centavos por cada dólar cobrado por comisiones de importación sobre petróleo serían compensadas por el impacto sobre los consumidores.

Un mayor impuesto sobre la gasolina serviría mejor para elevar la capacidad y optimizar la conservación. Pero se ha fijado para estimular la producción nacional, comentó el economista petrolero.

"¿Quién luce mejor, DeGaulle o Frankenstein?", fue la máxima de Jerry Lavine, director de estudios corporativos de Amoco Corporation, cuando un impuesto sobre importaciones y un mayor impuesto sobre gasolinas.

Mantuvo que las principales firmas petroleras, que producen petróleo norteamericano e importan crudo extranjero, no deberían ningún impuesto sobre energéticos, para el propósito de equilibrar el presupuesto

Solicitud a Empresa Japonesa Para Construir una Refinería en México

TOKIO, 24 de febrero.—compañía japonesa recibe una petición de ese tipo, declaró el portavoz de esa importante sociedad de ingeniería.

Las empresas japonesas construyeron una fábrica para la estatal Petróleos Mexicanos destinada a la producción de aditivos que mejoran la nafta sin plomo, explicó el informante. Los socios de la firma japonesa, anunció hoy equi un vocero de la firma japonesa.

Es la primera vez que la

compañía de Petróleo y el Grupo Petrolera.

El Banco de Exportación e Importación de Japón concederá un préstamo de 1,600 millones de yenes para el proyecto en cuestión. Inicialmente en la promesa de Tokio, de apoyar a México en sus esfuerzos de protección del entorno ambiental, finalizó el vocero.

Proyecto de ley de Hidrocarburos Tendrá Consecuencias Negativas Para el Sector

KAMBIZ FOROOLAE, de AP-Dew Jones

NUYEA YORK, 21 de enero.— Los analistas del sector petrolero expresaron dudas de que la legislación del Senado estadounidense, presentada el pasado jueves, vaya a imponer una cantidad variable sobre las importaciones de crudo en caso de que la medida se convierta en una legislación estadounidense.

"Las implicaciones prácticas de esta legislación quedan inciertas", dijo Vahan Zanojan, director de The Petroleum Finance Co. Ltd.

El proyecto de ley, presentado por el presidente del Comité de Energéticos del Senado, el senador Bennett Johnston (demócrata por Louisiana), adoptaría la cuota en el momento en que el precio del crudo negociado internacionalmente baje de un nivel de 25 dólares el barril.

La cuota equilibraría la diferencia entre 25 dólares y el precio del petróleo de ese momento. El proyecto genera un diferencial adicional de 1.20 dólares para importaciones de producciones y productos petrolíferos, creando un precio tipo de 27.20 dólares para tales productos.

"El problema de este precio es que se tendrá que pedir a la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) elevar sus precios a un nivel superior de 25 dólares", señaló Paul Ting, analista petrolero para Oppenheimer & Co.

Los analistas informaron que Canadá y México quedarían exentos de la cuota de importación petrolera bajo el tratado comercial de libre comercio con Estados Unidos. Además, sería difícil no excluir a Venezuela, al segundo proveedor de crudo para Estados Unidos, o a Arabia Saudita, Kuwait y el Reino Unido, todos ellos, proveedores claves para Norteamérica.

Si todos estos países quedan excluidos, se convertiría en un impuesto sobre los cruces Iraq, Irán y Libia que no importamos de

cualquier manera", señaló Zanojan.

Otros analistas destacaron que esta legislación es la primera de lo que podría convertirse en varias propuestas sobre impuestos en energéticos en Estados Unidos.

Johnston manifestó que la cuota propuesta elevaría las captaciones federales, alentaría la conservación y promovería la producción petrolera nacional.

"Nuestra industria petrolera nacional está en graves problemas", dijo Johnston. "Cientos de miles de empleos se han perdido. Los presupuestos de exploración fueron recortados pronunciadamente. Las economías locales han sido devastadas".

No obstante, algunos analistas manifestaron que

la propuesta de Johnston fue un buen plan político, pero que tuvo pocas oportunidades de tener éxito en su forma actual.

"También hay muchas dudas y mucho potencial de cierta forma de tasación en energéticos, que requerirá de cierto tiempo para que sea aprobado cualquier impuesto sobre energéticos", manifestó William Brown, vicepresidente en El Petroleum.

"Hay muchos intereses y muchos ejercicios políticos de la tasación que hay que tomar en cuenta", agregó Brown. "Es difícil recordar cualquier legislación en energéticos en la que no se haya garantizado una exención".

La medida de Johnston serviría para elevar el índice artificial del precio del crudo, manifestó Ting, de Oppenheimer.

"Este tipo de legislación tendrá el efecto exactamente opuesto", manifestó Ting. "Si se presenta un plan tipo, la reacción de la OPEP será elevar sus precios a un nivel superior al de 25 dólares el barril".

Con base en proyecciones de precios por parte de la Administración de Información sobre Energéticos, un precio tipo de 25 dólares el barril generaría aproximadamente 30,000 millones de dólares hasta el año 2000. La cuota reduciría igualmente el consumo por un cálculo de 30,000 barriles diarios, elevaría la producción nacional 20,000 barriles diarios, y distribuiría las importaciones petroleras 200,000 barriles diarios, indicó Johnston.

Un analista petrolero próximo a la OPEP manifestó que no era probable que Venezuela o Arabia

Saudita quedara excluida.

"¿Para qué entonces estamos luchando para defender a los sauditas y libanes a Kuwait?", señaló.

"El efecto de dicho impuesto sobre importaciones petroleras será devastador en los países productores debido a que reducirá su poder de ganancias", agregó el analista. "Así que los productores sufrirán sus precios o podrán ejercerlos".

Venezuela, que cuenta con la mayor cantidad de reservas probadas en el hemisferio occidental, ha presionado a Estados Unidos para que sea excludido de cualquier forma de tasación sobre importaciones

propuestas, indicaron varios analistas.

Arabia Saudita es el principal exportador de petróleo para Estados Unidos, después de Venezuela, Canadá, México, Nigeria y el Reino Unido.

Pidió más Desarrollo Para Afrontar Futuros Retos

Reconoce Rojas la Incompetencia Tecnológica Mexicana

Eva Lozano Estrada

El director de Petróleos Mexicanos, Juan Rojas, advirtió que México no podrá afrontar los retos del futuro mirando su tecnología y desarrollo tecnológico a la altura de los países más avanzados en el mundo.

Dijo que ante el próximo reto que significará el Tratado de Libre Comercio, es indispensable que la comunidad científica realice sus mayores esfuerzos, a fin de colocarse al nivel de aquellas naciones con las cuales tenemos que competir.

Al hablar durante la Asamblea General Ordinaria de la Asociación Mexicana de Directivos de la Investigación Aplicada y el Desarrollo Tecnológico (Adiav), el funcionario anunció que para cumplir un país puede tener recursos

naturales, materias primas, capital, mano de obra y desarrollo tecnológico, pero México no puede estar condenado a seguir siendo solamente competidor con mano de obra barata, o las materias primas que vende.

Se requiere de una nueva etapa de crecimiento, en donde el desarrollo tecnológico y de investigación sean los que impulsen y acompañen a otros países, por lo que.

Por ello, Rojas Guzmán indicó que los miembros de esta asociación que han recibido una educación a la altura de las mejores del mundo tienen la gran responsabilidad social de lograr que México el pase definitivo para ser competitivo ante los retos del futuro.

A su vez, el presidente de la ADIAT, Fermín Martínez Sevilla, expresó que este organismo cumple un papel determinante como mecanismo de vinculación y fomento de esfuerzos de los problemas relacionados con la investigación y desarrollo tecnológico.

Agregó que en el contexto actual se hace cada vez más difícil la creación de ideas de investigación en sectores tecnológicos, de ahí la importancia de asociaciones como la Adiat, que estudian a una vinculación eficiente entre las diversas instituciones relacionadas con el desarrollo científico y tecnológico del país.

En estos últimos años, el crecimiento de la Adiat como institución se esfuerza en establecer mecanismos amplios y eficientes de

vinculación entre sus asociaciones con instituciones de propósitos similares en el exterior, así como en definir el rumbo ante las nuevas condiciones del terreno nacional e internacional.

Al respecto, Manzanilla Sevilla prevé que con la fuerza del conocimiento se debe proteger el medio ambiente, mejorar los niveles de vida y luchar con inteligencia para desplazar la pobreza, por lo que los directivos de centros y grupos de investigación tienen la responsabilidad de contribuir a analizar las opciones técnicas y tecnológicas de México ante las pérdidas y dificultades por cubrir.

En su oportunidad, Guillermo Fernández de la Garza, presidente de la Junta de Honor de la Adiat

habló un balance del desempeño de Manzanilla durante su gestión y pidió el perdón de esta agrupación y destacó que el trabajo realizado ha sido de la mayor importancia en las condiciones actuales de México.

Consideró que la modernización tecnológica es una de las líneas de acción más importantes para mantener la competitividad de nuestros sistemas de producción, por lo que reconoció que esa agrupación está dando un nuevo impulso a sus metas mismas para adquirir, adaptar y desarrollar tecnología, así como una mejor vinculación de las empresas con las instituciones de educación superior, a fin de instrumentar programas de innovación tecnológica.

El ganó el derecho de consumir el petróleo canadiense

Andrés Bello, jefe de Asesoría Económica del Gobierno Federal, dijo que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

Bello dijo que el petróleo canadiense es un producto de alta calidad y que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

Bello dijo que el petróleo canadiense es un producto de alta calidad y que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

Bello dijo que el petróleo canadiense es un producto de alta calidad y que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

Bello dijo que el petróleo canadiense es un producto de alta calidad y que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

Bello dijo que el petróleo canadiense es un producto de alta calidad y que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

Estados Unidos ganó el derecho a consumir el petróleo canadiense

El secretario de Energía, Carlos Carrizosa, dijo que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

Carrizosa dijo que el petróleo canadiense es un producto de alta calidad y que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

Carrizosa dijo que el petróleo canadiense es un producto de alta calidad y que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

Carrizosa dijo que el petróleo canadiense es un producto de alta calidad y que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

Carrizosa dijo que el petróleo canadiense es un producto de alta calidad y que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

Carrizosa dijo que el petróleo canadiense es un producto de alta calidad y que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

El secretario de Energía, Carlos Carrizosa, dijo que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

Carrizosa dijo que el petróleo canadiense es un producto de alta calidad y que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

Carrizosa dijo que el petróleo canadiense es un producto de alta calidad y que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

Carrizosa dijo que el petróleo canadiense es un producto de alta calidad y que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

Carrizosa dijo que el petróleo canadiense es un producto de alta calidad y que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

Carrizosa dijo que el petróleo canadiense es un producto de alta calidad y que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

ECONOMIA (Continuado)

El secretario de Economía, Carlos Carrizosa, dijo que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

Carrizosa dijo que el petróleo canadiense es un producto de alta calidad y que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

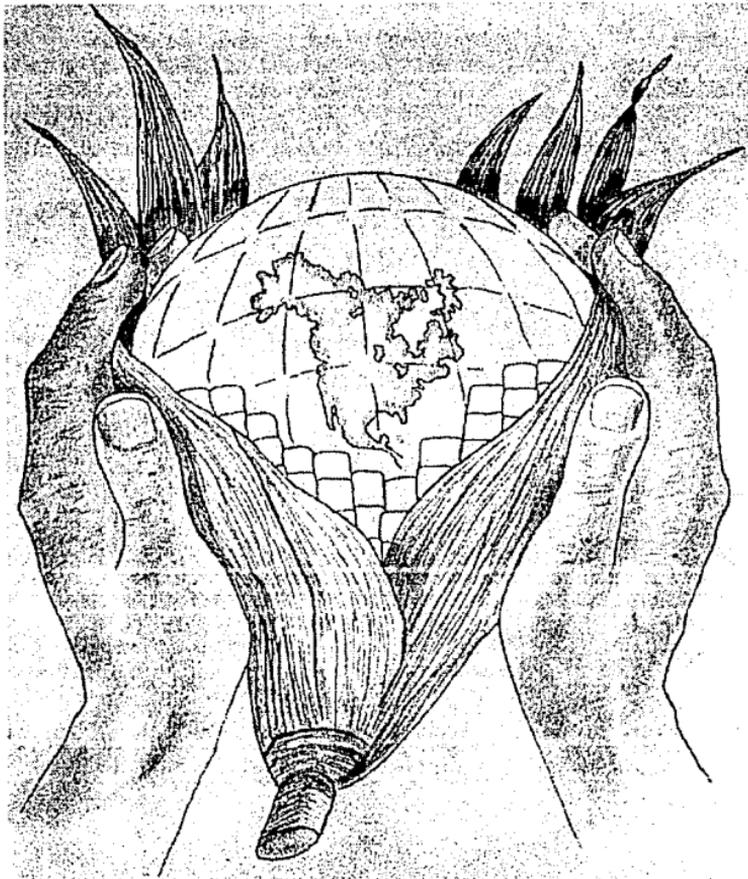
Carrizosa dijo que el petróleo canadiense es un producto de alta calidad y que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

Carrizosa dijo que el petróleo canadiense es un producto de alta calidad y que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

Carrizosa dijo que el petróleo canadiense es un producto de alta calidad y que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

Carrizosa dijo que el petróleo canadiense es un producto de alta calidad y que el gobierno de México no tiene inconvenientes para aceptar el petróleo canadiense, pero que el país debe estar preparado para enfrentar el reto que esto implica.

VI. INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS.



ALIMENTOS Y BEBIDAS

INGENIERIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

El sector alimentos y bebidas, ha sufrido diversos cambios tecnológicos, que van desde los procesos de obtención de los insumos hasta el producto terminal

La incorporación de sistemas automatizados de mejores sistemas de control de calidad, de asociaciones agroindustriales y la adopción de un mayor número de equipos de telecomunicaciones, llevará a las compañías procesadoras de alimentos y bebidas a ser más eficientes y competitivas

Con este cambio se protegerán hasta cierto punto de los inesperados incrementos de precios de los productos agrícolas

Para minimizar el uso de agentes químicos y bajar los costos de producción, las manufactureras probablemente adoptarán medidas que mejoren a los productos alimenticios, esto por medio de investigación y desarrollo en ingeniería genética, de proceso, química etc

La flexibilidad de las líneas de producción para la elaboración de una gran variedad de productos, disminuirán los desperdicios, los costos, los inventarios de insumos y permitirán usar menos energía. Todo esto puede basarse en las nuevas filosofías como son el CIM (Manufactura Integrada por Computadora) JIT (Justo a Tiempo), TQ (Calidad Total) entre otras.

Muchas empresas se verán obligadas a introducir equipo anticontaminante y medidas de control y seguridad en sus procesos. Los hornos y quemadores deberán operar con gases más limpios que los combustibles usados comúnmente.

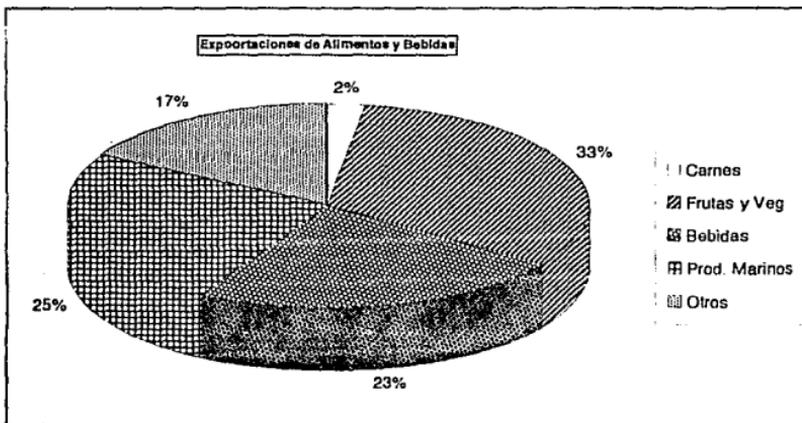
Actualmente se están dando cambios importantes en el envasado tanto de bebidas como de alimentos en conserva al introducirse en las empresas equipos automáticos de alta velocidad que

permiten aumentar la producción y disminuir el número de trabajadores dedicados a esta actividad, pero al mismo tiempo requiriendo más personal técnico calificado.

MEXICO

La robusta industria mexicana de alimentos y bebidas hoy día suma más de un cuarto de la producción manufacturera del país, pero está apenas empezando a aprovechar el potencial proporcionado por los inmensos recursos naturales de México.

Las exportaciones de comida procesada están por encima de 1 billón de dólares al año, y las exportaciones de comida fresca se valúan en más de 2 billones de dólares al año. Se espera que estos números crezcan continuamente como resultado de la desregularización, nueva tecnología en procesamientos y modernización de las plantas, así como del rápido crecimiento de la demanda mundial de alimentos y bebidas de calidad.



Actualmente la demanda global de productos de comida procesada crece alrededor del 10% al año.

-TECNOLOGIA.

Los productores mexicanos han aceptado la revolución tecnológica. Un ejemplo de esto está en el hecho de que sólo el 30% de las firmas de tamaño medio en Monterrey modernizaron su tecnología en 1985 y tres años más tarde, el 81% de las firmas incrementaron la calidad de sus sistemas.

-RECURSOS NATURALES.

México es rico en los recursos que contribuyen a la competitividad de exportación. El clima del país y la variedad de sus suelos, producen una gran diversidad de productos agrícolas. México se encuentra actualmente entre los 10 principales productores de maíz, haba, algodón, tomate, naranja, toronja, mango, piña y café. Sus 11,500 kilómetros de costa permiten un acentuado crecimiento de la industria pesquera, generando tanto flujo de efectivo extranjero como empleo de mano de obra.

-ESTABILIDAD Y REFORMAS.

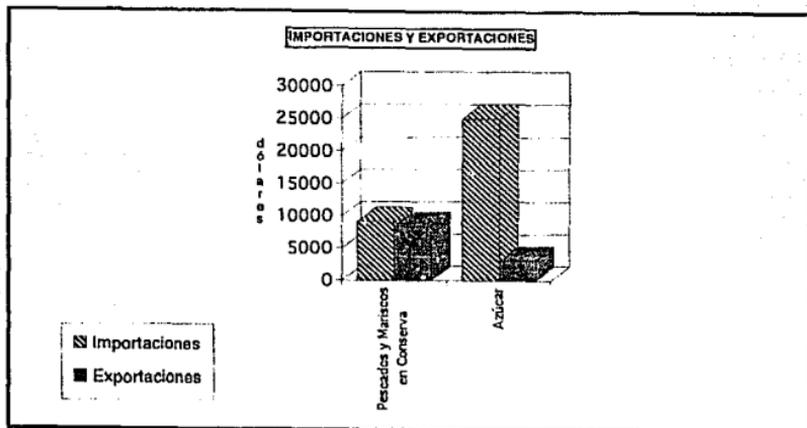
Durante la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari, México ha obtenido el respeto mundial por sus grandes reformas. En menos de tres años el gobierno logró estabilizar la economía y reactivó el crecimiento a través de la privatización y desregularización de muchas industrias mexicanas, incluyendo el transporte.

México es un territorio atrayente para la inversión en productos agrícolas. Entre otras compañías internacionales que han incrementado su producción en México se encuentran Nestlé, General Foods, Campbells, Nabisco y Del Monte.

-PRODUCTOS MARITIMOS.

Los 11,500 kilómetros de costa mexicana son el futuro de un país exportador de comida. Rodeado del Golfo de México, el Caribe y el Océano Pacífico, México tiene acceso directo a algunas de las aguas más ricas en especies del mundo.

El país se encuentra entre los 18 primeros países productores de alimentos marítimos, su potencial va más allá de las 1.5 millones de toneladas registradas para su comercialización en 1991. De hecho las exportaciones de pescado han crecido por más del 11% anual a partir de 1983 a pesar de lo limitado del capital disponible durante los 80's para el desarrollo y expansión de la flota.



México es conocido principalmente por la calidad de su camarón de exportación, pero la industria también produce importantes cantidades de atún, langosta, cangrejo, sardina y anchoa.

México es considerado entre los más importantes productores de camarón a nivel mundial, exportando su volumen total con valor de 210 millones de dólares en 1991. Su exportación incluye variedades de camarón café, blanco y rosa, camarón del Golfo y camarón cristal entre otros.

La industria camaronesa se localiza en las dos costas mexicanas, con el 69% ubicada en el Pacífico y el 31% en el Golfo de México y en el Caribe. Toda esta diversidad permite exportar a los mercados del Lejano Oriente, Estados Unidos y Europa.

- ACUACULTURA.

México es rico en recursos acuáticos lo que permite extraordinarias oportunidades para la acuicultura. Los cultivos de ostra de agua salada y siluro producen 43 mil toneladas anuales, o 3% del total de la producción pesquera del país.

La acuicultura está ahora concentrada en la región del Pacífico Norte. Pero recientes estudios muestran que México cuenta con 750 mil hectáreas apropiadas para la acuicultura, y con una importante oportunidad de inversión en un país que recién comienza a desarrollar su potencial en la producción de alimentos marítimos.

- AVES.

En 1991 4,800 toneladas fueron exportadas, lo que representó un incremento del 118.2% con respecto al año anterior. Este impresionante crecimiento tanto en volumen como en valor es debido a varios factores complementarios: La carne de gallina resulta ser saludable y libre de contaminantes para el cuerpo humano, las excelentes tecnologías de proceso (incluyendo procesos de congelado instantáneo), la capacidad laboral competitiva y el eficiente sistema de transporte

Japón se ha convertido en un importante mercado para las exportaciones mexicanas lo que evidencia la habilidad de México para competir internacionalmente en esta categoría de productos

- MIEL.

México está entre los mayores productores y exportadores a nivel mundial. En 1991 las exportaciones fueron valuadas en 51 millones de dólares, situadas por encima de los 27.5 millones de lo exportado en 1985.

Actualmente la mayoría de las exportaciones son de miel en bruto, pero existe una excelente oportunidad para procesarla, empacarla y exportarla directamente para el consumidor final.

La producción de miel se encuentra diseminada por todo el norte, el área central, las áreas

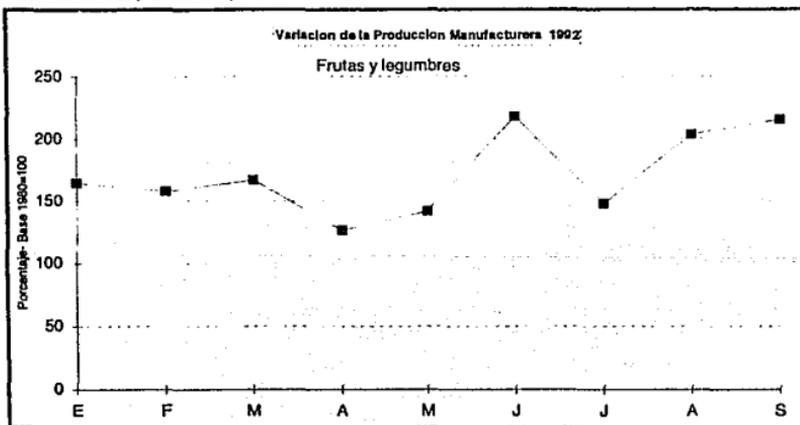
costeras y la península de Yucatán.

- PRODUCTOS AGRICOLAS.

México tiene una diversidad impresionante de productos agrícolas debido a la variedad de sus suelos y climas.

Con la apertura comercial se demanda un mecanismo de precios más flexible con fin de distribuir los recursos hacia cultivos más rentables y elevar la competitividad de la industria alimentaria en su conjunto. Las reformas al artículo 27 constitucional, permite que industriales y agricultores trabajen conjuntamente en el establecimiento de empresas agroindustriales

Las frutas y vegetales mexicanos son mundialmente reconocidos por su calidad y frescura además de sus precios competitivos.



Comparado con otros productores internacionales, México es:

- * El segundo productor mundial de mango, con una gran variedad de este producto.

Principalmente es vendido a Estados Unidos, Francia, Canadá y Japón.

- * Uno de los 10 primeros países productores de lima.

- * Exportador de frutas exóticas producidas con tecnología y métodos de cultivo que aseguran los mismos estándares de calidad de los exportadores tradicionales.

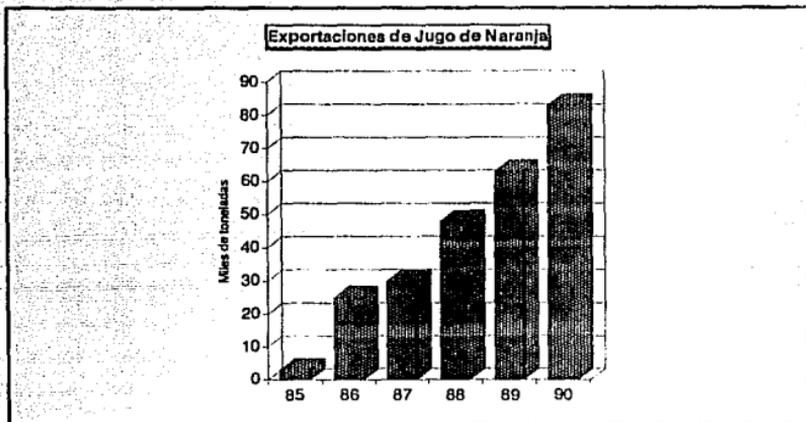
- * El noveno productor de tomate.

- * Exportador del 60% de su producción de melón

- * E igualmente uno de los principales productores y exportadores de otros productos hacia varios países.

Los mercados para la exportación muestran una fuerte demanda de la fresa tanto en dulce como al natural, mango en conserva, piña y guayaba en jarabe, lima refrigerada, y jugo de uva, manzana, piña y toronja

En sólo 6 años (1986-1991), el jugo concentrado de naranja, tuvo un incremento en su exportación de más del 150 por ciento, se exportaron 40 mil toneladas de jugo de naranja sólo en 1991. Existen actualmente 15 plantas procesadoras localizadas en México



La cosecha de vegetales en México ha soportado la rápida expansión de la industria exportadora de estos alimentos congelados y enlatados, cumpliendo con las normas de calidad requerida. El reconocimiento del mercado internacional ha impulsado a las exportaciones mexicanas de vegetales congelados de 29 millones de dólares en 1986 a aproximadamente 83 millones en 1991.

Las exportaciones principales de vegetales congelados incluyen brócoli, coliflor, espinaca, chícharo y haba. En cuanto a los productos en conserva de principal exportación se incluyen espárragos blancos y verdes, aceitunas, setas, pepinillo, chícharo y papas.

Se tiene aproximadamente 20 variedades de especias producidas en México, 98% de las cuales son de exportación. Tradicionalmente Alemania Occidental ha sido principal mercado, pero la demanda en Holanda, Israel, Estados Unidos, Francia y Colombia se está incrementando.

México es famoso por sus chiles y salsas, la demanda mundial continúa creciendo dramáticamente en muchas variedades de chiles las cuales se exportan en su mayoría deshidratados, en escabeche y enlatados. En 1991 las exportaciones de chiles en conserva sumaron aproximadamente 26 millones de dólares lo que significa alrededor del 14% del total producido. En tanto, las salsas enlatadas en 1991, tuvieron una exportación de cerca del 25% de su producción.

La cocoa y su exportación básica, es usada para la producción de chocolates, dulces y cosméticos. La producción de cocoa en México alcanza 39 mil toneladas anualmente, y las exportaciones de maneca de cocoa crecieron un promedio anual del 7% durante los 80's. Cerca del 50% de la capacidad industrial de México para el tostado de cocoa no está siendo utilizada, creando una excelente oportunidad para el procesamiento y exportación adicional de cocoa, debido a la creciente demanda y a la disponibilidad de capacidad instalada.

- BEBIDAS.

México se ha convertido recientemente en el tercer exportador mundial de café con alta calidad y precios competitivos. La producción ha sido "disfrazada" debido a que el gobierno a dejado a los productores el control de la producción, distribución y comercialización.

Las exportaciones mexicanas de café procesado (tostado), producido principalmente en Chiapas, Veracruz y Oaxaca, fueron valuadas en 40.6 millones de dólares en 1991, lo que superó a los 21.9 millones en 1980, con un promedio de crecimiento por año del 5.8%.

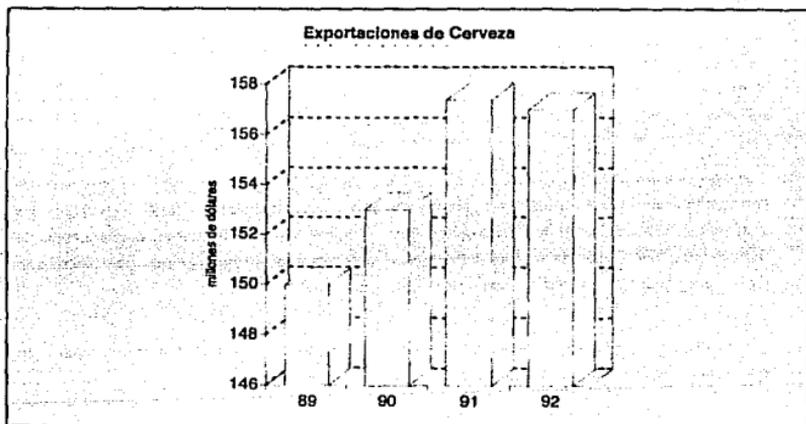
Si bien es cierto que hasta el ciclo 1989-1990 se observó en México un crecimiento promedio de cinco por ciento en la producción, a partir de este mismo año la disminución drástica en los precios y algunos factores como los fenómenos climatológicos han traído como consecuencia la denominada "peor crisis de la cafecultura en el presente siglo", toda vez que por cuarto año consecutivo México registra una caída en su producción.

Los productores mexicanos usan una clasificación electrónica del grano, permitiendo rapidéz en el proceso y usan empaques al alto vacío.

La más popular bebida mexicana de exportación es la cerveza, y las exportaciones continúan incrementándose en todos los tipos de esta. La mayor parte de la demanda proviene de los Estados Unidos, sin embargo, las exportaciones también incluyen a Francia, Inglaterra, Japón, Canadá y Australia e igualmente la demanda en estos países se esta incrementando. De hecho la cerveza mexicana es un gran éxito internacional, es el tercer mayor proveedor de las importaciones de cerveza de Estados Unidos sólo atrás de Holanda y Canadá. Un total de 167 millones de dólares de cerveza fue exportada en 1991.

Alemania, cuna de la cerveza, se mantiene atónita ante el hecho de que la cerveza mexicana está pisando muy fuerte por tierras bávaras; y no solo ahí, también en Holanda, Inglaterra, España, Francia y Suiza. Ejemplo de ello lo encontramos en la empresa Fomento Económico Mexicano (FEMSA), quien ha conseguido introducirse en el viejo continente a través de la cerveza "Sol"; tomando en cuenta que Alemania ocupa el primer lugar en el mundo consumiendo cerveza con 142 litros per cápita, seguido de Inglaterra con 115 frente a los 47 que aquí se consumen, siendo ambos países puntos fundamentales para el exportador mexicano y su competitivo producto.

En Estados Unidos la cerveza mexicana está tomando fuertes posiciones frente a marcas del calibre de Heineken y Miller entre otras, y siendo la Corona Extra la más consumida y apreciada en algunos lugares de este país, desbancando a las marcas fuertes como las anteriormente mencionadas y otras como Voll-Damm, Skkol, etc



México tiene 16 plantas con capacidad suficiente para enfrentar un incremento en la demanda. Las exportaciones de cerveza actualmente suman el 14% del total del valor de las exportaciones mexicanas de comida procesada y bebidas.

El tequila es para México lo que el vino fino es para Francia. Obtenido a partir del ágave, es reconocido en todo el mundo por su extraordinario sabor. Originario de Tequila, Jalisco, esta bebida

es exportada actualmente a 36 países bajo diferentes marcas comerciales.

La industria tequillera genera diversas fuentes de empleo, como son 2,700 en empleados y trabajadores, 300 técnicos, 15,000 personas en el área agrícola, lo cual da un total de 18,000 personas aproximadamente.

Actualmente el mercado de exportación de esta industria presenta un cuadro favorable, destacando el envío realizado a Estados Unidos, el cual registra el 87% de las exportaciones, seguido por países como Alemania, Bélgica y Francia.

En 1990 las 16 plantas exportadoras vendieron aproximadamente 103 millones de dólares y su popularidad continúa creciendo en todo el mundo

ALTERNATIVAS

- Las industrias dedicadas a este sector deben realizar programas de capacitación continuos al personal con el fin de aprovechar de manera óptima la tecnología de punta que adquieran, terminando así con los desperdicios de estos recursos.
- Apoyar proyectos de acuicultura presentados por particulares con financiamientos y asesorías para dar impulso a esta variante en la producción de alimentos a base de pescados y mariscos.
- Permitir la libre importación de elementos de avanzada tecnología para mejorar la producción, procesamiento y distribución de alimentos y bebidas
- Los industriales, ya sea que se encarguen también de la siembra de sus productos o que los compren a otros particulares, deben cuidar que no se empleen fertilizantes y/o pesticidas que sean de uso prohibido en los países con quien se va comerciar el producto.
- Los industriales que cubren desde la producción hasta la comercialización, deben no sólo cuidar los procesos que se realizan dentro de la planta industrial, también deben realizar investigaciones referentes al producto más adecuado para ser sembrado en una región así como de los cambios cíclicos de cultivos que se deban realizar para obtener la mejor producción, crear semillas

mejoradas e incrementar la calidad de sus animales.

- Realizar acuerdos con la banca privada para que reduzca las tasas de interés a los préstamos asignados para la realización de proyectos agropecuarios, pesqueros o para la industria procesadora de alimentos y bebidas que den impulso a la modernización de este sector.

- Crear asociaciones entre dueños de micro y pequeñas industrias para usar de forma compartida el transporte para trasladar sus productos con el fin de disminuir costos.

- Las micro y pequeñas industrias procesadoras y/o enlatadoras de productos alimenticios y de bebidas pueden trabajar como maquiladoras de las grandes empresas nacionales y extranjeras.

ESTADOS UNIDOS.

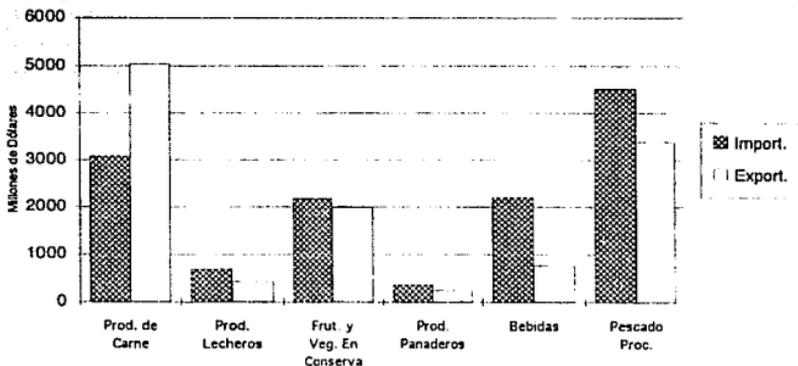
La industria de alimentos y bebidas es la segunda manufacturera en importancia para este país. En 1992, las ventas totales de esta industria creció aproximadamente 1.4 por ciento, contra 1.2 por ciento de incremento registrado en 1991.

Los 25 sectores industriales más importantes, entre los que se encuentran productos lecheros, carnes, aves de corral, frutas y vegetales procesados, cereales para desayunar, productos panaderos, bebidas alcohólicas, refrescos y productos de pescado procesado, sumaron el 71% de todas las ventas de la industria de alimentos y bebidas, incluyendo el valor agregado de los empaques de los productos consumidos en los Estados Unidos.

El valor de las ventas de las industrias antes citadas se incrementaron aproximadamente 1.5% en 1992, ya corregida por la inflación. Sólo la carne roja y de aves, frutas y vegetales procesados y las industrias refresqueras experimentaron un crecimiento significativo del 2.6 por ciento, 2.9 por ciento y 1.8 por ciento, respectivamente. Otras industrias tuvieron incrementos menores al 1 por ciento; por ejemplo los cereales para desayunar 0.8 por ciento; productos de panadería 0.69 por ciento; y bebidas alcohólicas 0.26 por ciento; y el caso de los productos lecheros que declinaron al 0.8 por ciento.

Aunque la industria alimenticia de Estados Unidos está orientada al mercado doméstico, la importancia de las exportaciones está creciendo rápidamente. La industria exportó 5.4% de la producción de 1991, 2% más que hace 5 años. En contraste algunos países desarrollados exportan entre el 10 y el 70 por ciento de su producción de bebidas y alimentos procesados.

Importaciones y Exportaciones por Producto-1991



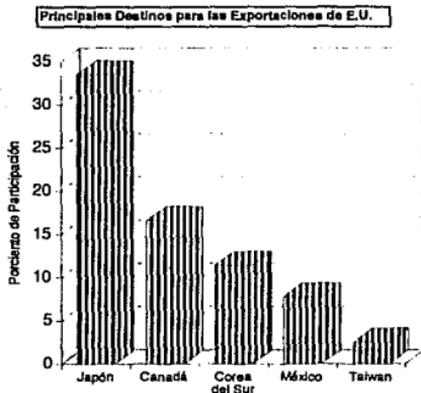
El año de 1990 fué el primero desde 1978 que tuvo una balanza comercial positiva para esta industria de los Estados Unidos las exportaciones fueron de 19.6 billones de dólares y las importaciones fueron de 19 billones. Esta balanza comercial podría crecer a medida que se abran los mercados internacionales como con el TLC y el GATT

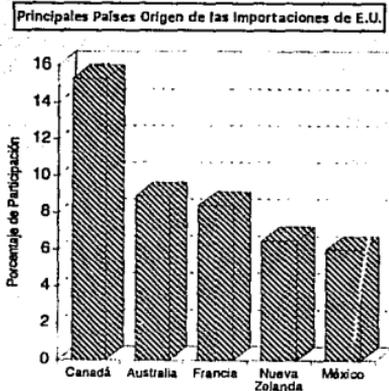
Los Estados Unidos generalmente exportan alimentos procesados de bajo valor agregado, como son aceites, condimentos nutricionales, harina de maíz, así como carne roja, de aves y de pescado. Por su parte las importaciones son de productos procesados y generalmente de alto valor agregado incluyendo productos panaderos, bebidas alcohólicas, frutas y verduras procesadas. En 1990, sólo el 22% de las exportaciones estadounidenses fueron de productos listos para consumir, mientras que el 45% de las importaciones fueron de este mismo tipo de productos.

Japón, Canadá y México son los mayores mercados para la exportación de alimentos procesados de Estados Unidos, sumando casi el 55 por ciento. Los mismos tres países alcanzaron el 48% de todas las exportaciones hacia Estados Unidos. La Comunidad Europea, Canadá y México son los

mayores proveedores de los insumos necesarios para la elaboración de productos alimenticios, alcanzando 4 por ciento.

Los 25 sectores de esta industria experimentaron nuevamente un déficit comercial en 1991, mismo que está siendo contraído. Las exportaciones se incrementaron 29 por ciento entre 1989 y 1991, alcanzando los 12.3 billones, mientras que las importaciones cayeron casi el 5 por ciento a 14.4 billones. Algunos productos experimentaron incrementos sustanciales en las exportaciones en el mismo período incluyendo productos enlatados (54%), carne de ave (33%), bebidas alcohólicas (26%) y comida congelada (24%).





Las mayores compañías de Estados Unidos encuentran su ventaja en la operación de los mercados foráneos a través de subsidiarias

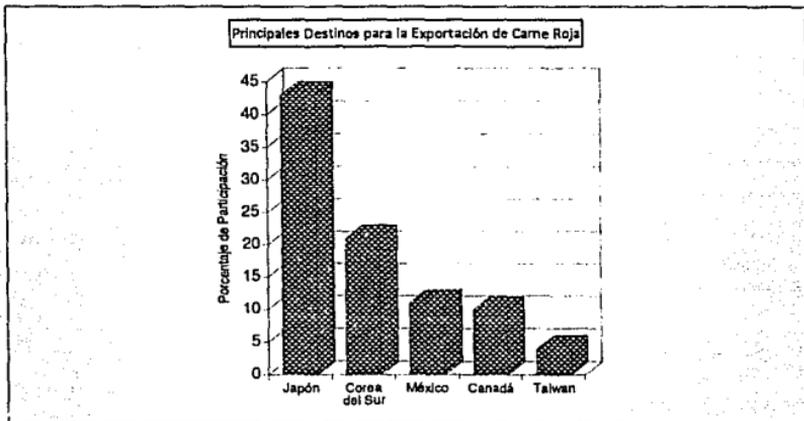
CARNE ROJA Y DE AVE.

Los productos obtenidos a partir de carne roja y de ave significaron para esta industria un valor de 87.5 billones de dólares en 1991 lo cual representó una disminución del 2.4% con relación a los resultados de 1990

La industria de carne roja cuenta con grandes plantas empacadoras y procesadoras de embutidos y otras presentaciones de esta carne. La industria de la carne de ave, esta considerada a partir de la matanza hasta el procesamiento de la carne.

El número de establecimientos de esta industria se han cuantificado en alrededor de 3,200. De las diez empresas principales de Estados Unidos siete se dedican a procesar ambos tipos de carne, y cuatro de estas también procesan alimentos marinos.

Estados Unidos tiene una balanza comercial favorable en estos productos. Dentro de este balanza se incluye a las pieles dentro de las importaciones de carne roja, las cuales tuvieron un incremento del 1.2 por ciento en 1991, para alcanzar los 4.3 billones de dólares. Cinco países sumaron el 89 por ciento de las exportaciones de carne roja de Estados Unidos: Japón (43%), Corea del Sur (21%), México (11%), Canadá (10%) y Taiwan (4%). Cinco empresas fueron las principales exportadoras sumando el 69% del total. Por su parte las importaciones representaron sólo el 5% del consumo de Estados Unidos.



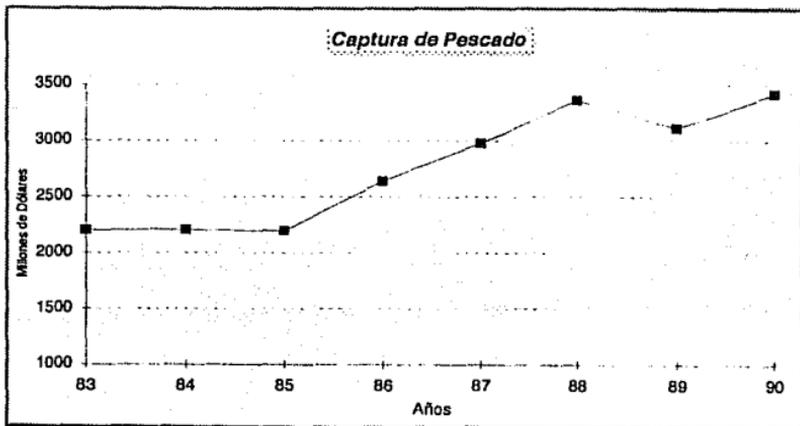
Se estimó que en 1992 la producción de esta industria creció en 2 por ciento

Entre 1992 y 1996 el valor de la producción estadounidense se espera que crezca entre el 1 y el 2 por ciento anualmente. La industria continuará agrupándose y unificándose por medio de asociaciones, cerrarán las plantas que resulten ineficientes y mejorarán los productos y sus procesos.

Para este mismo año se pusieron en operación más y mejores plantas para el procesamiento de estos alimentos. Las compañías de este sector están respondiendo a los cambios en la demanda de los consumidores debida a la expansión de otros tipos de productos como son los naturistas y productos de carnes blancas.

PRODUCTOS MARINOS.

La Industria estadounidense del pescado ha tenido un déficit comercial a lo largo de su historia, sin embargo, este se ha visto reducido durante los años recientes. Para 1991 las importaciones de productos derivados del pescado se estima que fueron mayores al 5% con respecto al año anterior, en tanto, las exportaciones tuvieron una alza del 26 por ciento. El déficit de estos productos en 1990 fue el más bajo desde 1981.

**ACUACULTURA.**

Esta industria continúa las experimentaciones en la acuicultura, con métodos de producción realizados bajo condiciones controladas, pero los progresos alcanzados han sido lentos. La acuicultura actualmente representa menos del 10% del total de la producción de esta industria.

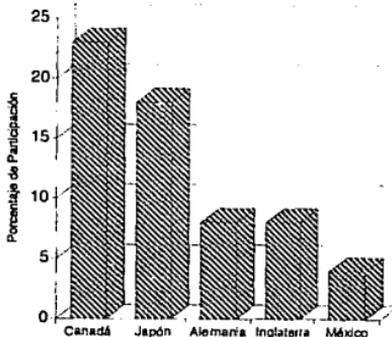
FRUTAS Y VEGETALES PROCESADOS

Para 1991 se estimó que esta rama tuvo un incremento de sus ventas del 2.5 por ciento, y un incremento en su producción de aproximadamente 2 por ciento durante ese mismo año. El

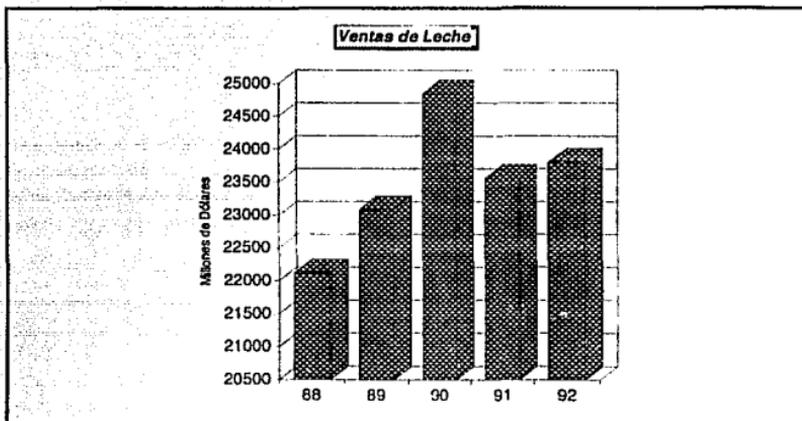
Incremento en la producción de vegetales enlatados se debió principalmente a cuatro razones: Incremento de las compras del ejército; el continuo crecimiento del mercado para los productos del tomate procesado; incremento en las ventas de exportación hacia México y la expansión de las exportaciones hacia Canadá debido a la reducción de las tarifas.

En 1991, al igual que en 1990, Canadá y Japón fueron para Estados Unidos los mayores mercados para las exportaciones de estos productos en su presentación en lata. Tan sólo las exportaciones a Canadá durante 1991 representaron el 23 por ciento del total.

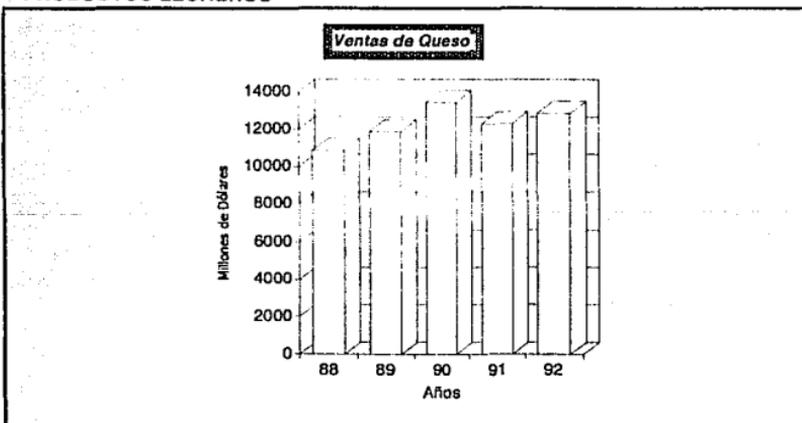
Principales Destinos para la Exportación de Comida Enlatada



Durante los próximos años el valor de las ventas de esta rama industrial, se espera que tenga un incremento anual del 2 por ciento, esta alza será resultado de la incorporación de nuevos productos por parte de las diferentes compañías.



PRODUCTOS LECHEROS



Para 1991, el total de las exportaciones de estos productos decreció el 2.1 por ciento. Las principales ganancias de estas exportaciones fueron de los helados y postres congelados

compensando las pérdidas por la reducción de las exportaciones de mantequilla. Por su parte las importaciones cayeron el 11.6% en este mismo año.

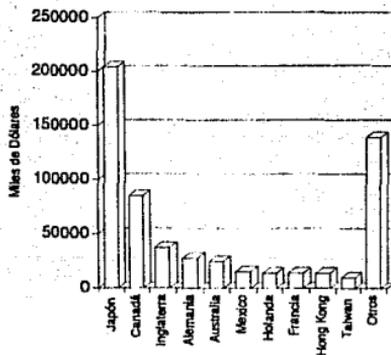
En 1991, el valor total de las ventas de estos productos alcanzó 43.6 billones de dólares, 4.4% debajo de lo obtenido en 1990, y se ha estimado que para 1992 se tuvo un crecimiento apenas del 0.7 por ciento. Para el período comprendido entre 1991 y 1996 se anticipa que estas tendrán un crecimiento del 0.8% anual, ligeramente superior al incremento poblacional pronosticado durante estos mismos años.

BEBIDAS

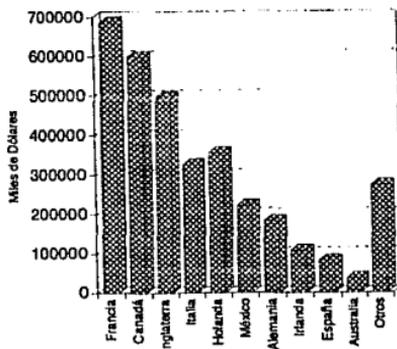
La industria cervecera tuvo un incremento estimado en sus ventas del 1 por ciento, en tanto que los vinos vieron disminuidas sus ventas en el 4.5%. Estas bajas se debieron principalmente a los altos impuestos a los que se vieron sujetos estos productos a partir de 1991

La mayor parte de las bebidas alcohólicas de exportación de Estados Unidos llegan a un relativamente bajo número de países. Para 1990, 10 países fueron los compradores del casi el 77% de las exportaciones de sus productos. Japón fue el más grande consumidor, representando más del 35% del valor de las exportaciones. Canadá importó casi el 15 por ciento y México, el cual es el sexto más grande exportador de este tipo de productos, fue el destino para alrededor del 2.7% de estas exportaciones.

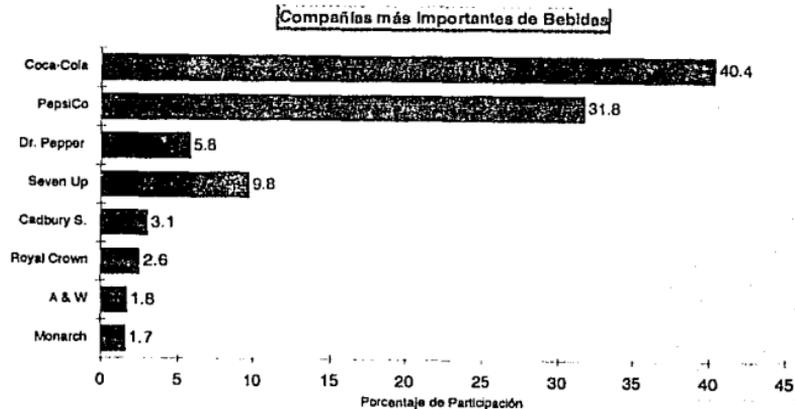
Mercados de Exportación para Bebidas Alcohólicas



Abastecedoras de Bebidas Alcohólicas



Por su parte el resto de las bebidas (las que no contienen alcohol), tanto embotelladas como enlatadas, registraron ventas en 1991 mayores en 7 por ciento con respecto a 1990. La cantidad exportada en estas bebidas se incrementó de igual manera en 14 por ciento. México representa el más grande mercado de éstas bebidas para los Estados Unidos. A pesar del bajo nivel del valor de las exportaciones, las marcas estadounidenses de refrescos dominan el mercado mundial, estas son producidas y consumidas en prácticamente todos los países. Pepsi Co. y Coca Cola son compañías que a través de asociaciones y franquicias tienen plantas embotelladoras en más de 120 países.



Los nuevos productos que están saliendo al mercado están apegándose a las costumbres de la población interesada en una variedad de productos naturales libres de aditivos, ingredientes artificiales, conservadores y saborizantes.

ALTERNATIVAS

- Incrementar la comercialización de los productos a nivel internacional a través de contratos que para tal efecto se firmen con cadenas de autoservicio de todos los tamaños y con distribuidores particulares.
- Buscar la asociación con industriales mexicanos para que estos últimos maquilen en México sus

productos, tanto para su consumo en nuestro país como para exportación

- Crear asociaciones entre pequeñas y medianas Industrias para exportar sus productos de forma conjunta con una misma marca
- Enfocar la producción hacia alimentos con bases naturales, al observarse actualmente importantes cambios en este sentido por parte de los consumidores.

CANADA

La industria de alimentos y bebidas es el mayor contribuidor de la economía canadiense. La industria se caracteriza por un lento pero constante crecimiento y en general es resistente a las recesiones.

La industria emplea 250 mil trabajadores en más de 4 mil plantas en todo el país.

La industria canadiense de alimentos y bebidas cuenta con 25 sectores. En tanto los productos alimenticios suman el 84 por ciento de la producción total de esta industria, las bebidas suman el restante 16 por ciento.

Las utilidades en los sectores lechero y panadero han sido los más consistentes de los últimos años. Las sequías en norteamérica contribuyen al rápido incremento en el precio de los productos agrícolas, esto contribuye a su vez al incremento en el costo con relativas bajas en las ganancias.

Las facilidades de producción se pueden encontrar en todas las regiones del país, y la distribución de las industrias obedece a la cercanía y a la facilidad de aprovechamiento de productos que se desarrollan con la mayor facilidad en ciertos lugares específicos.

El valor de la producción de la industria de alimentos y bebidas, la convierte en la quinta industria manufacturera más grande de Canadá.

Esta industria representa la mayor actividad económica en las regiones del Atlántico y Prairies.

donde representa una tercera y quinta parte respectivamente de la Industria manufacturera ahí situadas. Por su parte Ontario y Quebec suman conjuntamente el 70% del total de las industrias de este sector.

La industria canadiense de alimentos y bebidas es altamente exportadora. Estados Unidos continúa siendo para Canadá su mayor socio comercial, de 1982 a 1991 las exportaciones de este sector destinadas a Estados Unidos se han incrementado del 50 al 60 por ciento, mientras que la proporción destinada a la Comunidad Europea han decrecido del 14 al 10 por ciento en el mismo periodo.

La mayoría de alimentos y bebidas de Canadá han disfrutado históricamente de un balance comercial positivo en cada sector orientado esencialmente a la exportación, como lo son por ejemplo de productos de pescado y de carne roja.

Por su parte el sector de frutas y vegetales esta en gran parte orientado a la importación, en este caso se debe a que en Canadá a aumentado el consumo de frutas tropicales y algunas otras que no crecen en su territorio y por consiguiente se tiene que importar

Cuatro mercados ameritan particular atención para la exportación de alimentos: Norteamérica, influenciado por el Acuerdo de Libre comercio entre Canadá y Estados Unidos; Europa Occidental, con el movimiento de un sólo mercado europeo; Europa del Este, con los cambios político-sociales que permiten un nuevo mercado; Japón, con el creciente interés de su población por los hábitos y comidas occidentales.

Estados Unidos ha sido tradicionalmente el mayor mercado para Canadá de alimentos procesados, históricamente la industria canadiense de este sector ha disfrutado de un superávit comercial con Estados Unidos, de hecho, las exportaciones de Estados Unidos de este sector se han incrementado del 48 al 57 por ciento en 1990. En contraparte, la proporción de importaciones desde Estados Unidos de estos mismos productos decrecieron del 56 al 50 por ciento en el mismo año.

Las compañías canadienses procesadoras de alimentos están respondiendo favorablemente al acuerdo de libre comercio firmado entre Estados Unidos y Canadá, con su similitud de culturas, lenguajes y valores, Estados Unidos resulta ser un mercado atractivo. Los negociadores de ambos

lados de la frontera están reexaminando su producción y estrategias mercadotécnicas, valorando sus ventajas competitivas y enfocando su atención a nuevas oportunidades del mercado. Ambos gobiernos están revisando sus políticas de agricultura, especialmente esas reactivas a los costos de los productos agrícolas que sirven de insumos a las industrias procesadoras, para maximizar las oportunidades surgidas del nuevo medio ambiente.

La Comunidad Europea adquirió aproximadamente el 12 por ciento de las exportaciones de este sector canadiense, sin embargo, Canadá tradicionalmente ha tenido un déficit comercial con la misma. La integración económica de la CE creará nuevas oportunidades y cambios a los mercados y productos alimenticios.

Las estrategias de negocios canadienses serán examinadas para establecer su presencia en Europa. Las alianzas estratégicas y licencias de producción están siendo importantes mecanismo para obtener una pronta posición especialmente con negociantes pequeños y medianos.

Japón es el mayor importador de alimentos y Canadá el segundo mayor exportador. Las exportaciones canadienses a Japón rebasaron el billón de dólares en 1990, encabezadas por carne roja y productos de pescado.

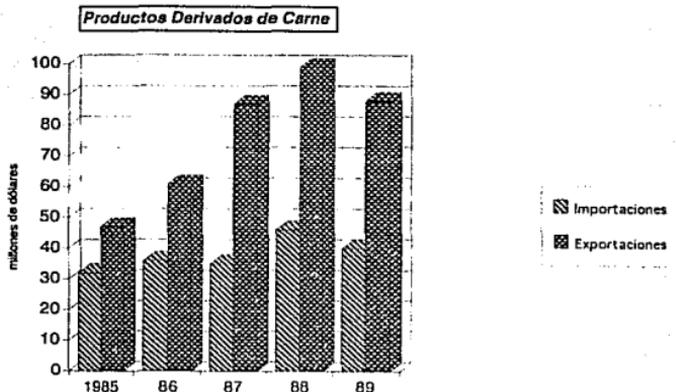
CARNES.

El más grande empleador de la industria alimenticia, el sector de carne roja y aves de corral, provee trabajo para 40 mil personas en 600 plantas aproximadamente.

Al final de la década pasada han acontecido cambios importantes en el consumo de carnes por parte de los consumidores, debido en gran parte a la demografía, mezclas étnicas y cambios en las costumbres favorables hacia los productos más convenientes en cuanto a su composición, por ejemplo, en su nivel de colesterol.

Canadá es tradicionalmente exportador de productos porcinos. Sin embargo, los estimados de 1992 muestran que las exportaciones de esta carne a los Estados Unidos fueron 47% menores al año anterior. Con la nueva regulación de precios que se tomó como medida para frenar esta situación se espera un gran incremento en las importaciones de 1993.

En cuanto a la carne de res, Canadá ha pasado en los años recientes de exportador a importador. Se espera que el mercado canadiense de este producto muestre un incremento del 2 por ciento en 1993 y un poco más del 1% en 1994. Las exportaciones de esta carne a los Estados Unidos durante 1993 se estima que excederán al millón de dólares.



PRODUCTOS MARINOS

En cuanto a los productos de pescado, los procesadores de estos juegan un rol estratégico en la economía canadiense de las regiones marítimas, proveyendo trabajo para 27 mil personas. El bacalao, mariscos, arenque y algunas especies del Pacífico, especialmente el salmón, constituyen la mayoría de la producción canadiense.

Durante los últimos años, Japón ha remplazado a la Comunidad Europea, como el segundo más importante consumidor de comida marina para Canadá. Estados Unidos representó el primer mercado consumidor de las exportaciones canadienses de estos productos con el 50 al 60 por ciento, este porcentaje se ha ido incrementando con el Acuerdo de Libre Comercio entre ambos países.

En los años recientes la acuicultura ha tenido un crecimiento industrial. Después de su modesto

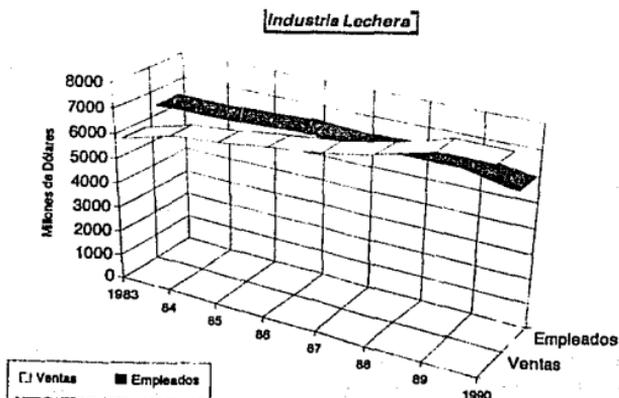
comienzo de cultivo en trucha y ostión, el valor de la producción creció de menos de 10 millones al comienzo de los ochentas ha alrededor de 100 millones para 1989, en este mismo año este sector empleó a 1885 trabajadores, y se proyecta que para el año 2000 el empleo sea de 2600 a 4900 personas. La acuicultura canadiense proporciona aproximadamente 16.9 mil toneladas al total de la producción mundial el cual se estima en 223.0 mil toneladas.

PRODUCTOS LECHEROS

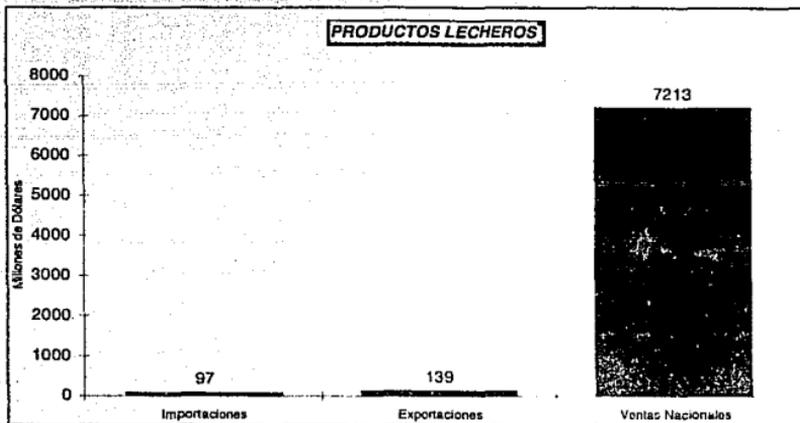
La industria de productos lecheros tuvo ventas por 7.46 billones provenientes de 390 plantas y empleando a 25,500 trabajadores en 1990

La industria opera con una orientación nacional, en un ambiente altamente regulado y caracterizado por niveles estables de demanda y producción.

La industria procesadora de leche es el segundo más grande componente de la industria procesadora de alimentos de Canadá. Este sector contribuye en aproximadamente una quinta parte del total de las ventas de la industria procesadora de alimentos. Sin embargo, el número de plantas decreció de 400 en 1983 a un estimado de 361 en 1990. Gran parte de la producción está destinada al mercado nacional.



México es un país tradicional para la exportación de los productos lecheros canadienses, otros países que constituyen el mercado de exportación son los del Sureste de Asia, el Caribe, la Comunidad Europea y los Estados Unidos.



Este sector generalmente emplea la más alta tecnología para el proceso y manufactura de los productos obteniéndose en estos un alto valor agregado. Desde este punto de vista la industria es internacionalmente competitiva

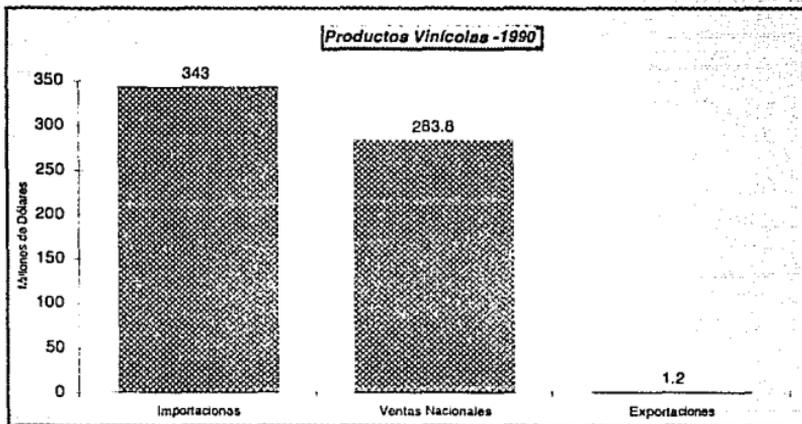
FRUTAS Y VEGETALES

La industria procesadoras de frutas y vegetales comercializó un total de 2.9 billones en 1990. Los productos enlatados y en conserva que históricamente representan dos terceras partes del total de las ventas de la industria, están perdiendo su lugar en las compras generales de la población. Ahora los alimentos refrigerados, que lucen más frescos y convenientes para el consumidor, están creciendo rápidamente en popularidad.

La mayor exportación en esta área incluye zarzamoras congeladas, maíz congelado y enlatado y papas fritas congeladas. Los tomates procesados, frutas tropicales y jugos están entre las más significativas importaciones.

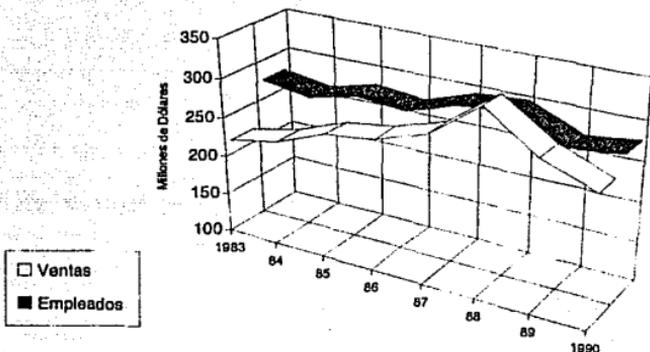
BEBIDAS

El consumo de bebidas alcohólicas se ha moderado debido a los programas que fomentan la responsabilidad, el alza en los precios y en los impuestos.



Las importaciones de vino en 1990 representaron el 54.7 por ciento del consumo canadiense. Más del 80% de estas importaciones son originarias de la Comunidad Europea, principalmente de Francia, Italia, Alemania y España, países que son los más grandes productores de vino. Sin embargo, las importaciones provenientes de Estados Unidos se duplicaron entre 1986 y 1990.

INDUSTRIA VINICOLA



Las cervezas importadas han incrementado su presencia en los estantes de los supermercados canadienses. Al mismo tiempo muchos consumidores se han vuelto sensibles a los precios, aprovechando los descuentos ofrecidos por las diferentes marcas.

En cuestión a bebidas, las dietéticas, como la leche descremada, han mostrado incrementos en su consumo. Lo atractivo de la leche como bebida puede deberse en gran parte a que los consumidores desean un incremento en su consumo de nutrientes.

De entre las bebidas, las suaves han mostrado el mayor incremento en sus ventas. Desde 1985, las bebidas a base de frutas han ido ganando popularidad, los jugos de naranja son los claros favoritos sumando más del 60% del consumo total de jugos.

ALTERNATIVAS

- Invertir en el sector pesquero, tanto en México como en Estados Unidos, para aprovechar los recursos marinos que estos tienen.

- Realizar asociaciones con empresarios mexicanos para realizar inversiones en industrias procesadoras de alimentos en general.

- Dar más apoyo a las investigaciones de ingeniería genética en la búsqueda de nuevas especies agrícolas con mayor resistencia a los climas fríos que allí persisten.

- Buscar vinculaciones para establecer sus industrias en México y tener el abastecimiento de agricultores mexicanos para poder así introducir a Canadá estos productos durante estaciones de frío y satisfacer el mercado nacional.

- Aumentar el volumen de enlatado de conservas al acercarse el periodo de baja producción para abastecer el mercado interno sin necesidad de importar el producto

Si no Puedes Vencerlos, Cómpralos

La Inversión en Modelo, la Primera Foránea de Anheuser

NUEVA YORK, 23 de marzo (AP UJ) — Si no puedes vencerlos, cómpralos.

Anheuser-Busch Co. anunció un acuerdo en principio para adquirir 10% de Grupo Modelo, S.A., la única cervecería de México y fabricante de la cerveza Corona, la popular marca pilsener de los Estados, a cambio de 47 millones de dólares. Anheuser podría elevar sus acciones en Modelo a casi 30%, pero manifestó que no se compromete ningún cambio en el control accionario.

La inversión, la primera de Anheuser en una cervecería extranjera importante, está estrechamente relacionada con una estrategia que depende más de relaciones comerciales que de guerra de competitividad. La semana pasada, Anheuser anunció sus conversatos con la mayor cervecería japonesa, Kirin Brewery Co., para distribuir Budweiser en ese país, con el objetivo de transformar lo que ahora es una inversión importante, en lo que la firma designa una marca de "cervezas principales".

"Buscamos adquirir a

otras cervecerías y otras marcas fuera de México", informó un funcionario de Anheuser.

En México, las empresas internacionales parecen ser la tendencia. A principios de este año, Miller Brewing Co., filial de Philip Morris Inc., y el actual rival nacional de Anheuser, adquirió 20% de acciones de ventas en el extranjero, Budweiser. Ahora, aparentemente, adhiere en las marcas dominantes de países que le lucra.

En ganancias decisivas que el mercado estadounidense, Anheuser —que se autodenomina el Rey de las Cervezas— parece el buscar en el extranjero, tanto como un empresario mexicano con un enorme leuara y una red de expansión mundial. No obstante, hasta ahora, Anheuser optó por promover su marca

en sus operaciones de importación con sus homólogos extranjeros.

Bajo dirección durante dos años, la empresa mexicana es la primera de las operaciones "cerveceras", a ser el primer de los ejecutivos de Beer Marketing, anunció Purnell. Agregó que la firma Anheuser, así como St. Louis, porque pudiesen actuar mejor en México que Anheuser en el extranjero.

Siempre destacó que Anheuser compra 10% del mercado cervecero del mundo, y Miller es el que le sigue con 2 por ciento.

El acuerdo entre Anheuser y Modelo también parece que ambas compañías cuenten con representantes en el mundo, como el caso de Miller y el Rey de las Cervezas, pero se ejecutaron en jornadas de trabajo durante dos años.

"Consideramos que podemos sumar más a México mediante el intercambio de ideas, y que esto también lo hará a nuestro favor", afirmó John H. Purnell, presidente y director general de la unidad cervecera internacional de Anheuser. Si bien calificó a la gerencia de la firma mexicana como "profunda", Purnell manifestó que los intereses mexicanos en México, concentración, planificación, elaboración y

placado internacionalistas parecen con sus homólogos extranjeros.

Bajo dirección durante dos años, la empresa mexicana es la primera de las operaciones "cerveceras", a ser el primer de los ejecutivos de Beer Marketing, anunció Purnell. Agregó que la firma Anheuser, así como St. Louis, porque pudiesen actuar mejor en México que Anheuser en el extranjero.

Siempre destacó que Anheuser compra 10% del mercado cervecero del mundo, y Miller es el que le sigue con 2 por ciento.

El acuerdo entre Anheuser y Modelo también parece que ambas compañías cuenten con representantes en el mundo, como el caso de Miller y el Rey de las Cervezas, pero se ejecutaron en jornadas de trabajo durante dos años.

"Consideramos que podemos sumar más a México mediante el intercambio de ideas, y que esto también lo hará a nuestro favor", afirmó John H. Purnell, presidente y director general de la unidad cervecera internacional de Anheuser. Si bien calificó a la gerencia de la firma mexicana como "profunda", Purnell manifestó que los intereses mexicanos en México, concentración, planificación, elaboración y

placado internacionalistas parecen con sus homólogos extranjeros.

Bajo dirección durante dos años, la empresa mexicana es la primera de las operaciones "cerveceras", a ser el primer de los ejecutivos de Beer Marketing, anunció Purnell. Agregó que la firma Anheuser, así como St. Louis, porque pudiesen actuar mejor en México que Anheuser en el extranjero.

Siempre destacó que Anheuser compra 10% del mercado cervecero del mundo, y Miller es el que le sigue con 2 por ciento.

El acuerdo entre Anheuser y Modelo también parece que ambas compañías cuenten con representantes en el mundo, como el caso de Miller y el Rey de las Cervezas, pero se ejecutaron en jornadas de trabajo durante dos años.

"Consideramos que podemos sumar más a México mediante el intercambio de ideas, y que esto también lo hará a nuestro favor", afirmó John H. Purnell, presidente y director general de la unidad cervecera internacional de Anheuser. Si bien calificó a la gerencia de la firma mexicana como "profunda", Purnell manifestó que los intereses mexicanos en México, concentración, planificación, elaboración y

placado internacionalistas parecen con sus homólogos extranjeros.

Bajo dirección durante dos años, la empresa mexicana es la primera de las operaciones "cerveceras", a ser el primer de los ejecutivos de Beer Marketing, anunció Purnell. Agregó que la firma Anheuser, así como St. Louis, porque pudiesen actuar mejor en México que Anheuser en el extranjero.

Siempre destacó que Anheuser compra 10% del mercado cervecero del mundo, y Miller es el que le sigue con 2 por ciento.

El acuerdo entre Anheuser y Modelo también parece que ambas compañías cuenten con representantes en el mundo, como el caso de Miller y el Rey de las Cervezas, pero se ejecutaron en jornadas de trabajo durante dos años.

"Consideramos que podemos sumar más a México mediante el intercambio de ideas, y que esto también lo hará a nuestro favor", afirmó John H. Purnell, presidente y director general de la unidad cervecera internacional de Anheuser. Si bien calificó a la gerencia de la firma mexicana como "profunda", Purnell manifestó que los intereses mexicanos en México, concentración, planificación, elaboración y

placado internacionalistas parecen con sus homólogos extranjeros.

Bajo dirección durante dos años, la empresa mexicana es la primera de las operaciones "cerveceras", a ser el primer de los ejecutivos de Beer Marketing, anunció Purnell. Agregó que la firma Anheuser, así como St. Louis, porque pudiesen actuar mejor en México que Anheuser en el extranjero.

Siempre destacó que Anheuser compra 10% del mercado cervecero del mundo, y Miller es el que le sigue con 2 por ciento.

El acuerdo entre Anheuser y Modelo también parece que ambas compañías cuenten con representantes en el mundo, como el caso de Miller y el Rey de las Cervezas, pero se ejecutaron en jornadas de trabajo durante dos años.

"Consideramos que podemos sumar más a México mediante el intercambio de ideas, y que esto también lo hará a nuestro favor", afirmó John H. Purnell, presidente y director general de la unidad cervecera internacional de Anheuser. Si bien calificó a la gerencia de la firma mexicana como "profunda", Purnell manifestó que los intereses mexicanos en México, concentración, planificación, elaboración y

placado internacionalistas parecen con sus homólogos extranjeros.

Bajo dirección durante dos años, la empresa mexicana es la primera de las operaciones "cerveceras", a ser el primer de los ejecutivos de Beer Marketing, anunció Purnell. Agregó que la firma Anheuser, así como St. Louis, porque pudiesen actuar mejor en México que Anheuser en el extranjero.

Siempre destacó que Anheuser compra 10% del mercado cervecero del mundo, y Miller es el que le sigue con 2 por ciento.

El acuerdo entre Anheuser y Modelo también parece que ambas compañías cuenten con representantes en el mundo, como el caso de Miller y el Rey de las Cervezas, pero se ejecutaron en jornadas de trabajo durante dos años.

"Consideramos que podemos sumar más a México mediante el intercambio de ideas, y que esto también lo hará a nuestro favor", afirmó John H. Purnell, presidente y director general de la unidad cervecera internacional de Anheuser. Si bien calificó a la gerencia de la firma mexicana como "profunda", Purnell manifestó que los intereses mexicanos en México, concentración, planificación, elaboración y

placado internacionalistas parecen con sus homólogos extranjeros.

Bajo dirección durante dos años, la empresa mexicana es la primera de las operaciones "cerveceras", a ser el primer de los ejecutivos de Beer Marketing, anunció Purnell. Agregó que la firma Anheuser, así como St. Louis, porque pudiesen actuar mejor en México que Anheuser en el extranjero.

Siempre destacó que Anheuser compra 10% del mercado cervecero del mundo, y Miller es el que le sigue con 2 por ciento.

El acuerdo entre Anheuser y Modelo también parece que ambas compañías cuenten con representantes en el mundo, como el caso de Miller y el Rey de las Cervezas, pero se ejecutaron en jornadas de trabajo durante dos años.

"Consideramos que podemos sumar más a México mediante el intercambio de ideas, y que esto también lo hará a nuestro favor", afirmó John H. Purnell, presidente y director general de la unidad cervecera internacional de Anheuser. Si bien calificó a la gerencia de la firma mexicana como "profunda", Purnell manifestó que los intereses mexicanos en México, concentración, planificación, elaboración y

placado internacionalistas parecen con sus homólogos extranjeros.

Bajo dirección durante dos años, la empresa mexicana es la primera de las operaciones "cerveceras", a ser el primer de los ejecutivos de Beer Marketing, anunció Purnell. Agregó que la firma Anheuser, así como St. Louis, porque pudiesen actuar mejor en México que Anheuser en el extranjero.

Siempre destacó que Anheuser compra 10% del mercado cervecero del mundo, y Miller es el que le sigue con 2 por ciento.

El acuerdo entre Anheuser y Modelo también parece que ambas compañías cuenten con representantes en el mundo, como el caso de Miller y el Rey de las Cervezas, pero se ejecutaron en jornadas de trabajo durante dos años.

"Consideramos que podemos sumar más a México mediante el intercambio de ideas, y que esto también lo hará a nuestro favor", afirmó John H. Purnell, presidente y director general de la unidad cervecera internacional de Anheuser. Si bien calificó a la gerencia de la firma mexicana como "profunda", Purnell manifestó que los intereses mexicanos en México, concentración, planificación, elaboración y

placado internacionalistas parecen con sus homólogos extranjeros.

Bajo dirección durante dos años, la empresa mexicana es la primera de las operaciones "cerveceras", a ser el primer de los ejecutivos de Beer Marketing, anunció Purnell. Agregó que la firma Anheuser, así como St. Louis, porque pudiesen actuar mejor en México que Anheuser en el extranjero.

Siempre destacó que Anheuser compra 10% del mercado cervecero del mundo, y Miller es el que le sigue con 2 por ciento.

El acuerdo entre Anheuser y Modelo también parece que ambas compañías cuenten con representantes en el mundo, como el caso de Miller y el Rey de las Cervezas, pero se ejecutaron en jornadas de trabajo durante dos años.

"Consideramos que podemos sumar más a México mediante el intercambio de ideas, y que esto también lo hará a nuestro favor", afirmó John H. Purnell, presidente y director general de la unidad cervecera internacional de Anheuser. Si bien calificó a la gerencia de la firma mexicana como "profunda", Purnell manifestó que los intereses mexicanos en México, concentración, planificación, elaboración y

placado internacionalistas parecen con sus homólogos extranjeros.

Bajo dirección durante dos años, la empresa mexicana es la primera de las operaciones "cerveceras", a ser el primer de los ejecutivos de Beer Marketing, anunció Purnell. Agregó que la firma Anheuser, así como St. Louis, porque pudiesen actuar mejor en México que Anheuser en el extranjero.

Siempre destacó que Anheuser compra 10% del mercado cervecero del mundo, y Miller es el que le sigue con 2 por ciento.

El acuerdo entre Anheuser y Modelo también parece que ambas compañías cuenten con representantes en el mundo, como el caso de Miller y el Rey de las Cervezas, pero se ejecutaron en jornadas de trabajo durante dos años.

"Consideramos que podemos sumar más a México mediante el intercambio de ideas, y que esto también lo hará a nuestro favor", afirmó John H. Purnell, presidente y director general de la unidad cervecera internacional de Anheuser. Si bien calificó a la gerencia de la firma mexicana como "profunda", Purnell manifestó que los intereses mexicanos en México, concentración, planificación, elaboración y

placado internacionalistas parecen con sus homólogos extranjeros.

Bajo dirección durante dos años, la empresa mexicana es la primera de las operaciones "cerveceras", a ser el primer de los ejecutivos de Beer Marketing, anunció Purnell. Agregó que la firma Anheuser, así como St. Louis, porque pudiesen actuar mejor en México que Anheuser en el extranjero.

Siempre destacó que Anheuser compra 10% del mercado cervecero del mundo, y Miller es el que le sigue con 2 por ciento.

El acuerdo entre Anheuser y Modelo también parece que ambas compañías cuenten con representantes en el mundo, como el caso de Miller y el Rey de las Cervezas, pero se ejecutaron en jornadas de trabajo durante dos años.

"Consideramos que podemos sumar más a México mediante el intercambio de ideas, y que esto también lo hará a nuestro favor", afirmó John H. Purnell, presidente y director general de la unidad cervecera internacional de Anheuser. Si bien calificó a la gerencia de la firma mexicana como "profunda", Purnell manifestó que los intereses mexicanos en México, concentración, planificación, elaboración y

placado internacionalistas parecen con sus homólogos extranjeros.

Bajo dirección durante dos años, la empresa mexicana es la primera de las operaciones "cerveceras", a ser el primer de los ejecutivos de Beer Marketing, anunció Purnell. Agregó que la firma Anheuser, así como St. Louis, porque pudiesen actuar mejor en México que Anheuser en el extranjero.

Siempre destacó que Anheuser compra 10% del mercado cervecero del mundo, y Miller es el que le sigue con 2 por ciento.

El acuerdo entre Anheuser y Modelo también parece que ambas compañías cuenten con representantes en el mundo, como el caso de Miller y el Rey de las Cervezas, pero se ejecutaron en jornadas de trabajo durante dos años.

"Consideramos que podemos sumar más a México mediante el intercambio de ideas, y que esto también lo hará a nuestro favor", afirmó John H. Purnell, presidente y director general de la unidad cervecera internacional de Anheuser. Si bien calificó a la gerencia de la firma mexicana como "profunda", Purnell manifestó que los intereses mexicanos en México, concentración, planificación, elaboración y

Phillip Morris, Coca Cola, Ball...

Sólo Grandes Socios Buscará FEMSA Para sus Divisiones de Refrescos, Cerveza y Empaque

La búsqueda de socios realizada por la embudoledora Financiera Económica Mexicana SA (FEMSA) para sus divisiones de cerveza, refresco y empaque, parece haberse reducido a algunas grandes compañías estadounidenses, dicen analistas.

Philip Morris, más enfocada por sus cigarrillos, parece el candidato más probable para la división de cerveza. Coca Cola en gaseosas y Ball Corp en las actividades de empaque, agregan.

FEMSA ya tiene vínculos con Coca Cola y Ball, mientras que Philip Morris, que controla la cervecería Miller Brewing, aumentó sus posibilidades al mes pasado al comprar la participación de 7.9 por ciento que tenía Caterp en FEMSA.

Aún no se Toma Nueva Decisión

Alfredo Livas, vicario de FEMSA, confió que la empresa busca asociaciones en las tres áreas, pero negó que ya se hubiera tomado alguna decisión.

"Toma tiempo encontrar el socio adecuado y la operación correcta", dijo Livas en una entrevista telefónica desde la ciudad mexicana de Monterrey.

Actualmente, FEMSA tiene la franquicia de Coca Cola en la ciudad de México, la mayor

en el mundo, y otra en el noroeste del país. Sin embargo, los analistas dicen que se enfrenta a fuerte competencia de Pepsi Cola, afiliada a las embudoledoras mexicanas Gemes y Geupac.

El atractivo mercado mexicano de gaseosas, el segundo más grande del mundo después del estadounidense, está en juego.

Un estudio reciente de la Casa de Bolsa Abasco señaló que el mercado de refrescos de esta representación entre las 65 participaciones del consumo doméstico de bebidas gaseosas. Indica que Coca Cola tiene alrededor de 70 por ciento de ese mercado y Pepsi Cola participa con el resto.

Coca-Cola Pierde Terreno en la Guerra

Sin embargo, Coca Cola está perdiendo terreno frente a la Pepsi, dicen los analistas.

"La guerra de las colas se está exacerbando debido a la agresiva estrategia de comercialización de Gemes, la franquicia local de refrescos Heung Securities.

Una asociación con Coca-Cola International da a FEMSA mejores estrategias de comercialización, tecnología y la expansión de su capacidad de producción", agregó.

Los analistas afirman que

FEMSA busca un acuerdo similar para una asociación en su sector cervecero, el cual vende los marcas Tecate, Suprem, Dos Equis, Isobrama y Carta Blanca que en conjunto representan 49 por ciento del mercado doméstico.

Sin embargo, los analistas creen aunque esta división se enfrenta a los reducidos de distribución agresiva empujados por sus rivales, en particular Michelín, que vende la popular marca Corona.

La participación tomada por Philip Morris en FEMSA ha provocado que muchos analistas expresen dudas sobre la posibilidad de que la firma estadounidense sea el principal candidato para una asociación en la división cervecera.

Livas destacó, sin embargo, que la compra realizada por Philip Morris fue una acción independiente de la búsqueda de un socio, aunque aceptó que la operación hacia "más probable", mas quizá la asociación con FEMSA.

Agrew indicó que la cervecería Miller, actualmente tiene una distribución limitada por medio del producto de Tequila Cuervo y que se beneficiaría de una asociación con FEMSA, ya que le otorgaría un mayor margen de participación en el mercado mexicano.

Hoytman, con quien FEMSA tiene un acuerdo de importación también se ha mencionado como potencial socio.

En la división de empaque, los analistas dicen que la empresa estadounidense Ball Corp es el más probable socio, pero abren la posibilidad de que FEMSA encuentre el cual le proporcione acceso tecnológico.

Compañías Esperadas

Algunos analistas van más allá y afirman que Grupo Valles Industriales SA, que controla FEMSA, desea vender fuertes divisiones (Calkin Labov, de James Capel), espera un acuerdo con Coca-Cola en los próximos meses de 1994 y otro en el sector de empaque hacia mediados del año.

"Una vez que se tenga subyugada a una o a varias, probablemente que FEMSA se dividirá en compañías separadas, cada una con sus propios accionistas y socios", escribió Lamas recientemente.

"Los analistas creen que un futuro de efectivo a utilizar se pasa finalmente la compra del BCI", dijo otro analista.

Vanna, que controla Valeres Industriales, compró en 1991 a Bionormer, el segundo banco más importante de México.

Livas negó tales rumores. "Absolutamente no planea abandonar el negocio de venta mexicana y queremos continuar operando aquí" (Reuters).

Michoacán, con Excelentes Condiciones Para Crear Agroindustrias, Ante el TLC

MORELIA, Mich., 30 de enero.— Michoacán ofrece grandes perspectivas al Tratado de Libre Comercio para cuenta con excelentes condiciones para la creación de agroindustrias que generen mayores fuentes de trabajo a la población.

Afirmaron inversionistas estadounidenses, luego de efectuar una breve visita por la entidad.

Asimismo, el gobernador del estado de Michoacán, señaló en las mejores condi-

ciones de participar "a fin de abrirnos al mercado mundial con un nuevo concepto que nos haga fuertes competidores en el mercado internacional".

Luego, al referirse al campo, indicó que los líderes de negocios del país vieron que esta entidad es perfecta en la agricultura, idea en la que los empresarios expresaron de acuerdo, además de que en base a lo mismo aseguraron que en la ciudad ofrece excelentes condiciones para la creación de agroindustrias y que está garantizada cualquier inversión.

Finalmente, los visitantes expresaron su confianza en los buenos rendimientos que se pueden lograr en el campo para la exportación de productos alimenticios y otros.

Garantía Crediticia de EU a Rusia Para Compra de Alimentos

La Medida Asegura el Ritmo de las Exportaciones Estadounidenses a uno de sus Mercados más Importantes Pese a la Reestructuración

WASHINGTON, 14 de septiembre (AP)— El gobierno del Presidente George Bush compró granjas agrícolas estadounidenses y 200 millones en garantías de crédito para Rusia. Las garantías de préstamo serán otorgadas en tres partes. 100 millones de dólares del 1º de febrero de 1993.

Los 200 millones de dólares en asistencia alimenticia estarán disponibles desde el 1º de octubre.

"Esta medida asegurará que las exportaciones agrícolas estadounidenses a un sector de dramática reestructuración económica", dijo el secretario de Agricultura, Edward M. Byrne. Además que las medidas beneficiarán a más de 20,000 empleos relacionados con las actividades exportadoras en Estados Unidos y casi 3,000.

Los primeros 100 millones de dólares en garantías de alimentos, principalmente maíz, 50 millones a la de trigo, 50 millones a la de sorgo y 10 millones a la de sorgo. El Departamento de Agricultura señaló que Rusia compró adicionales de 100 millones de dólares por panotono el 30 de septiembre, que es un momento de una sangrienta guerra. Los detalles de las garantías

de unos 300 millones de dólares serán anunciados el 1º de octubre, agregó el departamento.

Rusia anunció este mes el otorgamiento a los agricultores de 75 millones de dólares en préstamos para comprar de maquinaria y otros planes de asistencia por un valor de millones de toneladas de trigo a 36 países o regiones.

Strategies

BIMBO
PAN LATINO-AMERICANO

La firma expande sus operaciones en América Latina con la compra de varias plantas, mientras que en el norte se abre perspectivas a través de su sociedad con Sara Lee

El primer negocio viene en marcha. En efecto, la primera inversión en la expansión de Grupo Industrial Bimbo consistió en el proceso de adquisición de

activos más o menos en España. Se compró, en etapas, no sólo la planta de los productos de panadería, sino también el negocio de panadería de la zona de Madrid, así como el negocio de panadería de la zona de Valencia. El negocio de panadería de la zona de Madrid incluye, en la mayoría de sus productos.

Roberto Servaje Simón, presidente ejecutivo de Bimbo, explica que el hecho de adquirir una planta de panadería en España, es una decisión que se toma en función de la capacidad de producción de la planta de panadería que se adquiere en España. En el caso de la planta de panadería de Madrid, se trata de una planta de panadería que produce pan de molde, pan de molde con semillas, pan de molde con semillas y pan de molde con semillas.

Las inversiones estratégicas en el sector más efectivo que Servaje ha encontrado para la expansión del negocio que dirige. La mejor prueba es el crecimiento de la sociedad que Sara Lee Corporation, el último estadounidense de la panadería (con un 40 por ciento de participación).

Sara Lee decidió incrementar su inversión en México hace algunos años, pero de inmediato se topó con los problemas que afectan la producción de sus productos por un lado, como el aumento de los costos de distribución de los productos en un programa de distribución, por otro, los altos costos de distribución de los productos con los de su competencia.

Por eso, las directivas de la firma estadounidense se acordaron en comprar, por separado, a Bimbo, con lo que se evitan ciertos problemas operativos — las operaciones frías y secas de producción — El proceso de la red de distribución de la empresa de Sara Lee no va a ser el caso del país debido a Sara Lee.

Yara Bimbo no es un distribuidor, es un grupo industrial — una Sara Lee — Sara Lee no es la primera empresa que busca la expansión para mejorar el negocio de alimentos con el fin de distribuir sus productos. Todas las empresas de este tipo las enfrentan.

Comerciantes, por lo que y otros negocios, que finalmente se convierten en un acuerdo de venta de los productos de Sara Lee — excluirse de los productos de Sara Lee —, pero incluye una inversión en una planta de Sara Lee (materia de transporte y distribución de productos).

SERVIAE: "Nos sentimos muy bien preparados para la época"

Por otro lado, en el momento que el volumen de ventas se va incrementando.

El presidente ejecutivo de Bimbo y Sara Lee, Roberto Servaje Simón, explicó que el volumen de ventas de la empresa de panadería de Sara Lee en México es de 1.2 millones de toneladas al año, lo que representa el 10 por ciento del total de la producción de panadería de México.

El presidente ejecutivo de Bimbo y Sara Lee, Roberto Servaje Simón, explicó que el volumen de ventas de la empresa de panadería de Sara Lee en México es de 1.2 millones de toneladas al año, lo que representa el 10 por ciento del total de la producción de panadería de México.

El presidente ejecutivo de Bimbo y Sara Lee, Roberto Servaje Simón, explicó que el volumen de ventas de la empresa de panadería de Sara Lee en México es de 1.2 millones de toneladas al año, lo que representa el 10 por ciento del total de la producción de panadería de México.

	1986	1985	Variancia %
Ventas totales	708,310	1,387,367	7.8
Utilidad operativa	243,841	161,718	112.7
Utilidad neta	81,437	75,778	75.7



Roberto Servaje Simón, presidente ejecutivo de Bimbo, explicó que el volumen de ventas de la empresa de panadería de Sara Lee en México es de 1.2 millones de toneladas al año, lo que representa el 10 por ciento del total de la producción de panadería de México.

Roberto Servaje Simón, presidente ejecutivo de Bimbo, explicó que el volumen de ventas de la empresa de panadería de Sara Lee en México es de 1.2 millones de toneladas al año, lo que representa el 10 por ciento del total de la producción de panadería de México.

Roberto Servaje Simón, presidente ejecutivo de Bimbo, explicó que el volumen de ventas de la empresa de panadería de Sara Lee en México es de 1.2 millones de toneladas al año, lo que representa el 10 por ciento del total de la producción de panadería de México.

Roberto Servaje Simón, presidente ejecutivo de Bimbo, explicó que el volumen de ventas de la empresa de panadería de Sara Lee en México es de 1.2 millones de toneladas al año, lo que representa el 10 por ciento del total de la producción de panadería de México.

Roberto Servaje Simón, presidente ejecutivo de Bimbo, explicó que el volumen de ventas de la empresa de panadería de Sara Lee en México es de 1.2 millones de toneladas al año, lo que representa el 10 por ciento del total de la producción de panadería de México.

Roberto Servaje Simón, presidente ejecutivo de Bimbo, explicó que el volumen de ventas de la empresa de panadería de Sara Lee en México es de 1.2 millones de toneladas al año, lo que representa el 10 por ciento del total de la producción de panadería de México.

Roberto Servaje Simón, presidente ejecutivo de Bimbo, explicó que el volumen de ventas de la empresa de panadería de Sara Lee en México es de 1.2 millones de toneladas al año, lo que representa el 10 por ciento del total de la producción de panadería de México.

Roberto Servaje Simón, presidente ejecutivo de Bimbo, explicó que el volumen de ventas de la empresa de panadería de Sara Lee en México es de 1.2 millones de toneladas al año, lo que representa el 10 por ciento del total de la producción de panadería de México.

Roberto Servaje Simón, presidente ejecutivo de Bimbo, explicó que el volumen de ventas de la empresa de panadería de Sara Lee en México es de 1.2 millones de toneladas al año, lo que representa el 10 por ciento del total de la producción de panadería de México.

Roberto Servaje Simón, presidente ejecutivo de Bimbo, explicó que el volumen de ventas de la empresa de panadería de Sara Lee en México es de 1.2 millones de toneladas al año, lo que representa el 10 por ciento del total de la producción de panadería de México.

LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS Y BEBIDAS

Desigual subsidio al agro en relación con EU y Canadá

Mientras en Estados Unidos se destinan cerca de 50,000 millones de dólares anuales a subsidios en el sector agropecuario y en Canadá ese apoyo rebasa los 10,000 millones de dólares, en México sólo se canaliza a ese producto 2.92% del Producto Interno Bruto del sector. Men un apoyo considerable, de aproximadamente 100% sobre el precio en el mercado internacional. Los otros productos subsidiados son el trigo, arroz, soya y semilla de algodón, pero en reducido porcen-

La BARRI ha asegurado que mientras no se comercialicen las cosechas nacionales no se permitirá la importación y se cerrarán las fronteras a los productos extranjeros; sin embargo, los productores de trigo se quejan porque el mercado se encuentra saturado y tienen miles de toneladas del grano echándose a perder.

El subsidio es necesario debido a la ostentosa incompetencia en precios que deben enfrentar los productores nacionales, como ha ocurrido recientemente con los productos pecuarios, los que invade-

ron el mercado nacional y provocaron una crisis a los ganaderos mexicanos.

Investigadores de Chicago y la UNAM destacan que en estas condiciones, y aun suponiendo que no existieran diferenciales tecnológicos y agroquímicos en favor de Estados Unidos y Canadá, los productores mexicanos están en gran desventaja respecto de los graneros estadounidenses y canadienses.

Agregaron que, hasta este, el gobierno mexicano inició, desde 1988, una apertura comercial unilateral en varias ramas del sector agropecuario, que

han provocado graves daños en la producción interna, particularmente en los casos del sorgo, el arroz, soya, maní, maíz, trigo, lechuga, huevo, carne de cerdo y otros productos, agravando las tendencias decrecientes.

Con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio, México y Estados Unidos eliminarán los aranceles en un periodo no mayor de 10 años, salvo en el caso de los productos que se consideran estrechamente sensibles a las importaciones, entre los que se encuentran el maíz y el frijol. La eliminación

arancelaria de estos productos se concluirá, de manera gradual, después de cinco años adicionales.

Los países signatarios del TLC reconocen que el uso de subsidios a la exportación de productos agropecuarios dentro de la zona de libre comercio no es apropiado, con excepción de los necesarios para compensar los otorgados a las importaciones de países que no son miembros. Además del maíz y frijol, que se consideran los más sensibles, el gobierno federal otorga subsidios al trigo, arroz, soya y semilla de algodón.

Clave, Asegurar la Desregulación Global

Canadá Apoya de Forma Indirecta a los Productores de Trigo, Afirma

WASHINGTON, 3 de diciembre (UPI) — Un empresario norteamericano dijo que aun si se llegara a un nuevo convenio en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, seguirá existiendo la necesidad de subsidiar a los exportadores de Estados Unidos a corto plazo. El presidente de U.S. Wheat Associates, Warren Wilson, que habló el miércoles ante la Conferencia sobre Perspectivas Agropecuarias, señaló que el marzo próximo México para llevar a cabo las normas de un nuevo pacto comercial se medirá en años.

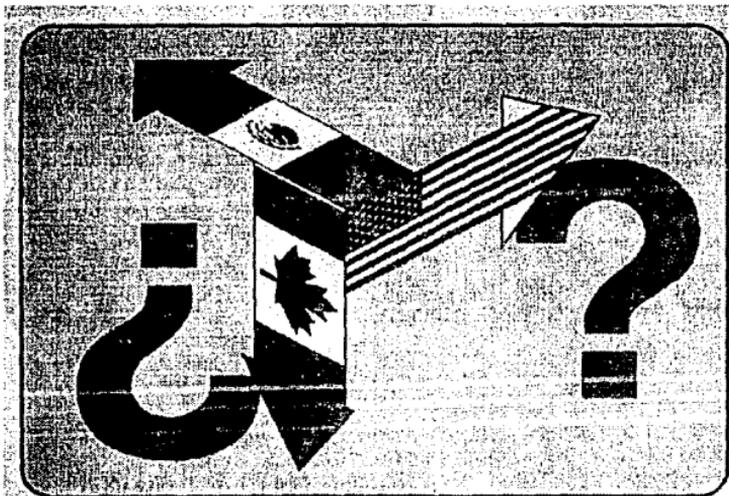
Wilson indicó que las propuestas del GATT requieren que la Comunidad Europea reduzca sus subsidios a las ex-

portaciones en 21% a largo de seis años, a partir de los niveles de 1986-1990.

Wilson agregó que, si bien los productores y exportadores norteamericanos quieren que, eventualmente, todos los subsidios se eliminen, sería un error hacerlo mientras aún continúan vigentes los subsidios de la CEE.

El empresario también indicó que el gobierno de Estados Unidos debe enfocarse al hecho de que algunas de sus principales socios comerciales, incluido Canadá, también proporcionan subsidios indirectos a sus productores de trigo. Como resultado, agregó Wilson, los agricultores de esos países son competidores directos de los agricultores estadounidenses, y deben tomarse en cuenta seriamente esos subsidios al formular una política agropecuaria norteamericana.

VII. COMENTARIOS.



COMENTARIOS

México es el eslabón clave para conformar, en el largo plazo -15 años tal vez-, un bloque continental encabezado por Estados Unidos que pueda competir, junto con América Latina, en contra de Japón y la Comunidad Europea.

Para México los peligros son mucho más reducidos que para Estados Unidos, así como los beneficios. Uno de los problemas que para México podría traer el TLC es el posible incremento de la migración del campo a las ciudades como consecuencia de el asentamiento en las cercanías de éstas de nuevas empresas, por lo que el gobierno deberá tener mucho cuidado con su política interna para regular esta situación, que podría derivar en disturbios sociales, consecuencia de las carencias que en las grandes urbes serán comunes por la alta concentración poblacional.

La posición de Canadá en el marco del TLC, hasta cierto punto se puede calificar como incierta, sobre todo por que no se tiene una visión clara hacia México.

Uno de los principales temores de este país una vez firmado el TLC, con México y Estados Unidos, es que las maquiladoras que operen en la frontera norte de México, desplacen a los canadienses de sus empleos por lo barato de su mano de obra

También hay especulaciones negativas sobre el cuidado que le pone México al medio ambiente, tomando en cuenta que en Canadá están muy fuertes los grupos ambientalistas, como la fundación Greenpace, fundada en Canadá, que se opone, junto con algunos sindicatos, a la firma del tratado

La oferta de bienes y servicios canadienses en México aumentará más, a medida que el ingreso y el estándar de vida de los mexicanos se eleve, como resultado de las ganancias provenientes de un comercio liberalizado.

Canadá tiene especial interés en conocer la forma de relación comercial que se desarrollará entre México y Estados Unidos ya que podría tener consecuencias en el Acuerdo firmado por los gobiernos estadounidense y canadiense, y por otro lado podrá Canadá sacar un mayor provecho de sus nuevas relaciones comerciales con México a favor de sus exportaciones al poder evitar la

triangulación con Estados Unidos y poder tratar directamente con el mercado mexicano.

Desde el punto de vista de México, un pacto sobre el libre comercio parece ser el punto electoral más importante para las próximas elecciones, sin embargo, al aumentar su comercio internacional, tendrá que modernizar considerablemente los sectores de transporte y comunicaciones. Con la fama mundial que posee Canadá en equipos sofisticados de transporte y comunicaciones, está en una situación muy buena para beneficiarse con la modernización económica mexicana.

No podemos seguir pensando que nuestro país puede continuar viviendo o trabajando, como hasta ahora, con una generalización muy importante para la zona del Distrito Federal; requerimos de una política de incentivos que permitan esa descentralización y generar nuevos polos de desarrollo; es indispensable que se tengan financiamientos a largo plazo y reducción en sus intereses; competitividad fiscal efectiva y seguridad jurídica respecto de normas ecológicas, de lo contrario México se vería sujeto a una serie de embargos comerciales importantes.

Con el Tratado de Libre Comercio, muchos proyectos de inversión de mexicanos y extranjeros que estaban detenidos van a arrancarse a partir de su puesta en vigor, o aún antes. Esto implica contratación tanto de mano de obra intensiva como de personal especializado para la construcción y operación de estos proyectos.

Rebasado por las nuevas condiciones económicas del cambio mundial, ha quedado atrás el modelo cerrado que en México protegió al capital y al trabajo durante décadas.

Hoy en el marco de la globalización de los mercados, a base de eficiencia, calidad total y productividad, la decisión de México es alcanzar un óptimo nivel de competencia.

Los empresarios mexicanos deben pensar en ser más competitivos, producir con calidad y no deben sólo pretender abastecer al mercado nacional y exportar hacia Estados Unidos, sino también tener la mente abierta hacia Europa y otras regiones.

México se considera como una nación clave para los inversionistas, tanto por su situación geográfica, como por el próximo Tratado de Libre Comercio, además de su creciente población. En este sentido, la tendencia en la creciente poblacional de nuestro país no sólo significa un gran mercado potencial para las exportaciones de otros países, sino también para las inversiones ya que

la mitad de la población mexicana para la siguiente década tendrá alrededor de los 18 años de edad. Sin embargo la mano de obra mexicana aún no está lo suficientemente calificada, pero esta es una tendencia que puede ser revertida con relativa facilidad.

En concertación con el sector laboral, se debe trabajar por un nuevo carácter en los sindicatos. El sindicalismo moderno debe redefinirse como fuerza colectiva para el desarrollo, como fuente de consenso y factor de cambio, como sujeto de la evolución social, todo esto para lograr una mejor organización productiva.

Se deben dejar atrás los conceptos del sindicato concedido para "defender al trabajador" de los atropellos cometidos por sus superiores. Es tiempo de que los líderes sindicales se sientan parte de la empresa y trabajen conjuntamente con ella y no contra ella, para con esto dar a la empresa un mayor impulso y con este lograr un ascenso en el nivel de vida de sus trabajadores.

La empresa que se modernice e incremente permanentemente su calidad y productividad crecerá, conquistará mercados, generará mayores ingresos. En las primeras etapas de este proceso, y por largo tiempo, habrá importaciones crecientes de bienes de capital e insumos intermedios que, aunque incrementan la capacidad productiva, presionan la balanza comercial, generando déficits que por la dinámica misma del proceso se compensan con ingresos de capital.

La clave de esta situación reside en la capacidad de seguir aumentando las exportaciones con productos de mayor valor agregado y estrategias comercializadoras eficaces, y en las que las importaciones consistan fundamentalmente en bienes de capital y de uso intermedio.

Asimismo, el reto de generar más empleos mejor remunerados, debe ocupar un papel prioritario en el futuro. Una forma de avanzar en este terreno es a través de un esfuerzo concertado para capacitar a la mano de obra para incrementar su productividad, de tal manera que pueda utilizar con eficiencia los equipos modernos y las tecnologías de punta.

En este periodo de transición, la economía informal crecerá, con la consiguiente distorsión del mercado y la competencia desleal para las empresas establecidas; sin embargo, también puede significar un semillero de talento empresarial si se incorporan gradualmente a la economía formal.

El aprovechamiento de las carencias de cada país por parte de otro, suministrando productos a

través de exportaciones, supone más empleos para el país exportador.

La capacitación no debe entenderse nada más como una asignatura del operador manual, sino que debe ser preocupación constante de todos los niveles de la administración, para que el proceso de toma de decisiones sea óptimo y conduzca a las empresas por la senda del crecimiento sostenido.

En muchos casos, la solución para incrementar la competitividad internacional radicará en la especialización de la producción, aprovechando los nichos de mercado que se encuentran insatisfechos en sus requerimientos. En otros casos, la modernización se logrará a través de alianzas estratégicas, donde dos o más empresas puedan integrar sistemas de producción o comercialización con economías de escala y costos menores.

También habrá empresas que no encontrarán otra solución que su venta al competidor, ya sea este nacional o extranjero. Esta solución aparente, si bien salvaguarda la capacidad productiva del país, convertiría al empresario en rentista, o en el mejor de los casos en gerente.

México resulta ser un mercado en expansión de 85 millones de consumidores. Este crecimiento en buena medida es aprovechado por las compañías extranjeras. Algunas características de nuestro país que las compañías estadounidenses, al igual que las canadienses, están en posibilidades de explotar son por ejemplo el hecho de que se cuenta actualmente con aproximadamente 8 millones de líneas telefónicas para dar servicio a 85 millones de personas, la ciudad de México tiene grandes carencias en los equipos de transporte público, por otra parte, tiene que alimentar a esos 85 millones de habitantes, ya sea con productos elaborados dentro del territorio nacional o de importación.

Lo anterior representa sólo un ejemplo para las compañías de ingeniería, no sólo en los campos de telecomunicaciones y transporte, sino también en los de irrigación, agricultura, medio ambiente, y empresas de servicios públicos.

La firma del TLC tendrá repercusiones distintas para cada sector industrial y aún para industrias diferentes de un mismo sector. Habrá industrias que resulten beneficiadas más que otras, e incluso habrá las que se dañarán en gran medida con la apertura comercial.

En el caso del sector automotriz, la firma del TLC será sólo un medio para proseguir su apertura comercial ya que de hecho, para las empresas dedicadas a la producción de autopartes y de autos terminados, la internacionalización de su mercado, comenzó muchos años atrás. Las empresas terminales de este sector son en general de gran tamaño, originarias de América del Norte, Europa o Asia, pero con plantas ubicadas en diversos países. De las tres naciones firmantes, México es el que tiene menor cantidad de firmas asentadas en su territorio, debido a su sistema proteccionista llevado años atrás. En Estados Unidos y Canadá las inversiones para la introducción de estas compañías ya se han realizado, ahora toca a México la oportunidad de recibir estas inversiones y será función de los organismos gubernamentales el ayudar para su crecimiento. En el caso de las empresas ya instaladas en los tres países, un TLC colaborará al fortalecimiento del intercambio de productos entre las plantas situadas en los diferentes territorios.

Uno de los problemas graves de la industria automotriz es la reconversión industrial. El sector necesita urgentemente actualizarse y mejorar precios y calidad de los vehículos. El gobierno por su parte, ser menos ambicioso y moderar el cobro de impuestos, que están desmesuradamente altos. Los cambios tendrán que ser de fondo y forma.

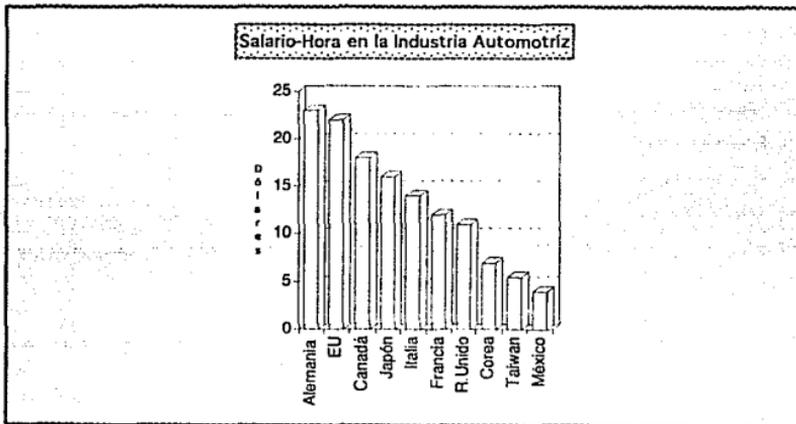
La competencia que se avecina, producto del TLC, obligará a la industria local a mejorar su calidad y evitar hacer lo que sucede con el modelo popular de la Volkswagen, que día con día, en lugar de mejorar va decayendo en calidad. Inexplicablemente hay autopartes tan mal manufacturadas que no duran ni el mínimo de garantía, por ejemplo en la caja de velocidades.

La transformación tiene que ser trascendental, de tal manera que se cambie el viejo criterio de que el auto es un lujo. A estas alturas del desarrollo el automóvil es una necesidad y no tiene por qué ser tan gravado, como lo es en México. Debe hecharse abajo el principio que vender caro los autos es una forma de repartición de la riqueza. Eso es historia de viejos mitos.

También tiene que acabarse de una vez por todas la absurda política de fabricar hasta ocho modelos de automóviles, de los que sólo se producen 40 mil, mientras que en Estados Unidos y Japón se producen mínimo 200 mil unidades por modelo.

El financiamiento es un ramo muy especial. ¿Sabía usted que con la misma cantidad que paga por un Tsuru de Nissan en México podría comprar un Jaguar Inglés o un Lincoln, el máximo modelo de la Ford, o un Cadillac de General Motors?

El costo del dinero en México es elevadísimo. No es posible que autos de menor calidad y jerarquía en el mundo sean tan caros. En México nuestro salario es mucho menor al de Estados Unidos y sin embargo, los productos nos los venden muy por encima de los estadounidenses. Algo está mal.



El gobierno ha abusado de los impuestos. El sobreprecio del Tsuru va a las arcas del gobierno. No sólo tenemos que pagar tenencia y verificación, sino un sobreprecio altísimo que obliga a cientos de ciudadanos a endrogarse por tres o cuatro años por un auto, que internacionalmente no justifica su precio.

En los casos del sector petroquímico y alimenticio la situación se presenta diferente.

Las empresas de extracción y refinación de petrolíferos de Canadá y México se sitúan dentro de su territorio de origen y están dedicadas principalmente a el abastecimiento interno (a excepción de petróleo crudo que es el producto principal de exportación para México y del gas en el caso de Canadá), en cambio las empresas de Estados Unidos trabajan dentro y fuera de su país, comercializando sus productos a nivel internacional.

El sector petroquímico se caracteriza por la presencia de economías de escala y de activos específicos, lo que tiende a generar estructuras de mercado no competitivas a nivel internacional. Las economías de escala se derivan principalmente de la tecnología de proceso que permite que los costos de inversión necesarios en equipo y servicios para la planta crezcan en menor proporción que el aumento del volumen de producción. Por lo anterior la demanda regional, evaluada a costos unitarios mínimos, puede satisfacerse con un número reducido de plantas cuya capacidad es la mínima eficiente. En algunos petroquímicos, altos costos de transporte generan también una segmentación regional de mercados.

La presencia de activos específicos hacen que las inversiones en petroquímica sean consideradas como irreversibles, lo que incrementa el riesgo percibido por quienes ingresan a la industria, y con este, la tasa de rentabilidad necesaria para que los mismos estén dispuestos a hundir costos.

Los montos de inversión requeridos para la instalación de una planta con capacidad idéntica en Estados Unidos, Canadá o México, varían de acuerdo con un gran número de factores. En general, tanto Canadá como México importan la tecnología así como la mayor parte de los materiales y equipo de proceso. Estos representan aproximadamente un 64% del monto total de la inversión. El 29% de la inversión total está asociado al pago de la mano de obra -tanto calificada como no calificada- para la construcción de la planta, y el resto se canaliza hacia gastos de instalación de servicios.

En México coinciden la presencia de abundantes reservas de hidrocarburos con aumentos significativos de la demanda anticipada de los segmentos terminales -principalmente de fibras y resinas- que brindan la oportunidad para la instalación de nueva capacidad productiva con escalas de producción suficientes. Estos factores explican el interés de la industria de Estados Unidos por flexibilizar las reglas para su participación en el mercado mexicano, actualmente restringido a la inversión extranjera en petroquímica básica y secundaria.

Los altos niveles de integración vertical que se observan en los diferentes segmentos de la industria en Estados Unidos, y que garantizan a la empresa integrada el suministro oportuno de sus materias primas a precios competitivos, es uno de los principales retos que deberán enfrentar las empresas mexicanas a partir de la integración del mercado norteamericano. La regulación vigente impide que el sector privado mexicano se integre en forma equivalente.

En este sentido, otros aspectos de la regulación que requieren de una evaluación detallada en términos de costos y beneficios sociales se relaciona con la división arbitraria de la industria básica

y secundaria. No existe justificación ni técnica ni económica para otorgar el control exclusivo de la producción de algunos insumos a PEMEX o para impedir la integración vertical en las empresas productoras hacia las materias primas. Por el contrario, la integración vertical de las empresas pueden incrementar los niveles de eficiencia de la industria y mejorar su posición competitiva en los mercados mundiales. La reclasificación de los productos no implica que PEMEX deberá dejar de producir petroquímicos, sino la posibilidad de especializarse en aquellas líneas de producción en las que pueda ser más eficiente.

Por su parte la industria alimenticia encuentra marcadas diferencias en las tres naciones, primeramente por la diferencia de sus climas que determina el tipo de productos apropiados para el asentamiento de diferentes plantas procesadoras, y después, por el diferente grado de adopción de tecnología de punta en cada país.

En este sector, México presenta problemas desde la agricultura, en donde se tiene una gran carencia en la aplicación de tecnología, tanto de maquinaria moderna como por falta de investigación en la biología para la creación de especies mejoradas. Por otra parte la actual reforma agraria imposibilita satisfacer las esperanzas de los campesinos, aún con los recientes cambios.

Esto no sucede en los campos de Canadá y Estados Unidos, en donde la mayor parte de los trabajadores del campo tienen acceso a la tecnología apropiada para el mejor aprovechamiento de sus terrenos.

Los problemas dentro de las plantas procesadoras son parecidos. Mientras que en los países al norte del Río Bravo utilizan equipo y maquinaria moderna tanto en los procesos de producción como en los procesos de empaque, en México se tiene maquinaria obsoleta, que resulta ser lenta y con grandes deficiencias. Sólo algunas empresas con poder económico, son capaces de incorporar aisladamente en sus líneas algún equipo de alta velocidad o de gran versatilidad que indudablemente será de importación. En el mínimo de los casos, las industrias mexicanas procesadoras de alimentos o bebidas, presentan tecnología moderna en la totalidad de sus plantas, caso que se presenta sólo en las que tienen un alto grado de integración vertical o que cuentan con el respaldo de una corporación transnacional.

Sin embargo, una vez que se han salvado todos los obstáculos presentados para la elaboración

de un producto, los alimentos o bebidas obtenidos resultan ser de alta calidad y en muchos casos mejores a los producidos en Estados Unidos y Canadá.

El financiamiento al campo y pesca para proyectos regionales y a las empresas de cualquier tamaño dedicadas a esta rama industrial son rubros en los que debe especializarse la banca mexicana, porque es así como se encontrarán futuros polos de desarrollo en el país.

Por su parte, los industriales de este sector deben buscar cuanto antes los nichos del mercado que se puedan explotar, tanto a nivel nacional como para la exportación, porque de lo contrario la pérdida de tiempo puede traer consecuencias graves para su futuro desarrollo.

En tanto, los empresarios mexicanos modernizan su tecnología de producción y el campesinado emprende el cambio hacia nuevas técnicas de cultivo, las autoridades de Estados Unidos imponen barreras a nuestros productos elaborados tanto por insumos agrícolas como marítimos, y empresarios extranjeros empiezan a crear un monopolio al participar directamente en la producción y comercialización de este rubro, que se constituye el más ventajoso para competir en el TLC, mientras los productores nacionales, sin recursos, ni tecnología, salvo en contadas excepciones, son fácilmente desplazados por las grandes transnacionales.

Con los cambios graduales esperados en México a partir de la gradual apertura comercial, se puede decir que con este acuerdo trilateral nuestra nación tendrá un constante y creciente desarrollo económico y social, siempre y cuando se tenga un total aprovechamiento por parte de los empresarios mexicanos de las ventajas que este presenta. De lo contrario, con la firma del TLC, México se habrá comprado subdesarrollo por muchos años más.

ECONOMICO Y LABORAL

- Excelsior
- El Universal
- Expansión Abril 29
- Industria Concamin
- SECOFI
- The New York Times Agosto 12, 1992
- ECONOSCOPE, Royal Bank Of Canadá
- Canadiana, Sept. 1992
- Ministerio de asuntos Exteriores y Comercio Internacional de Canadá Oct.de 1991.
- The Financial Post Enero 9-1 1993

AMBIENTAL

- Canadiana, Nov. de 1992
- Trade and Commerce Oct-Nov. 11992
- Business México Abril 11992
- Industria Concamin
- Excelsior
- El Financiero Enero 27
- Ingeniería Civil CICM, Marzo 1993
- Estrategia Industrial Revista Mex. de Comercio Intern. Marzo 30, 1993.

AUTOMOTRIZ

- Transportes de Turismo Septiembre '92 No. 983
- Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) Boletín 325, Enero 11993.
- Expansión, Oct. 14, 1992

- El Economista 23,29 Marzo y 5 Abril
- El Financiero 22 Marzo 5 Abril
- Excelsior Nov 1992 a May 1993
- Universal Nov 1992 a May 1993
- American automobile Manufacturers Association Febrero 23, 1993.
- U.S. Industrial Outlook 1992 Motor Vehicles and Parts.
- Industry Profile Light Motor Vehicles
Industry, Science and Technology Canadá
- Canadian Business Review Verano 1992
- Industry Profile Automotive Original Equipment Parts
Industry, Science and Technology Canadá.

PETROQUIMICA

- Anuario Estadístico 1992 PEMEX
- Memoria PEMEX
- El Economista Marzo 17, 25, 29,y 30.
- El Financiero Marzo 19, 24, Abril 11, 2, 13.
- INEGI
- La carpeta Purpura Abril 3 de 199
- Servicios ESPECIALES DE publicidad, Promoción e Información, S.A. de C.V.
- U.S. Industrial Outlook 992.
CRUDE Petroleum and Natural Gas Petroleum Refining Petrochemicals.
- Industry Profile Petrochemical Industry, Science and Technology Canadá.
- Oilweek Enero 18, 1993, Septiembre 7, 1992
- Energy External Affairs, Canadá Mines and Resources Canadá.
- El Universal Nov. 1992, May.1993
- Excelsior Nov. 1992, May.1993.

ALIMENTOS Y BEBIDAS

- The Mexican Investment Board (MIB)
- Bancomext con datos de INEGI/SECOFI/BANCO DE México
- Banco de México Departamento de Información de Negocios
- Industria Concamin
- Expansión Abril 15, 1992 octubre 14
- Excelsior
- El Universal
- U.S. Industrial Outlook 1992 Food and Beverages
- Agri-Foods Perspectives, Diciembre 1992 Canadá
- Taste of Tomorrow Industry, Science and Technology Canadá.
- Industry Profile Dairy Products, poultry and Egg Processing, Wineries, Aquaculture, Liverstok and Poultry Feeds. Industry, Science and technology Canadá.