

# PAGINACION VARIA

69  
20j



**UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE ECONOMIA**

**EL T.L.C. BLOQUE ECONOMICO DE NORTEAMERICA:  
MEXICO, MAS ALLA DE LA APERTURA  
ECONOMICA.**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:**

**LICENCIADO EN ECONOMIA**

**P R E S E N T A:**

**MARTIN MOLINA NAVA**



**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

**MEXICO, D. F.**

**1994**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



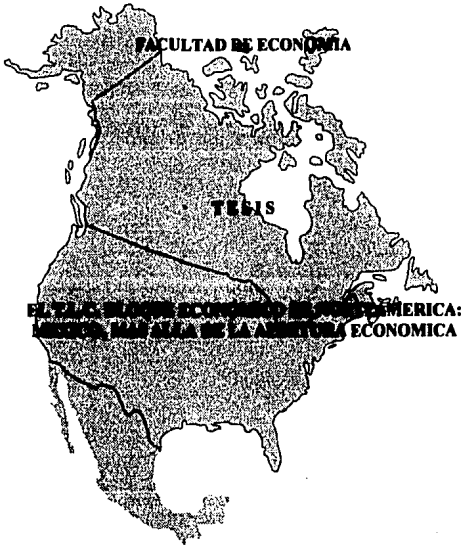
## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**



**FACULTAD DE ECONOMIA**

**TESIS**

**EL TILA: EL SECTOR ECONOMICO DE NOROCCIDENTAL AMERICA:  
MEXICO, MAR ALLA DE LA AMBITORA ECONOMICA**

**MARTIN MOLINA NAVA**

**Agradecimientos:**

Angelina; por su apoyo constante, por ser la compañera que siempre me alentó con animo y entusiasmo para salir adelante.

Por su gran calidad como ser humano y su valiosa aportación como mujer, esposa y madre.

Vanni y Romi; por haber creído y confiado en mí, al entregar horas de su tiempo en favor de este trabajo y porque me han hecho de positarario de sus iluciones.

A mi Director de Tesis:

Miguel Orozco, porque siempre  
tuve de él la ayuda necesaria  
para la realización del trabajo,  
confianza y paciencia fueron  
factores que me brindó desde  
el inicio de la tesis. Su valiosa  
aportación a los temas siempre  
llevó a hacerla mejor.

A mis Sinodales:

Alejandro Alvarez.

Roman Millan.

Antonio Reyes.

Fernando Talavera.

Por ser participes de este  
trabajo, gracias a sus apuntes,  
aportaciones y recomendaciones.  
Es un honor para mi el que sean  
mi jurado.

## INDICE

	PAGINA
<b>INTRODUCCION</b>	<b>I-iv</b>
<b>I. MODELO DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES EN MEXICO: ASPECTOS GENERALES.</b>	<b>1-4</b>
<b>II. NUEVA FASE DEL CAPITALISMO; RECOMPOSICION DE LA ECONOMIA INTERNACIONAL.</b>	<b>5-19</b>
<b>A. Globalización Económica.</b>	<b>5-7</b>
<b>B. Multilateralismo y Regionalismo.</b>	<b>7-19</b>
1. Integración del Mercado Común Europeo.	
2. La Cuenca del Pacífico.	
2.1. México y la Cuenca del Pacífico	
3. Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte entre E.U.-Canadá.	
3.1 Antecedentes.	
3.2 Bases y Agenda del Acuerdo.	
3.3 Consecuencias.	

**PAGINA**

**III. POLITICA ECONOMICA Y SECTOR EXTERNO  
DE MEXICO EN LA DECADA DE LOS OCHENTAS. 20-45**

**A. Aspectos de Política Económica en los ochentas. 20-30**

1. Política Económica implementada por Miguel de la Madrid.
2. El Pacto de Solidaridad Económica y la Política Económica Implementada por Salinas de Gortari.

**B. México: La Apertura hacia el Exterior en los --  
ochentas. 30-45**

1. Programa de Financiamiento y Promoción de Exportaciones.
2. Disminución de Aranceles por México.
3. Políticas Implementadas por E.U. en el comercio internacional y las Consecuencias para -- México.
4. La Industria Maquiladora en México.
5. Inversión Extranjera.
6. Energéticos.

**PAGINA**

7. Foros Internacionales donde México estableció Relaciones para el Intercambio Comercial en los 80.s (EL GATT).

<b>C. Consideraciones sobre la Apertura Comercial de México en los 80's.</b>	<b>43-45</b>
--	--------------

<b>IV. EL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO: E.U.-MEXICO-CANADA.</b>	<b>46-72</b>
---	--------------

<b>A. Antecedentes.</b>	<b>46-48</b>
<b>B. El TLC; Integración o Sujeción.</b>	<b>48-50</b>
<b>C. Diferencias entre las Economías de E.U.-Canadá y México y su Relación Comercial.</b>	<b>50-53</b>
<b>D. Inversión Extranjera.</b>	<b>54-55</b>
<b>E. Sector Industrial.</b>	<b>55-61</b>

1. Implicaciones del TLC.
2. Algunas Ramas de la Actividad Industrial.



**PAGINA**

- 2.1 Perfumería y Cosmetología.
- 2.2 Industria del Vestido.
- 2.3 Industria del Calzado.
- 2.4 Industria Mueblera.
- 2.5 Industria Electrodoméstica.
- 2.6 Industria del Cemento.
- 2.7 Industria Automotriz.

- 3. Opinión de Organismos Empresariales sobre el -  
TLC.

**F. Sector Energéticos. 61-65**

- 1. Exploración, Explotación y Perforación.
- 2. La Petroquímica.
- 3. Transportación de Petróleo y Derivados.
- 4. Gasolineras.
- 5. Inversión Extranjera en la Industria Petrolera

**G. Sector Agrícola. 65-68**

**H. La Banca Mexicana, en el TLC. 68-70**

**I. El Futuro de México en manos del TLC. 70-72**

	PAGINA
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.</b>	<b>73-76</b>
<b>APENDICE ESTADISTICO.</b>	<b>77-95</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.</b>	<b>96-98</b>
<b>INDICE.</b>	

## INTRODUCCION

En la antesala del nuevo milenio, se ha establecido una nueva forma de agrupamiento de la economía mundial.

Un orden económico que ha sufrido una recomposición para preservar el proceso de acumulación de capital; los países desarrollados buscan ahora construir zonas económicas para influir de manera directa y determinante en toda la región, mantener el equilibrio de sus relaciones comerciales internacionales, principalmente en la lucha abierta y competencia de los propios países desarrollados por la obtención de mercados. Las potencias económicas: E.U., Alemania y Japón se han convertido en las orquestadoras de esa globalización de la economía.

Una de las tres principales zonas, regiones o bloques económicas quedará constituida al concluir las negociaciones del Tratado Trilateral de Libre Comercio (TLC) entre E.U., Canadá y México; bloque económico de América del Norte, conformado por dos países desarrollados (E.U. la principal potencia económica del mundo y Canadá) y otro en desarrollo (México). Coexistirán tres economías asimétricas, que juntas crearán el mercado comercial más grande del mundo, sin que eso tenga que llevar a una mayor equidad dentro de cada economía, ni una mayor reciprocidad económica entre las naciones.

Al iniciar la última década del siglo XX, México ha de entrar a una nueva fase de desarrollo que tendrá como

interrogantes el futuro económico, político, cultural, social, a través de una vinculación más estrecha en sus relaciones con E.U. y Canadá vía el TLC; la dependencia mexicana con E.U. crecerá. El país se perfila con una postura de política económica de total apertura, sumergida y regida en forma más abierta por la evolución y comportamiento del mercado estadounidense.

El trabajo de tesis que se presenta consta de cuatro capítulos que muestran el viraje que sufrió la economía mexicana desde el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones (MSI) hasta la puesta en marcha de la gradual y acelerada apertura comercial, que ha crecido con el gobierno de Salinas de Gortari; la economía mexicana ha transitado y experimentado un proceso de apertura con el exterior, que si en los ochentas fue gradual, con Salinas ha sido demasiado "salvaje" y tiene como meta la conformación del TLC.

El capítulo I, Modelo de Sustitución de Importaciones, sirve como marco de referencia y como modelo de desarrollo comparativo con el de apertura. El MSI cumplió con su función en el momento que México requería de un desarrollo industrial, hizo posible que la industria nacional fuera el motor y eje dinámico de la economía del país. El desarrollo del país se sustentaba en el crecimiento industrial y un fuerte sector agrícola. Sin embargo, el uso indiscriminado del proteccionismo, un mercado cautivo y controlado por grandes oligopolios, fueron factores que llevaron al agotamiento de ese modelo. Los

rezagos en la estructura productiva y la fuerte injerencia de oligopolios en la economía mexicana no permitían que se abriera la competencia con el exterior. Este capítulo da una visión general del MSI y factores que propiciaron su agotamiento.

El capítulo II, sirve de contexto general en el cual se fincan las nuevas relaciones económicas a nivel internacional; tanto multilaterales como regionales. En este capítulo se dan planteamientos para entender la nueva fase del capitalismo mundial, la conformación de una globalización económica que lleva a la creación de un nuevo orden económico, una repartición del orbe por los principales países desarrollados, la guerra comercial y económica desplazan a la militar. El nuevo reparto del mundo se debe a la crisis que atraviesa el capitalismo, y que requiere de formas más sofisticadas para la reproducción del capital. Los bloques económicos se constituirán en núcleos compactos frente a la competencia comercial internacional. Tres regiones económicas quedarán totalmente constituidas en la primera mitad de los noventa en distintos puntos de la geografía, pero con un común denominador, la acumulación del capital. Desde esas tres vertientes, en el umbral del XXI, se producirán los nuevos cambios y transformaciones científicas, tecnológicas que serán las armas para lograr una hegemonía y liderazgo en esta reestructuración económica mundial; el Mercado Común europeo, la Cuenca del Pacífico y la zona comercial de América del Norte (TLC) están sujetas cada una al dominio y supremacía de

un país dentro de su propia conformación, Alemania en el primer bloque, Japón en el segundo y E.U. en América. En este último, se puede apreciar la experiencia que se tuvo con Canadá, donde E.U. se apropió prácticamente de los recursos naturales canadienses; petróleo, energía eléctrica, madera, etc. y desestabilizó la economía de ese país; se incrementó el desempleo, empresas con poco capital fueron desplazadas y se incrementó la inflación.

En el capítulo III se destaca el nuevo perfil que toma la economía mexicana durante la década de los ochentas, impuesta por una política económica de apertura con el exterior iniciada con Miguel de la Madrid; mediante acuerdos sectoriales en el comercio de E.U. y México. Durante la primera mitad de los ochentas el proceso de transición del MSI al modelo de apertura queda consumado, basándose éste en la exportación de manufacturas. Los objetivos planteados por el gobierno de MMH no se cumplieron durante la década; se caracterizó por un aparato productivo estancado, una inflación acelerada y ascendente de hasta 3 dígitos, niveles salariales reprimidos, incremento del desempleo, es decir, una apertura indiscriminada con un alto costo social. La reorientación drástica hacia la apertura no ha tenido un soporte integral de los sectores, ramas y actividades económicas, encontrándose dos polos en la estructura económica del país; uno orientado hacia el exterior, con mayor dinamismo y apoyo financiero, con un impulso creciente a la exportación (autopartes automotrices, electrónicas,

maquila), y el otro con un menor impulso en actividades tradicionales y encaminadas al mercado interno (textiles, calzado, alimentos), la brecha entre esos dos polos tiende a crecer para continuar con la política de apertura y encaminar las actividades económicas hacia el exterior. La apertura no ha significado siempre un crecimiento de exportaciones mayor que las importaciones, existen dos etapas: durante el inicio de la apertura comercial (1982-1988) las exportaciones crecieron más que las importaciones, teniendo un superávit en la Balanza de Pagos, en el período de consolidación de la apertura comercial (1988-1993) han crecido las importaciones en mayor proporción que las exportaciones, factor que ha llevado a desequilibrios en la balanza comercial de México, déficit en la Balanza de Pagos. Este capítulo sirve como antecedente directo para el capítulo IV, pues en los ochentas se fincan las bases de política económica para desarrollar la apertura con el exterior, se crean las condiciones y establecen acuerdos bilaterales comerciales sectoriales entre México y E.U. para que posteriormente se formalice y amplíe (con una liberalización mayor en el renglón de inversión, petróleo y servicios; financieros, comunicaciones) en el TLC.

El capítulo IV se refiere a lo que se puede esperar con la culminación del TLC, tanto para México como para E.U. y Canadá, siendo el primero el más vulnerable y quien más ha ofrecido en la apertura. Se da en este capítulo una visión global de los sectores económicos de México y

hacia donde se dirigen con el TLC; la política económica neoliberal de Salinas ha llevado a México a una apertura indiscriminada, desmedida con E.U. Al concluir este milenio, México sortea su futuro en una sola carta, un reto que tiene frente (crecimiento con estabilidad económica) y que lo juega en favor del TLC, apuesta a él muy a pesar del costo social que ha significado la consumación del proceso de apertura. La transformación no sólo se ha de quedar en la esfera económica, también tenderá a expandirse a la cultura, política, educación, costumbres y otros ámbitos de la sociedad mexicana. México ha trazado su propio camino, ha caído en la trampa que E.U. le tendió para que éste pueda; mediante un bloque económico y sin restricciones comerciales en la zona de América del Norte, recomponer su economía en base a saquear las riquezas naturales y fuerza de trabajo de sus vecinos (sus socios comerciales Canadá y México). La experiencia del acuerdo entre E.U. y Canadá firmado en 1989 debe servir a México para no cometer los mismos errores que cometió Canadá y que lo sujetaron a la economía de E.U. La integración no se puede dar por decreto ni por la buena voluntad en el discurso diplomático, la integración debe ser una estrategia que exija reciprocidad entre los socios en aras de fincar una interrelación y complementación entre las economías para el bien colectivo, más no como E.U. lo contempla; el sometimiento de las demás naciones a las reglas que él impone.

Por lo tanto, una pregunta que gira en torno al TLC es precisamente lo que trata y centra la atención este trabajo.

**¿México en el TLC quedará integrado a un bloque comercial o sólo se anexa?**

## **I. MODELO DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES EN MEXICO:**

### **ASPECTOS GENERALES**

El desarrollo que experimentó México desde la década de los cuarentas y finales de los setentas se basó principalmente en crear una industria que abasteciera al mercado interno y alentara su desarrollo con productos que tradicionalmente eran importados, es decir, sustituir importaciones por la producción de bienes nacionales. Ese tipo de desarrollo recibió el nombre de modelo de sustitución de importaciones, propuesto por la corriente teórica de la CEPAL.

En el establecimiento de ese modelo de desarrollo se crean las condiciones necesarias para la expansión y desarrollo de la industria y sector financiero mexicano; se protege a la industria doméstica mediante estímulos financieros y se le dota de infraestructura para su establecimiento. Empiezan a emerger en la escena económica del país un número importante de nuevos bancos privados y sociedades de inversión, así como la creciente expansión de empresas oligopólicas.

En México se adopta ese modelo para alcanzar dos objetivos centrales: la industrialización como motor de la economía y un crecimiento económico que fuese sostenido. Se esperaba que con las medidas proteccionistas a la industria nacional frente al exterior, las empresas de origen nacional logran

obtener economías de escala y pudieran abastecer al mercado interno. Algunos autores han marcado y denominado a ese episodio de consolidación del Modelo de Sustitución de Importaciones (MSI) como la transformación de la economía mexicana de rural a urbana. Las actividades industriales crecen y el sector industrial se vuelve más dinámico, la producción industrial se centra en la creación de un mercado interno fuerte, basado en la producción de bienes de consumo inmediato y bienes de consumo durables. Grandes capitales nacionales y extranjeros se vuelcan a invertir hacia los sectores que producen para mercados urbanos, donde obtenían altas tasas de ganancias. La existencia de una clase media en ascenso posibilitaba la demanda de nuevos bienes y hacia ese sector de la sociedad se encaminó la producción nacional y extranjera porque representaba una economía confiable: una estabilidad de precios y tipo de cambio, y una paz social y política.

El MSI, permitió desarrollar la capacidad de producción del país e hizo posible dinamizar su industrialización (pero sin concluirla), sin embargo, su aplicación indiscriminada llevó a distorsiones en el proceso de producción: las políticas sectoriales resultaron incompatibles entre sí, la industria no caminaba en forma paralela con la agrícola ni a su vez con la aplicada al sector externo. Se crearon mercados cautivos, controlados por los grandes oligopolios que no permitían el acceso e implementación de una política económica que se complementaría con

el sector externo. En esas empresas oligopólicas se tiende a concretar y producir la mayor parte de las mercancías que se destinan al mercado interno; productoras de bienes de consumo y bienes intermedios. En ellas se concentra gran parte del capital que se genera en la actividad económica del país, un reducido número de empresas empieza a tomar injerencia directa en la economía. Ese proceso de oligopolización trajo consigo el desaliento a la innovación tecnológica, las empresas oligopólicas no estimularon el avance tecnológico, no se invertía en sofisticar los medios de producción y hacerlos más eficientes, pues de todas formas con maquinaria y equipo obsoleto o por caducar, se obtenían grandes ganancias en una economía cerrada en donde no existía competencia del exterior, ni era propósito el tener que competir con mercados del exterior en actividades industriales donde se tenía desventaja. Se tenía un mercado interno seguro que no hacía falta defender, y no había quien lo acosara. "La estrategia de mercado interno sobre-protegido y de economía cerrada basada en la imposición de un sobre-proteccionismo conformó una rígida estructura oligopólica".<sup>1</sup> Ese sistema proteccionista garantizó el control oligopólico de grandes segmentos del mercado interno, obteniendo grandes ganancias que no guardaban ninguna proporción con la productividad de las empresas, sino por la injerencia y control en el mercado: los aspectos más vulnerables

del aparato productivo mexicano en el MSI; su ineficiencia para competir en el mercado mundial, así como su dependencia externa en tecnología y capital.

Durante el periodo de permanencia del MSI en México, la producción se caracterizó por exportar productos agrícolas: algodón, café, frutas, legumbres y fibras, además de productos mineros, las exportaciones de manufacturas quedaban en un segundo término. Las importaciones se caracterizaban por ser Bienes de Capital y Bienes Intermedios suministrados para incorporarse en la producción de Bienes de consumo durables que se fabrican por la industria nacional. El sector agrícola fue estratégico y cumplió su papel fundamental en la implementación del MSI, fue proveedor de alimentos hacia el mercado interno (se tenía autosuficiencia alimentaria en granos básicos y proveía de materias primas al sector industrial), hasta principios de los 60's generó excedentes para la exportación, atrayendo divisas para continuar con el proceso de desarrollo industrial. La estrategia implementada en el sector agrícola que sirvió para la industrialización, en los años setentas tuvo consecuencias severas por desatender el agro mexicano, se abandonó y descuidó el desarrollo agrícola: las políticas de alcanzar mayor dinamismo en el sector industrial se alejaban cada vez más de retomar el impulso al sector agrario, la falta de créditos financieros, infraestructura, sistemas de riego, maquinarias y equipo, capacitación al campesino, fertilizantes e inversión, propiciaron que el campo mexicano ya

<sup>1</sup> VELAZQUEZ ZARATE, Enrique (compilador). Crónica del sexenio de la crisis. Ed. Fac. de Economía, México, 1988, p.21.



no continuara subsidiando al sector industrial. Se desplomó el sector agrícola, ya no se producía la cantidad de bienes que demandaba la población nacional y menos hacia la exportación, es decir, ya no se contaría con una autosuficiencia en granos básicos, necesarios e indispensables en la alimentación del mexicano, ni excedentes que trajeran divisas al país.

En el MSI se observa un contraste en la forma en que la economía mexicana pretende depender menos del exterior, reducir las importaciones; imponiendo tarifas arancelarias altas a los bienes de consumo importados. Sin embargo, México tendió a importar gran cantidad de insumos y bienes de capital necesarios para la producción industrial; bienes que muchas veces eran obtenidos desde el exterior por los mismos oligopolios o por algunas otras corporaciones transnacionales, principalmente de procedencia estadounidense. México disminuyó sus importaciones de un sector y las aumentó en otro en mayor proporción.

La pretensión de lograr desarrollar una industrialización por etapas, y cuyo objeto era alcanzar una consolidación en la producción de bienes de capital por la industria nacional, no fue posible completarla ni concluirla, se quedó a la mitad, en la producción de bienes de consumo duradero. El país no completó su desarrollo tecnológico, el dinamismo del sector industrial no se vio acompañado de la producción interna de bienes de capital que propiciara una menor dependencia del exterior y un fuerte impulso para una rama de la

industria, prealeció la importación creciente de maquinaria y equipo, las empresas nacionales prefirieron continuar por el camino fácil de depender del exterior, no concluyendo con la etapa final de la industrialización comprendida por la producción de Bienes de Capital.

Dentro de las ramas industriales del país, no se contaba con una complementación entre actividades de cada industria con el resto; no había una relación intraindustrial solidificada, no se tenía una diversificación, y tampoco una reciprocidad entre la planta productiva dedicada al mercado interno y la que se refería a la exportación. Los sectores industriales productores de Bienes de Consumo y Bienes de Consumo durables tenían altos coeficientes de importación, que generaban crecientes déficits externos. Los ingresos obtenidos por el sector agrícola mediante la exportación y los provenientes del turismo, amortiguaban y financiaban el déficit de ese sector y permitían a la vez continuar con su funcionamiento. Mientras el sector agrícola siguiera obteniendo superávit, no habría problema para seguir financiando al sector industrial, el problema se presentaba al reducir ese superávit, pues ya no se contaba con las divisas suficientes para mantener un cierto equilibrio con el sector externo y que no se acentuara la desproporción entre las importaciones industriales mayor a las exportaciones agrícolas. Los crecientes saldos desfavorables en la Balanza Comercial, entre otros factores, como los ya señalados, no permitieron se continuara con el MSI,

pues éste alcanzó los límites y rebasó las bases que le daban sustento, se agotó ese modelo de desarrollo que registraba para la primera mitad de los sesentas un enorme endeudamiento externo e interno; el desplome del sector agrícola, una exagerada protección estatal a la industria interna que nunca fue emprendedora, una consolidación y predominio de los oligopolios que controlaban el mercado interno y lo mantenían cautivo, una industrialización que no llegó a concluirse, y una desvinculación entre el mercado interno y el sector externo. "La política de sustitución de Importaciones ha sido, en general, indiscriminada en favor de la producción interna de Bienes de Consumo y no ha propiciado un crecimiento más asentado en la industria de Bienes Intermedios y de capital, propiciando un desequilibrio y rigideces importantes".<sup>2</sup>

Al agotarse el MSI, el país tuvo que recurrir durante los años 70's a un mayor endeudamiento externo, gran cantidad de recursos financieros eran suministrados a México por parte de los organismos internacionales, para recomponer la actividad económica que se encontraba en dificultades. Así, México se hace receptor de préstamos del exterior y basa su economía en un sólo producto, el petróleo, que además le sirvió como garantía para seguir acrecentando los préstamos del exterior. Durante la segunda mitad de los sesentas y hasta

inicios de los ochentas, la economía mexicana se había petrolizado, se basaba en la producción de petróleo y sus derivados. La exportación de petróleo, el descubrimiento de nuevos yacimientos petrolíferos sacó en ese momento a la economía adelante, se obtuvieron divisas que permitían guardar una estabilidad en la Balanza de Pagos. Empero, la economía de México se hizo todavía más vulnerable al depender del petróleo; las actividades industriales se estancaron, el agro mexicano no se superó. A partir de la disminución del precio internacional del petróleo se empezó a agudizar la crisis (que ya se había generado a inicios de los setentas) y que ahora se reflejaba en una forma más clara en la economía y por la sociedad; se empieza a obtener un ascenso en la inflación, crecimiento de déficit de la Balanza de Pagos, se terminó la confianza del exterior hacia México para seguir otorgando créditos financieros, se acrecentó el desequilibrio externo, constantes devaluaciones del tipo de cambio. Estos factores son con los que se tendría que enfrentar Miguel de la Madrid Hurtado durante el inicio de su régimen y quedan solamente señalados en este capítulo para continuar su desarrollo en el capítulo III de esta tesis.

<sup>2</sup> GARCIA GRIEGO, Manuel y Gustavo Vega (compiladores). México-Estados Unidos (1984), Colegio de México, Mex. 1985, p.93.

## II. NUEVA FASE DEL CAPITALISMO: RECOMPOSICION DE LA ECONOMIA NACIONAL.

### A. GLOBALIZACION ECONOMICA

Comencemos por acercarnos al término "globalización". Sergio de la Peña lo define como un concepto engañoso, en el cual se pueden incluir y referirse infinidad de cosas, pero no lo que realmente sucede en los hechos en el ámbito económico internacional. Para él, globalización se restringe sólo a los países desarrollados, la competencia y lucha feroz cada vez más intensa entre economías centrales por mantener la supremacía y consolidar su hegemonía mundial; en lo económico, comercial, financiero, político, etc., es lo que imposibilita el acceso a ese proceso a los países de la periferia, el mundo en desarrollo queda marginado y tenderá a ser sometido a la nueva hegemonía o reagrupamiento de la globalización capitalista. "La globalización de la Economía mundial es un término engañoso...promete más de lo que contiene".<sup>3</sup> La globalización se presenta como un reacomodo mundial de las potencias imperialistas, es una resignación de la división del trabajo entre las economías mediante la introducción y generación de cambios tecnológicos en los procesos que logran una mayor intensificación de la fuerza de trabajo. La globalización capitalista pretende imponerse y

subordinar a las economías en desarrollo y dirigir las hacia las nuevas necesidades de la producción capitalistas y acumulación de capital. La globalización que esta experimentando el sistema económico mundial no es de ninguna manera una integración; en esta última existe la reciprocidad y similitud entre las economías para lograr su objetivo, es decir, cooperación y complementación. La globalización tal como es descrita por Sergio de la Peña es atinada, deja mucho que desear para los países en desarrollo (como México). La globalización se ha centrado en los países capitalistas desarrollados, que pregonan el libre cambio.

Esta fase del capital tendiente a la globalización es un lugar donde las economías no guardan fronteras, donde prevalece y se impone la supremacía del capital trasnacional sobre la soberanía y bienestar de las naciones. La disputa por la hegemonía de un nuevo orden económico tiende en darse entre las empresas trasnacionales; los centros industriales y financieros compiten entre sí, los que sobreviven tienden a arribar y constituir grandes conglomerados, ahora más fuertes y poderosos, y con mayor injerencia en la economía mundial; entre las que destacan (de los 50 más importantes), 30 de origen Japonés, 13 Estadounidenses, 2 de procedencia Holandesa, 2 alemanas, 1 del Reino Unido y 1 Italiana. Las primeras 10 empresas que encabezan la lista son bancos japoneses, entre ellos destacan; el principal a nivel mundial que es el Dai-Ichi-Mangyo Bank y el Fuji Bank. En este proceso

<sup>3</sup> PEÑA de la, Sergio. América Nuevo Orden Económico, No. 54, IIE, UNAM, México, 1991, p.14.

globalizador, las fronteras empresariales ya no coinciden directamente con las fronteras nacionales, sino que las rebasa, se supera el obstáculo que representaban estas últimas para que las empresas transnacionales y el capital pudieran fluir sin barreras y expandirse y penetrar en todas las actividades económicas de cualquier país y no sólo del que proceden, no respetando leyes, costumbres, tradiciones, ni soberanía política y económica de cada región o nación. Para esta globalización de la economía mundial que se ha gestado, el núcleo y su célula que la revitaliza es la empresa transnacional; que aprovecha sus enormes ventajas de contar con una estructura interna multidivisional, que le permite introducirse en la economía nacional e internacional, no importando el país o lugar que la engendró. Esa internacionalización de la economía se da en función de la conformación de grandes consorcios que surgen de la fusión de empresas transnacionales, sin importar que sean de un país ambas empresas o de países diferentes, lo que importa es la internacionalización del capital y que éste siga su proceso de acumulación sin que interese bajo que circunstancia se logre; no tiene nada que ver en esta óptica que se fusionen en el ramo automotriz la empresa japonesa Honda con la estadounidense General Motors, para fabricar un nuevo modelo de automóvil. Marx definió muy acertado este proceso que ahora invade al mundo, al decir que el capital no tiene nacionalidad ni patria. "Los Estados Nacionales empiezan a reacomodarse en unidades macroeconómicas que superan con mucho las antiguas fronteras

nacionales...ya no son obstáculos para las actividades económicas de hoy y menos todavía del futuro."<sup>4</sup>

La economía global es un proceso de internacionalización de las economías de cada país; adaptar sus modos de producción a los requerimientos de la nueva fase del Capital. Es un sistema en el que interrelacionan las economías, pero articuladas y dirigidas por las grandes empresas transnacionales. Es una red mundial de corporaciones globales que articula desde el centro los procesos de acumulación en cada punto y sector; financiero, comercial, industrial, agrícola, etc., disfrazándose con la careta de una nueva forma de integración comercial multilateral entre las economías para hacerlas complementarias, provocando un efecto de ilusión en las economías que así lo creen. Las economías de los países son vistas no como un todo complejo donde existen diferentes aspectos que le dan forma a la configuración de una nación, sino son percibidas como entidades, que al conjugarse crean una entidad mayor que les lleva a la globalización, creación de poderosos centros económicos que subordinan al resto no agrupado, a las demás empresas que se rezagan y a las naciones que permanecen débiles e imposibilitadas ante tal proceso, es decir, se conjuga una nueva fase del capitalismo con las siguientes características: "Una fusión del capital industrial y bancario

<sup>4</sup> VEGA, Casanovas Gustavo (coordinador), México ante el Libre Comercio con América del Norte. Colegio de México, UNITEC, México, 1992, p.210.

mundial, tanto a nivel local como global para conformar el capital financiero global" que ha alcanzado la hegemonía sobre la articulación del proceso de producción a escala global"... no se trata de una expansión geográfica... sino de una nueva articulación y síntesis del sistema productivo mundial."<sup>3</sup> Se genera una concentración del poder económico y una dimensión masiva y enorme de los recursos financieros. Donde las empresas transnacionales y corporaciones financieras han asumido el control total sobre la economía mundial; expandiendo los mercados para sus productos y revolucionando los procesos de producción. Prevalciendo la subordinación de la cadena productiva desde el centro hacia la periferia.

Otros factores que han ayudado a propiciar la globalización de la economía son: el hecho de una creciente liberalización comercial a nivel internacional mediante el GATT, acuerdos regionales, tratados bilaterales o zonales; la insistente liberación en los servicios e incersiones que han propuesto los países desarrollados; la creciente competencia entre oligopolios internacionales por preservar la hegemonía e inclusive su supervivencia que ha llevado a una dinámica revolución tecnológica, y un avance creciente en el terreno científico por crear nuevos mecanismos y bienes que faciliten y

disminuyan los procesos de producción.

Las nuevas reglas de funcionamiento y regulación de la economía mundial han propiciado la codificación de las relaciones de poder, creándose espacios económicos y zonas de influencia.

## **B. MULTILATERISMO Y/O REGIONALISMO ECONOMICO**

En la actualidad existe un debate que todavía no concluye, se centra sobre la cuestión de la exclusión o compatibilidad entre regionalismo y multilateralismo económico. Para los defensores de la no existencia de contradicción entre una forma de agrupamiento y la otra es claro que plantean la complementación de un aspecto con el otro, es decir, defienden la compatibilidad, pues argumentan que los acuerdos regionales; por zona geográfica, o por aspectos económicos, son extraídos de planteamientos a nivel general que se generan en organismos multilaterales a nivel internacional y que tienden a ser universales y duraderos. Por tanto, argumentan que no pueden ser excluyentes, puesto que los acuerdos que se establecen a nivel bilateral o por región son un segmento de lo que conforma el ámbito multilateral y que de ninguna manera el regionalismo puede ir en contra o rebasar los acuerdos establecidos en los foros multilaterales, pues son más amplios y tienen un mayor radio de operación, es decir, se puede conseguir un acuerdo

<sup>3</sup> BORREGO, John, La Economía Global. Contexto del Futuro, Inv. Eco. No. 191. F.E. UNAM, México, 1990, p.159.

bilateral sobre el comercio sin que sea contrapuesto a las disposiciones generales del GATT, por ejemplo los que no están de acuerdo con esa compatibilidad, plantean que el regionalismo tiende a presentarse como la forma más viable de asociación entre los países en esta nueva fase de internacionalización económica, además de ser factor para el desvanecimiento de los órganos multilaterales, hacer una fragmentación geopolítica y económica de los diversos puntos de interés de cada economía mediante acuerdos más estrechos que posibiliten el desarrollo de los procesos de liberación a nivel internacional propuestas por los países desarrollados. Organismos multilaterales como el GATT, se presentan como un obstáculo a las nuevas necesidades del capital para reproducirse, en ese foro se presenta una marcada asimetría en los grados de desarrollo de los países integrantes, es un espacio donde participan un gran número de socios (97), donde resulta complicado imponer decisiones un sólo país a un determinado grupo de ellos sin presentar una hegemonía o fuerza concentrada al interior de los participantes, cuando se cuenta con ese liderazgo no hay problema, pero en la actualidad donde se ha intensificado la competencia entre los países desarrollados; Japón, Alemania, Estados Unidos (donde éste ha perdido terreno), entonces ese foro resulta nada atractivo para preservar el liderazgo económico. "El multilateralismo se acaba en la medida en que los acuerdos de integración regional se han incrementado."<sup>6</sup>

<sup>6</sup> VEGA, Casanovas Gustavo (coordinador), op.

Resulta más benéfico para un país o países desarrollados realizar un acuerdo regional con otros países de menor desarrollo, pues tienden a imponer y establecer las reglas de la negociación. En ese tipo de acuerdos se da una menor resistencia de las economías en desarrollo para que las economías desarrolladas impongan medidas que permitan una negociación satisfactoria para sí mismas.

Como ya se señaló, la creciente complejidad en los procesos de negociación dentro del GATT, es lo que ha incrementado la postura de realizar acuerdos regionales, la creación de bloques económicos. Gran parte de los puntos de la agenda de la Ronda Uruguay; medidas arancelarias, liberación de servicios, inversiones, propiedad intelectual, eliminación de subsidios a la agricultura, han quedado pendientes de resolución, sin tener avances que permitan salir del empantanamiento en que se encuentra ese foro donde las negociaciones tienden a ser prolongadas y sus resultados son de largo plazo, por la disputa y discrepancia entre los socios más poderosos. Mientras en las negociaciones regionales sus resultados son de corto plazo y existe menos dificultad de negociar. "Es muy difícil dejar de pensar que la economía mundial se está fragmentando y que el regionalismo es la tendencia al futuro."<sup>7</sup>

Los continuos cambios sistemáticos en las formas de

cit. p.62.

<sup>7</sup> Idem., p.65.

reagruparse la economía a nivel internacional; por las constantes innovaciones tecnológicas y científicas en los países desarrollados que ha revolucionado los procesos productivos, han marcado la tendencia a la configuración de áreas, zonas, regiones o bloques económicos. La pérdida de hegemonía económica e influencia política de E.U. y la extinta URSS ha disminuido, "estamos ante la crisis del viejo orden basado en la hegemonía absoluta de E.U. sobre el sistema capitalista mundial."<sup>8</sup> De un sistema bipolar representado por esas dos potencias, entre el Este-Oeste, se ha cambiado a un sistema multipolar, donde Japón y Europa con sus empresas han tenido un crecimiento económico-dinámico y una expansión hacia mercados más amplios. Por tanto, en la actualidad donde se está estableciendo un nuevo orden mundial, se vislumbran tres zonas o bloques económicos perfectamente indistinguibles, pero todavía sin finalizar su conformación, ellos son: 1) el mercado común europeo, integrado por la CEE más la posible integración de Europa del Este y una parte de la extinta URSS; 2) la Cuenca del Pacífico, conformada por los países de Asia Oriental y Sudoriental más la extinta URSS; 3) el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, compuesto por E.U. y Canadá y la incursión de México.

<sup>8</sup> BORREGO, John y Alejandro Alvarez. Integración de México en la Cuenca del Pacífico. T.I., FE., México, 1990. p.270.

## 1. INTEGRACION DEL MERCADO COMUN EUROPEO.

El propósito de realizar la integración de un mercado común en Europa para antes del año 2000, se formuló desde 1983 por el Consejo Europeo, en el llamado Libro Blanco. Donde se plantea un proyecto de integración para la Europa del Oeste, es dos años más tarde, en 1985, cuando se aprueba el proyecto y en 1986 se ratifica por los países miembros que se continúan con la discusión y negociaciones para su implementación, sin embargo, las negociaciones no presentaron avances, constantemente se revisó su factibilidad y actualización. En 1988 en Grecia se dan indicios de avances y se propone una nueva reunión para 1990 con el fin de concluir el año con la rediscusión sobre la integración y tomar acuerdos que sean aprobados por los socios, así como establecer las disposiciones legislativas por las que se va a regir ese órgano económico.

El Libro Blanco es una propuesta que plantea facilitar el proceso de integración comunitario, donde están considerando las disposiciones legislativas; consta de 300 disposiciones y se divide en tres niveles:

- 1) Eliminación de las barreras físicas: Como los controles aduanales y aranceles.
- 2) Eliminación de las barreras técnicas: Como el libre movimiento de capital y servicios.

3) Eliminación de las barreras fiscales: Reducción o eliminación de las tasas impositivas y valor agregado.

El bloque económico que se establecerá en Europa, como ya se dijo es un Mercado Común, pues consiste en una Unión comercial de países en la que se eliminarán los aranceles y restricciones cuantitativas al comercio bilateral, pero se mantiene una política comercial independiente frente a terceros países, se mantienen los aranceles originales, adoptando una política comercial común frente al resto del mundo. En ella existe libre circulación de todos los factores de la producción entre los países miembros.

Los integrantes del Mercado Común Europeo, la mayoría de la CEE, cuentan con una similitud en su grado de desarrollo, existe una simetría en cuanto a sus economías y políticas, factor que ha ayudado a tener acuerdos de cooperación y ha facilitado la concretización de una integración comercial en esa región, que posibilita la pretensión de alcanzar mayores niveles de desarrollo para el conjunto de países integrados. Aquí sí podríamos utilizar más correctamente el término integración: apoyo y cooperación entre los socios para el mejor bienestar de ambos, y no una imposición o subordinación.

La integración del Mercado Común Europeo, ha despertado temor e incertidumbre a los países ajenos a esa comunidad, pues se teme que se convierta en un bloque económico poderoso y cerrado, donde sólo tengan acceso los países miembros y fluyan bienes y servicios sin

restricciones en ese mercado para quienes lo componen y no quede abierto para los países o regiones que estén fuera de ese bloque.

Tal situación ha generado tensión en el comercio mundial, que los países que no están inmersos en ese proceso de integración tiendan a buscar reagruparse en algún bloque económico para contrarrestar la fuerza y poder que pueda tener esa región después de integrarse. El principal país de este bloque es Alemania que tiene una supremacía y es la principal fuerza económica, estableciendo una competencia con Japón, eje de la Cuenca del Pacífico y con E.U., líder del tratado de Libre Comercio de América del Norte. Como se observa, los tres principales países más poderosos dentro del sistema capitalista se han aglutinado en la conformación de bloques económicos.

## 2. LA CUENCA DEL PACIFICO

"La Cuenca del Pacífico es una zona económica en la que coexisten y se relacionan asimétricamente países pobres y ricos, socialistas y capitalistas."<sup>9</sup> La cuenca del Pacífico (CP) es una región donde los países que la integran presentan distintos niveles de desarrollo, con grandes diferencias económicas, políticas y culturales, pero compartiendo una misma región geográfica, el Pacífico. Esta zona esta compuesta por 24 países ribereños y 23 islas, el comercio que se establece en esa región comprende la mitad del

<sup>9</sup> BORREGO , John, y Alejandro Alvarez, op.cit., p.11.



que logra a nivel mundial, así como la generación del 50% del PMB, también la mitad de la población mundial se concentra en esa zona. Entre los países más importantes económicamente hablando se encuentran; E.U., Japón, extinta URSS, Canadá, Corea, China, Taiwán.

La C.P. representa gran importancia por las transformaciones que ha sufrido la economía mundial, se ha convertido esta zona en el eje más dinámico de la actividad económica a nivel internacional; los grandes centros financieros que tradicionalmente se localizaban en el Atlántico, hoy se han desplazado al Pacífico; a Tokio, Hong Kong. Esta zona se ha puesto a la vanguardia de la nueva revolución tecnológica; en técnicas de fabricación sumamente sofisticadas en sectores como la robótica, electrónica computacional y la ingeniería biogenética. Ha transformado los modelos y formas de organización empresarial, la conducta del obrero en la empresa y las formas de producir; se han introducido robots en algunos segmentos de la producción de sectores como el automotriz y electrónico programados por computadora, que permiten lograr mayor rapidez en la producción de bienes y un incremento en la productividad, intensificándose la fuerza de trabajo y parcializándose la actividad donde tiene injerencia directa el obrero durante el proceso de producción, reduciéndose a una automatización. "Precisamente en este siglo de crisis histórica que ha transcurrido con convulsiones sin precedente, tenía reservado para sus últimos años un desencadenamiento de

una gran revolución tecnológica que va a cambiar los aspectos del modo de producir en la sociedad industrial...y en esta revolución, Japón y los centros del Pacífico van a la cabeza."<sup>10</sup> En la última década se han registrado en esta zona los mayores cambios y avances tecnológicos y científicos, así como comerciales y productivos que han propiciado el obtener altos índices de crecimiento económico sostenido y en forma ascendente, un superávit en la Balanza comercial debido a la inmensa cantidad de exportaciones que se destinan al resto del mundo, pues son países principalmente exportadores, donde su producción se destina al exterior.

El principal protagonista de esta zona es Japón que se ha consolidado como la principal fuerza financiera y como una fortaleza en su estructura productiva y tecnológica. La solidez de la economía japonesa ha puesto de manifiesto el predominio que ejerce sobre la economía internacional y sobre sus adversarios capitalistas; mientras que Japón importó de E.U. alimentos, le exportó productos manufacturados, mientras que E.U. presenta insuficiencia de ahorro interno, y un gran déficit fiscal, Japón tiene un superávit financiero. Por último Japón se ha convertido en un gran exportador y E.U. en un importador de mercancías.

La clasificación de la Cuenca del Pacífico se presenta de la siguiente forma. Esta constituida por 47 países; 24 ribereños y 23 islas. Once son Latinoamericanos más E.U. y Canadá,

<sup>10</sup> Idem., p.19.

son 13 los países de América que conforman esa región pero no todos participan activamente en ella ni con la misma intensidad, el resto de los países son Asiáticos. En la clasificación general se dan cuatro subdivisiones, de acuerdo al grado de desarrollo.

- 1) Industrializados: Japón, E.U., extinta URSS, Canadá.
- 2) Semi-industrializados de América Latina: México, Colombia, Ecuador, Perú, Chile.
- 3) Semi-industrializados de Asia: Corea, Taiwán, Hong Kong, Singapur.
- 4) En desarrollo: Tailandia, Indonesia y Filipinas.

## 2.1 México y la Cuenca del Pacífico

El 15 de abril de 1988 se dio a conocer el acuerdo de crear la Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico. En septiembre de ese mismo año se solicitó oficialmente el ingreso de México a la Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico (CCEP). Estos hechos mostraban el interés de México por formalizar y fortalecer las relaciones comerciales con los países de esa región. Sin embargo, la presión constante de E.U. hacia México para tener una mayor apertura comercial entre los dos países (que México no se desviara de su lazo de unión con E.U. o éste tomaría medidas drásticas en contra de nuestro país) ha propiciado que se posponga la negociación de incursión de la economía mexicana en una forma más dinámica hacia el Pacífico, cerrándose

la alternativa de crear un modelo de cooperación económica más diversificada para México, que quedarse sólo con un acuerdo comercial con E.U.

Esa comisión que se había creado para vislumbrar la posibilidad de acceso a la Conferencia de Cooperación del Pacífico, tenía un carácter de comisión intersectorial y se había formado por decreto presidencial y estaba coordinada por los gobiernos de los Estados con litorales en el Pacífico, el sector privado y el sector social. El objetivo era de promover la participación de México en los distintos foros de cooperación multilateral y regional y establecer relaciones comerciales más estrechas con las economías asiáticas, principalmente con Japón.

E.U. ha considerado en los últimos años a la CCEP como un rival del cual se tiene que proteger y no le agrada en los más mínimo que México pudiera ingresar a esa comunidad económica para promover sus exportaciones, por tanto, trata de alejar a México y presionar al gobierno para que no rompa sus relaciones entre E.U. y México. Esto no quiere decir que la Cuenca del Pacífico sea mejor alternativa para México que E.U., pero sí representa una opción más para que sus exportaciones tengan acceso a un mercado más diversificado y tener relaciones comerciales más directas con países que tienen el mismo grado de desarrollo e intercambiar productos que pueden complementar sus economías y no sólo subordinarse como ocurre con E.U.

### 3. ACUERDO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CANADA

#### 3.1 Antecedentes

No se puede negar que ha existido un vínculo estrecho en las relaciones entre E.U. y Canadá a lo largo de su historia. Pero tampoco se puede afirmar que estas siempre han sido cordiales y no han presentado situaciones de conflicto o choques entre los gobiernos de cada país; como el presentado entre Pierre Elliot Trudeau y Reagan (primer ministro de Canadá) y Presidente de los E.U. respectivamente en el inicio de los ochentas. Trudeau en su periodo de mandato en Canadá, planteó una serie de medidas encaminadas a reforzar una política nacional y multilateral, es decir, mayor autonomía económica con respecto a E.U., apoyar y fortalecer la industria local, así como el mercado interno y diversificar su comercio con otros países y no sólo con E.U., disminuir su dependencia con esa nación. Bajo ese parámetro se instaura una política llamada la "Tercera Opción", se crea el Programa Nacional de Energía (PNE) en 1980 para brindar apoyo al sector energético de Canadá y para obtener una autosuficiencia de hidrocarburos, garantizando la oferta de petróleo y gas al mercado interno y hacia la exportación. En esa Tercera Opción se establecía que el Estado recuperaría el control de los recursos naturales del Canadá y que no fueran objeto de una exportación indiscriminada por las empresas extranjeras. Se creó la FIRA,

agencia que tenía como propósito evaluar y analizar la inversión extranjera que se encontraba en el país, y se imponían restricciones a la inversión extranjera, además de que se limitaba su participación en áreas estratégicas para la economía canadiense; como la Petro-Canadá (principal empresa petrolera) que fue recuperada de manos extranjeras. Estos programas, así como el acuerdo automotriz que prevalecía desde 1965, fueron abandonados a la salida de Trudeau. Con la llegada de Mulroney en 1984 como primer ministro del Canadá, propuesto por el partido conservador, se rompen las políticas sectoriales y política económica que había implementado su antecesor, el programa nacionalista da paso a uno de apertura; se cambian los objetivos e instrumentos de política económica, se replantea el hecho de reprivatizar la Petro-Canadá, de reconsiderar el no restringir la inversión extranjera, no condicionarla, el de generar una liberalización comercial más estrecha con E.U. y no diversificarla como se había propuesto.

A finales del periodo de Trudeau (1982) se crea una comisión que se encargaría de realizar un estudio sobre las relaciones Canadá-E.U., y proponer pautas a seguir en materia de política económica y sector externo, esa era la función de la Comisión MacDonald o Real Comisión sobre perspectivas de desarrollo y Unidad Económica. El informe que tendría que presentar esa comisión era con la finalidad de evaluar la política implementada hasta ese momento; para promover las exportaciones y preservar la soberanía

nacional, pero el informe llegó tarde y Trudeau perdió las elecciones de 1984 y Molroney les dio otra interpretación a las recomendaciones de la Comisión para con base en ese informe, justificar la implementación de una política económica neoliberal enfocada a la liberación comercial y al incremento de la productividad. En esa apertura que se reinicia a partir de 1984 en forma acelerada, se intensifican las relaciones comerciales y financieras con E.U., con la pretensión se logra un acceso seguro al mercado estadounidense.

Las negociaciones entre Estados Unidos y Canadá para arribar al Acuerdo de Libre Comercio se pueden dividir en cuatro etapas y una quinta que es su instrumentación.

1.- Encuentros preliminares (5) en grupos de trabajo, del 21 de mayo al 28 de septiembre de 1986.

2.- Sesiones de negociación (17), del 21 de noviembre de 1986 al 23 de septiembre de 1987.

3.- Encuentro de ministros y de consejeros, convenio preliminar, del 28 de septiembre de 1987 al 3 de octubre de 1987.

4.- Redacción del documento final; últimas negociaciones, del 5 de octubre al 11 de diciembre de 1987.<sup>11</sup>

5.- La implementación del acuerdo, en enero de 1989.

### 3.2 BASES Y AGENDA DEL ACUERDO

Objetivos de Canadá para negociar un Acuerdo de Libre Comercio con E.U.

1) Que se permita el acceso de los productos canadienses al mercado estadounidense sin restricciones.

2) Eliminación de los aranceles estadounidenses que limitan la capacidad de producción canadiense por no colocarlos en el mercado.

3) "Mejorar los mecanismos que tratan sobre disputas comerciales y la interpretación de acuerdos internacionales."<sup>12</sup>

Los objetivos de E.U. son semejantes a los de Canadá, más algunos otros como: "Remover las barreras no arancelarias al comercio tanto a nivel federal como provincial en el gobierno canadiense...y clasificar y liberalizar las políticas canadienses relativas a inversiones directas de estadounidenses en Canadá."<sup>13</sup>

El hecho de que el acuerdo bilateral se limite a eliminar aranceles y restricciones cuantitativas entre los socios, y ante terceros países se mantengan sus niveles originales es lo que lo define como un Acuerdo de Libre Comercio, distinto al Mercado Común Europeo que es más amplio. "Canadá y E.U. eran socios naturales

<sup>11</sup> DUQUETTE, Michel, El Libre Comercio Canadá-E.U., Foro Internacional No. 2, C.M., México, 1990, p. 181.

<sup>12</sup> WEINTRAUB, Sidney, México Frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-EU, Diana, México, 1989, p. 67.

<sup>13</sup> Idem. p. 67.

para un acuerdo económico que incorpora a dos vecinos que comparten el mismo idioma y casi el mismo ingreso per cápita.<sup>14</sup> Ya que se señalaron los objetivos particulares de cada país integrante, ahora cabe mencionar los objetivos generales del acuerdo Comercial entre los dos países.

- 1) Eliminación de barreras al comercio de bienes y servicios entre ambos países.
- 2) Existencia de una competencia justa y equitativa entre los integrantes.
- 3) Facilitar el acceso de la inversión extranjera y darle trato nacional.
- 4) Incorporar mecanismos que faciliten los procedimientos para la resolución.

El acuerdo consta de siete partes que son la base y sustento del mismo.

La primera, se refiere a los objetivos y enfoque del acuerdo.

La segunda, establece las reglas que regulan el intercambio de bienes.

La tercera, define las normas de acceso de cada país hacia las compras gubernamentales del otro.

La cuarta, se dirige al comercio de servicios e inversión extranjera y movimiento migratorio.

<sup>14</sup> BARRIT, Bruce, México: Rumbo a EU, Nexos No. 137, México, 1989, p.45.

La quinta, se refiere a servicios financieros.

La sexta, comprende el marco jurídico y disposiciones legales del acuerdo.

La séptima, contiene las normas complementarias para la administración del acuerdo.

Dentro del Acuerdo Comercial a nivel general, se establecieron acuerdos que se centran más a algunos sectores o ramas de producción que se consideraron primordiales, y se destacan los siguientes:

#### Agricultura:

- Prohibición de subsidios a las exportaciones en el comercio bilateral.

- Prohibición de subsidios a los fletes que contengan productos canadienses y que son exportados hacia E.U.

- Excepción mutua de restricciones de las leyes de importación de carne.

- Eliminación por parte de Canadá de licencias de importación para el trigo que viene de E.U.

#### Sector Energético:

En ese sector Canadá es principalmente exportador de gas, uranio, electricidad y petróleo hacia E.U.

para un acuerdo económico que incorpora a dos vecinos que comparten el mismo idioma y casi el mismo ingreso per cápita.<sup>14</sup> Ya que se señalaron los objetivos particulares de cada país integrante, ahora cabe mencionar los objetivos generales del acuerdo Comercial entre los dos países.

- 1) Eliminación de barreras al comercio de bienes y servicios entre ambos países.
- 2) Existencia de una competencia justa y equitativa entre los integrantes.
- 3) Facilitar el acceso de la inversión extranjera y darle trato nacional.
- 4) Incorporar mecanismos que faciliten los procedimientos para la resolución.

El acuerdo consta de siete partes que son la base y sustento del mismo.

La primera, se refiere a los objetivos y enfoque del acuerdo.

La segunda, establece las reglas que regulan el intercambio de bienes.

La tercera, define las normas de acceso de cada país hacia las compras gubernamentales del otro.

La cuarta, se dirige al comercio de servicios e inversión extranjera y movimiento migratorio.

La quinta, se refiere a servicios financieros.

La sexta, comprende el marco jurídico y disposiciones legales del acuerdo.

La séptima, contiene las normas complementarias para la administración del acuerdo.

Dentro del Acuerdo Comercial a nivel general, se establecieron acuerdos que se centran más a algunos sectores o ramas de producción que se consideraron primordiales, y se destacan los siguientes:

#### Agricultura:

- Prohibición de subsidios a las exportaciones en el comercio bilateral.

- Prohibición de subsidios a los fletes que contengan productos canadienses y que son exportados hacia E.U.

- Excepción mutua de restricciones de las leyes de importación de carne.

- Eliminación por parte de Canadá de licencias de importación para el trigo que viene de E.U.

#### Sector Energético:

En ese sector Canadá es principalmente exportador de gas, uranio, electricidad y petróleo hacia E.U.

<sup>14</sup> BARRIT, Bruce, México: Rumbo a EU, Nexos No. 137, México, 1989, p.45.

- Eliminación de restricciones al comercio de esos productos.

- Acrecentar la seguridad y el abasto mutuo de esos productos.

- No imponer impuestos u otro cargo a las exportaciones de energéticos, salvo que se incremente el precio interno.

- No existir restricción alguna sobre las exportaciones energéticas entre los países a menos que la oferta disminuya.

#### Servicios:

- A excepción del transporte, telecomunicaciones básicas y servicios gubernamentales (salud, educación y servicios sociales) se liberan todos los demás servicios.

- Los servicios que no estén regulados en cada país podrán ser proporcionados por empresas de cualquiera de los dos países, sin restricciones.

- Asegurar que los hombres de negocios y empresarios puedan tener una libre movilidad y acceso a los dos países.

- Liberalización de los servicios financieros.

#### Inversión:

- Fluidez de la inversión que proceda de cualquiera de los países.

- Trato no discriminatorio para las inversiones y empresas que procedan del país no local.

- Canadá disminuye las restricciones sobre inversión para que los empresarios de E.U. puedan invertir en negocios canadienses o instalen nuevas plantas de producción estadounidense. Mecanismos para la resolución de disputas.

- Establecimiento de órganos que garanticen la equidad y seguridad en el comercio para las dos partes.

- Creación de un tribunal que tendrá como objetivo el resolver los casos de conflicto, previa investigación.

- Estos mecanismos plantean que se debe dar en el comercio bilateral un trato leal entre los integrantes y que no se impongan medidas que obstruyan el libre comercio.

La firma y puesta en marcha del Acuerdo de Libre Comercio entre E.U. y Canadá en 1989 se centra en la eliminación de los aranceles y restricciones cuantitativas al comercio entre esos dos países. Pero no de una liberalización inmediata de todos los aranceles, sino gradual, en un periodo de tiempo de diez años, E.U. y Canadá liberarán totalmente su comercio. La liberación de los aranceles se da en tres niveles de tiempo.

- En lo inmediato; liberalización total para los productos competitivos: aluminio, computadoras, cuero, pescado, equipo para la

industria del papel, porcinos, pieles, aleaciones de hierro y motocicletas.

- En un plazo de cinco años; liberación parcial para los productos medianamente competitivos: pinturas, productos químicos, carros del metro, muebles, piezas automotrices.

- En un plazo de diez años; a los productos no competitivos y que tienen que ser reforzados porque algunos de ellos mantienen un alto grado de protección: aparatos eléctricos, agrícolas, textiles, ropa, vagones de ferrocarril y barcos.

### C. CONSECUENCIAS

Después de implementarse el Acuerdo, los resultados no han sido atractivos principalmente para Canadá. Aunque algunos críticos y órganos oficiales de ambos países consideran que es muy temprano para poder hacer un análisis. No se puede negar, ni dejar de considerar lo hasta ahora obtenido y las consecuencias que ha provocado, en mayor medida en un sólo país. "Canadá no obtuvo realmente mayores beneficios en cuanto a un mayor acceso al mercado estadounidense por medio de A.L.C. ... ni mediante el establecimiento de un mecanismo de resolución de disputas obligatorio."<sup>13</sup> Canadá experimentó una recesión económica en los tres primeros años del Acuerdo Comercial con E.U.

<sup>13</sup> VEGA, Casanovas Gustavo (Coordinador), México ante el Libre Comercio con América del Norte.

C.M.-UNITEC, México, p.27.

El Acuerdo Comercial de E.U.-Canadá ha favorecido a las grandes corporaciones provenientes principalmente de E.U., las empresas estadounidenses controlan el 43% de la producción manufacturera y el 58% de la producción de petróleo y gas en esa zona. De las cien empresas más importantes en Canadá, 45% de ellas son filiales de la matriz de origen estadounidense.

Sobre el sector energético, E.U. por medio del acuerdo ha tenido un acceso indiscriminado a hidrocarburos canadienses y no al revés. Se impusieron ataduras al sector petrolero del Canadá y se ha sometido a las necesidades estratégicas y de consumo de E.U., pues logró obtener una concesión para contar con abastecimiento de petróleo y gas natural permanentemente y a precio igual a las del mercado interno del Canadá. E.U., ejerce un derecho concedido en el Acuerdo sobre los recursos naturales canadienses.

En lo que se refiere a la pérdida de empleo y efectos que ocasionó en la planta productiva del Canadá se observa lo siguiente. Se vieron afectadas las Industrias Textil, del Calzado y Muebles, pues Canadá mantuvo protegido al mercado de esos productos, frente al exterior; esas empresas que resultaban protegidas por Canadá han tendido a desaparecer por su poco desarrollo y competitividad con E.U. o ser absorbidas por las empresas estadounidenses. Canadá tiene que competir en su propio territorio con las empresas filiales de E.U. en igualdad de condiciones, dándole trato



como empresas nacionales; entre las ramas económicas más afectadas en Canadá se destacan: la automotriz, autopartes, partes eléctricas, acero, textil, maderas, alimentos, donde inclusive ha registrado pérdidas de empleo y disminución en los salarios.

En vez de beneficiarse Canadá, ha disminuido el empleo, la inversión y se ha contraído el comercio con E.U., pues éste ha mantenido su proteccionismo frente a los productos canadienses, ejemplo claro, el acero. E.U. no ha eliminado sus medidas no arancelarias como el dumping e impuestos compensatorios que han ocasionado una práctica desleal al comercio bilateral. Se han adoptado por este país criterios rigurosos en cuanto al origen y procedencia de las mercancías canadienses, a fin de asegurar y mantener protegido su mercado interno ante productos competitivos del Canadá. En la agricultura, con la supresión de subsidios a los productos agrícolas canadienses, se ha deteriorado el nivel de vida de los agricultores, pues se ha retirado el apoyo financiero del gobierno. En lo referente al sistema financiero canadiense, éste ha tendido a ser absorbido por los bancos estadounidenses. En síntesis, la legislación estadounidense en lo que respecta al comercio exterior, continúa siendo proteccionista antes y después del acuerdo. No ha existido por E.U. la voluntad de cooperación o integración real de un comercio bilateral, lo que ha repercutido en los niveles de vida de la población canadiense y en los factores de la producción, pasando a ser Canadá un

apéndice de los E.U. Canadá abrió sus puertas para ser devorado por su propio invitado, los E.U., Canadá no consiguió sus objetivos, mientras que E.U. hizo todo por conseguirlo y que Canadá continuará supeditado a las imposiciones del primero.

En el cuadro I, se puede apreciar el intercambio comercial que mantienen E.U. y Canadá a partir de que Canadá instrumenta la apertura comercial con E.U. y a un año del inicio del Acuerdo de Libre Comercio. Donde Canadá mantiene una dependencia comercial con su país vecino, los E.U., pues casi dos terceras partes del comercio total canadiense se establece con la economía estadounidense, se mantiene una relación casi en la misma proporción porcentual entre las exportaciones canadienses que se dirigen a E.U. y las importaciones que provienen del mismo para la economía canadiense. Mientras que Estados Unidos sólo dedica una quinta parte de su comercio total hacia Canadá. Lo cual lleva a la afirmación que Canadá depende más de E.U. que a la inversa. "La importancia de Estados Unidos para la economía canadiense en mucho mayor que la relación inversa... el grado de apertura de la economía canadiense a la de E.U. ha tenido a crecer mucho más rápidamente."<sup>16</sup>

En el cuadro II, se puede apreciar la participación de E.U. y Canadá tanto en el extranjero como en el interior de su economía en cuanto a inversión directa. Canadá y E.U. han

<sup>16</sup> BRONELLE, Dorval, Libre Comercio y Continentalización, I.E., H., 196, F.E., UNAM, México, 1991, p.150.

mantenido hasta 1989 una tendencia creciente en inversiones internas y externas directas, pero no guardan una relación simétrica entre ellas; en el nivel que se destina la inversión interna y a la externa. En 1989, Canadá tiene una inversión directa total de 163.2 miles de millones de dólares estadounidenses que se divide en 62.5 miles de millones de dólares hacia la inversión externa y 100.7 miles de millones de dólares para la inversión interna, en términos proporcionales 38% y 62% respectivamente. Existe una mayor participación en la inversión directa dirigida a la economía interna, que supera en más de un tercio a la que se destina al exterior. En ese mismo año la inversión directa total de E.U. asciende a 713.4 miles de millones de dólares, de ellos 373.4 miles de millones de dólares se dirigen a la inversión en el extranjero y 400 miles de millones de dólares a la inversión local, en términos proporcionales 49% y 51% respectivamente. Aunque también como en el caso de Canadá existe una mayor participación en la inversión interna que la dirigida al exterior, en este caso (de E.U.) es mínima la proporción que se guarda entre una y otra, existen sólo dos puntos porcentuales de diferencia. Sin embargo, la inversión directa total de E.U. es 4.7 veces mayor que la de Canadá; 5.7 veces mayor en inversión directa hacia el exterior y 4 veces más en cuanto a inversión directa local. Tan sólo la inversión directa de E.U. hacia el exterior supera dos veces a la inversión directa total de Canadá. Por tanto, al liberalizarse las restricciones sobre inversión extranjera en el Acuerdo de Libre Comercio, E.U. es

el más beneficiado. En 1988 E.U. destinó en el rubro de inversiones directas 62.5 miles de millones de dólares a Canadá, lo cual representa un 18.8% del total en ese concepto, mientras que Canadá ese renglón sólo destinó a E.U. 32.5 miles de millones de dólares, la mitad de lo que destinó E.U.

La relación que han guardado E.U. y Canadá antes y, ahora en la marcha del Acuerdo bilateral se puede resumir en las palabras de un canadiense, el economista y profesor Christian Deblock, "La relación del Libre Intercambio entre E.U. y Canadá representa un problema para nosotros...estamos frente a una potencia que establece su propia política económica, de acuerdo a sus propios intereses y sobre el cual no tenemos ninguna posibilidad de presión."<sup>17</sup>

<sup>17</sup> Experiencia de la Negociación del TLC Canadá-E.U., EPESA, México, 1991, p.30.

### III. POLITICA ECONOMICA Y SECTOR EXTERNO DE MEXICO, EN LA DECADA DE LOS OCHENTA.

#### A. ASPECTOS DE POLITICA ECONOMICA EN LOS OCHENTAS.

##### 1. La política económica implementada por Miguel de la Madrid.

Al iniciarse el período de gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado (MMH) en 1982, México se encontraba en una situación de aguda crisis económica, consecuencia de los problemas estructurales generados en la década de los setentas. En ese año el país se enfrenta a un problema de incapacidad de liquidez financiera para solventar sus compromisos crediticios y pagos de interés ante los bancos y organismos financieros internacionales, México no contaba con los recursos suficientes, divisas para responder a esa crisis financiera, la herencia del régimen anterior de una petrolización de la economía, y la reducción constante del precio internacional del petróleo, hacían que se estacara la economía; el país se encontraba sin fuentes que le permitieran en el corto plazo emprender el camino hacia la recuperación económica y salir de la crisis, además, de no contar con la confianza del exterior para conseguir créditos financieros que le permitieran posponer la insolvencia de recursos, pues ya se contaba con un gran endeudamiento externo propiciado en mayor medida en la década de los setentas: las principales fuentes de ingresos de México la

constitulan el petróleo y el endeudamiento externo en esa década (un tercio de la deuda externa de México era contraída con bancos estadounidenses). Por tanto, para salir de la crisis no existía más camino que recurrir a mayor endeudamiento, "el gobierno enfrentó la necesidad de suplir esos ingresos de divisas con deuda externa,"<sup>25</sup> y esto fue posible mediante condiciones del Fondo Monetario Internacional (FMI), de imponer un programa de ajuste en la economía mexicana bajo las bases y lineamientos que recomendaba ese organismo. En ese año de 1982 se frenó en forma drástica el crecimiento económico, se obtuvo una tasa de -0.6% en ese rubro, y la inflación se desbordó hasta llegar a un nivel del 100% a finales de ese año.

Las medidas propuestas por el FMI fueron establecidas para prever que se garantizara el pago del servicio de la deuda externa mexicana, la otorgación de financiamiento se dio bajo condiciones imperantes y estrictas, sin importar el costo social que representaba para la sociedad, y el crecimiento de los desequilibrios sectoriales que no aliviaban el problema estructural que preservaba la economía mexicana. Los préstamos adquiridos por México del exterior producían un círculo vicioso, pues crecía el endeudamiento para pagar el propio endeudamiento, y para que no disminuyeran las importaciones mexicanas, principalmente de origen estadounidense, es decir, mantener el mercado abierto para las exportaciones y capital de origen

<sup>25</sup> GREEN, Rosario, México-Estados Unidos 1983, C.M., México, 1984, p. 45.

estadounidense, atarlo sin que se lograra una recuperación plena de la economía. La cuestión central de la política de ajuste recomendada por el FMI y bancos extranjeros se dirigía a que México pusiera en marcha un programa que se encaminara a la apertura comercial con el exterior, que abrirá aún más su mercado y que la producción nacional tuviese como objetivo la exportación, darle un giro total a la estructura productiva.

El proyecto presentado por Miguel de la Madrid en su gobierno buscaba fomentar el desarrollo de capital privado nacional y extranjero en sectores de exportación con posibilidades de alto crecimiento, se plantea romper con los viejos patrones de desarrollo y establecer uno nuevo orientado hacia afuera, proyecto que se presenta como una alternativa para emprender la recuperación económica. Ese programa tenía como objetivo crear las condiciones para mantener un crecimiento autosostenido capaz de generar empleos, divisas y recursos internos suficientes para establecer condiciones de estabilidad económica; reducir la dependencia del exterior mediante el incremento y fortalecimiento de las exportaciones. Los instrumentos principales de política económica que se utilizaron en el sexenio de MMH para rescatar a la economía de la crisis son:

1) Una política monetaria y fiscal restrictiva, lo cual en el periodo de crisis ha resultado incompatible con el crecimiento económico.

2) Una medida de incremento en la tasa de interés, cuestión que

desestimuló la inversión productiva y generó especulación financiera.

3) Implementación de macrodevaluaciones, se emprendió una devaluación nominal acompañada de una caída en el salario real, situación que hacía crecer la incertidumbre y alentaba la especulación por los inversionistas por la inestabilidad del tipo de cambio.

4) Instrumentación de un programa de promoción de exportaciones, el objetivo era que el país exportara más productos que no fueran derivados del petróleo y fuera la industria de exportación el eje de la economía, pero lo que se logró fue abaratar los productos mexicanos de exportación por las devaluaciones constantes del peso, pues en vez de crecer el valor total de las exportaciones, lo que se registraba era un aumento en el volumen, sin que representara un crecimiento de divisas, programa que solo sirvió para sostener el pago del servicio de la deuda.

5) Restricción de la demanda para combatir la inflación, se consideraba que el exceso de demanda era la causa principal de la inflación, por tanto, había que disminuirla, lo que consiguió fue contraer más el mercado interno y una disminución en la rentabilidad de los proyectos de inversión productiva.

6) Inicio de una acelerada apertura externa (1985) que se pensaba, apoyaría la reconversión de la planta productiva.

La escasez de recursos y la caída de la actividad económica

durante el periodo de MMH propició que la inversión privada disminuyera del 15% al 12% del PIB, además que se incrementará la especulación y la falta de inversiones en ramas productivas dirigidas al mercado interno.

Los objetivos del modelo industrial en el período de MMH son: liberalizar las importaciones para inducir la eficiencia y la competitividad. Apoyar y promover el desarrollo industrial, lograr una integración industrial más completa. Desarrollar exportaciones industriales que pueden encontrar mercados inmediatos. Sin embargo, esa reestructuración industrial no se aplicó de una manera hegemónica, ni planeada, se dio una reestructuración polarizante y contradictoria, propiciándose una desarticulación de la planta productiva; la que se encamina a la producción de bienes para el mercado interno, y la que ha tenido un mayor impulso, la que se dedica a la producción de bienes de exportación. Se crearon dos polos totalmente opuestos sin poderse articular e integrar; la existencia de regiones y sectores con una industrialización pobre y otros con una industrialización acelerada. Los primeros con un aparato productivo en su rama industrial tecnológicamente atrasado con altos costos de producción y baja productividad, y el segundo con tecnología más sofisticada. La pretensión de implementar una modernización del modelo industrial era con el objeto de hacerlo más eficiente y competitivo, pero este sólo fue para un sector, el exportador, pues se continuó con el

atraso tecnológico y dependencia del exterior de bienes de capital, no se desarrolló la industria nacional en la producción de tecnología propia; el sector industrial continuó mostrando un incipiente desarrollo tecnológico. Inclusive dentro de la producción agrícola, México hubo orientado su producción a cultivos comerciales de exportación; frutas tropicales, hortalizas, forrajes, desprotegiendo la producción de granos básicos para la alimentación del mexicano; de maíz, frijol, arroz y trigo, donde presentaba déficit y tenía que importarlos.

A lo largo del período de de la Madrid se observa una acelerada inflación; a inicios de 1982 hasta mediados de 1983, provocada por el choque externo y la política instrumentada en lo interno, el promedio en ese lapso es del 90% de inflación. Para 1984 se da una desaceleración de la inflación, a finales de 1983 hasta diciembre de 1984 65%, existe una contratación de la demanda e indización salarial de acuerdo a las proyecciones de inflación futuras, así como un ajuste en el precio de las tarifas de bienes y servicios del sector público. En 1985 se empieza nuevamente a tener una tendencia ascendente de la inflación. Este año se presentó como un año difícil en la vida económica de México; su deuda externa alcanzó los 96 mil millones de dólares, el 32% del valor de las exportaciones se destinaron al pago de intereses; el PIB registró un incremento del 3% muy por debajo de la propuesta en el PND, pues se proyectaba un crecimiento sostenido a partir de ese año del 5% al 6% anual. Entre los factores que propiciaron esa

situación destacan el incremento de las importaciones en un 21% más que en 1984, se presenta una disminución de divisas; el precio del petróleo volvió a descender en los mercados internacionales en un 12.7%, también cayeron los precios de las exportaciones agropecuarias, mineras y manufactureras. En 1986 se agudiza la tendencia inflacionaria, llega a 105% en nivel anual de inflación, producto de la drástica caída de los precios del petróleo, se incrementó la transferencia de capital hacia el exterior, vía pago del servicio de la deuda externa. Otra vez el país se encontraba en una efcrucijada financiera, existía incapacidad de pago por la disminución de divisas. Se confirmó el fracaso de la política de ajuste implementada por MMH en cuatro años de mantenerla activa, después de cuatro años de austeridad y desequilibrios financieros y nulas expectativas de crecimiento, el gobierno de Miguel de la Madrid tiende a presentar una reorientación de su programa pero con las mismas bases. "A fin de combatir la inflación y pagar el servicio de la deuda, el crecimiento, el consumo privado y el gasto privado del gobierno han sido recortados drásticamente."<sup>19</sup>

El nuevo programa que implementaría el gobierno de MMH en 1983, Programa Inmediato de Reordenación Económica tenía como objetivos principales:

1.- Combatir la inflación y la inestabilidad cambiaria.

2.- Proteger el consumo básico y recuperar la capacidad de crecimiento.

Este programa tenía como propósito básico en su primera etapa (1983-1985) el contener la inflación más que reestablecer y resolver los problemas estructurales que presentaba la economía, este programa ortodoxo de ajuste se sustentaba en las premisas del FMI y continua siendo un plan de austeridad; basado en la contracción de la demanda agregada y saneamiento de las finanzas públicas (de 1983 a 1985) en tres años de fuerte ajuste se alcanzó un repunte en los índices de desempleo, caída drástica de los salarios, disminución del gasto público, principalmente el destinado a satisfacer demandas sociales; vivienda, educación, seguridad, salud, recayendo el ajuste sobre los hombros de los grupos sociales más indefensos frente al capital, el asalariado. El PIB durante ese periodo registró una severa caída en relación con 1981. "El costo humano de la crisis ha sido alto y aún no se le ve el fin,"<sup>20</sup> como efecto de las drásticas medidas recesivas.

Los salarios reales en el período de MMH han tenido una tendencia descendente, mediante una política de contención salarial, topes salariales que no resarcan la pérdida que sufrían, en proporción con la inflación siempre han permanecido a la zaga. En el cuadro III-A, se puede

<sup>19</sup> IBARRA, David, Ajuste y Progreso en México, Investigación Económica No. 190, F.E. UNAM, 1989, p.87.

<sup>20</sup> Idem. p.94.

apreciar la pérdida del salario real en el período 1982-1988 y su comparación con los dos sexenios anteriores. De lo que se registraba en 1981 en comparación con 1988, se tiene una pérdida del salario real del doble; 28.46 pesos y 14.38 pesos respectivamente. Después de 1982 se muestra una caída drástica en el salario real, teniendo como años críticos 1986, 1987 y 1988 donde existe disminución hasta de dos tercios en comparación con 1981. Durante el período de crisis o sexenio de la crisis 1982-1988 se registró una tendencia a incrementar la participación relativa del capital mientras que la del trabajo disminuyó en proporción del PIB. "Esta situación demuestra que en la actual crisis económica la contracción del ingreso ha tendido a intensificarse a favor del capital."<sup>21</sup> En el cuadro III-B se puede apreciar el comportamiento durante el período de MMH de la relación que guardaban el salario y el capital con respecto al PIB de cada año. A partir de 1982 se ha registrado una alza en favor del capital y tiene una repercusión directa en el salario, manteniendo una brecha en proporción de 3 a 1 en favor del capital, lo cual confirma que el único factor que se mantuvo bajo control en el programa de ajuste, es el salario, la remuneración al trabajo. La política económica implementada en ese período fue regresiva en términos de la distribución del ingreso entre los sectores de la sociedad.

<sup>21</sup> MARTINEZ, Ifigenia. Algunos Efectos de la Crisis en la Distribución del Ingreso en México. F.E. UNAM, México, 1989, p.37.

En el balance de la política implementada por Miguel de la Madrid hasta 1987, antes del Pacto Económico, se destacan los siguientes aspectos que confirman y demuestran la incapacidad de la política contraccionista de resolver los desequilibrios que presentaba la economía mexicana en ese período. Con las medidas adoptadas se generó una recesión productiva; el aparato productivo se estancó propiciado por la especulación financiera y la falta de inversión en ramas productivas, además por los desequilibrios intra e intersectoriales y una disminución de la productividad. La tasa de crecimiento del PIB tuvo fluctuaciones sin alcanzar un crecimiento sostenido, teniendo un promedio anual en ese período de -0.1%. La economía alcanzó niveles de inflación nunca antes registrados, de hasta más de 100% anual, teniendo un proceso inflacionario ascendente que llegó a un punto drástico en 1987, el promedio para esos años de la tasa de inflación anual es de 86%, mientras que la del sexenio anterior fue del 35%. Se caracterizó el sexenio de la Madrid por mantener una concentración del ingreso, favoreciendo a un número menor de la población, al dueño del capital, y perjudicando al grueso de la sociedad con la contracción del salario real y la disminución del gasto público, situación que se ha visto reflejada en el deterioro del nivel de vida del asalariado, pues además el gobierno recurrió a una constante disminución de subsidios, "más allá de la retórica, el principal cambio estructural, sino el único, ha sido la mayor pobreza."<sup>22</sup>

<sup>22</sup> CALZADA, Fernando y Francisco Hernández, La Política Económica en crisis,

En lo referente al desempleo, este tendió a incrementarse, el propósito del gobierno de creación de un millón de nuevos empleos anual no se cumplió, la población que anualmente debe ingresar a las filas de la ocupación formal, no fue absorbida por la falta de empleos, quedándose desocupada o subempleada, "La recesión que implica la no generación de puestos de trabajo y en algunos casos su destrucción puede ser vista como uno de los costos que la economía y la sociedad tuvieron que pagar para exportar más."<sup>23</sup> Otro aspecto que fue característico del sexenio es la disminución de la participación del Estado en la economía, la venta y reprivatización de empresas paraestatales que inclusive algunas de ellas eran consideradas estratégicas, la privatización de la economía ha vuelto a construir y fortalecer oligopolios que acrecentan su control sobre la economía. Se generó al inicio del gobierno de MMH una tendencia a la apertura con el exterior, sin ser diversificada su relación comercial con el resto del mundo, solamente se intensificó con E.U. la mejoría que guardó México en su cuenta comercial se logró por la drástica caída de las importaciones, más que por el crecimiento de las exportaciones. En lo que respecta a las tasas de interés, éstas tuvieron una tendencia ascendente, lo que propiciaba una desestimulación de la inversión, que a su vez se contrajo porque los costos

financieros se encarecían y el crédito estaba restringido, propiciando "inversiones no productivas", especulación. También en esos años se registró una creciente y cada vez más grande deuda externa, ni el crecimiento de las exportaciones, ni la repatriación de capital han sido suficientes para estabilizar ese renglón, se debe implementar una política que ya no destine grandes porcentajes del PIB al pago del servicio de la deuda externa, es decir, por más ajustes y reestructurales que se quieran implementar serán en vano si no se cierra la llave descapitalizadora del país, destinándose sólo un porcentaje de las exportaciones mexicanas que no pongan en riesgo o restrinja a la actividad productiva de la economía y así satisfacer las demandas sociales que requiere la población. Por tanto, la disminución de la inflación, la corrección de los desequilibrios estructurales, el tener un desarrollo tecnológico, una distribución del ingreso más equitativa, y un crecimiento económico más sostenido, "no podrán lograrse a través de políticas contraccionistas y mecanismos de mercado de economía abierta, dados los efectos secundarios que originan, los cuales terminarán agravando los desequilibrios macroeconómicos."<sup>24</sup>

El continuar con una política neoliberal donde existen nuevas condiciones de desarrollo encaminadas a la privatización económica, la no intervención estatal o adelgazamiento

Investigación Económica No. 197, F.E. UNAM, México, 1989, p.266.

<sup>23</sup> Idem. p.253.

<sup>24</sup> HUERTA, Arturo, et, al, México: La Búsqueda de Alternativas, F.E., México, 1991, p.155.



del aparato, la desregulación económica, la apertura del libre flujo de mercancías y capitales, disminución del gasto público, y mantener la producción hacia el mercado externo como el eje dinámico de la economía, no será este el camino que permita reactivar la economía y lograr un crecimiento económico en beneficio de un mayor número de sectores de la sociedad. Lo que hay que establecer es una estrategia de desarrollo que fortalezca al mercado interno sin desatender la producción hacia el exterior, pero no priorizando la segunda a costa de la primera; una distribución equitativa del ingreso que permita alcanzar niveles de bienestar mejores para los asalariados; esa estrategia debe articular la planta productiva tanto sectorial y regional, como la industria para el mercado local y la que produce para el exterior, existiendo una integración tanto vertical como horizontal; el Estado debe diseñar una política económica capaz de articular los sectores económicos. "Sólo a través de una política que incide en la asignación de los recursos para favorecer la inversión productiva y para propiciar transformaciones estructurales que incrementan la productividad y desarrollar sectores estratégicos y prioritarios, se podrá alcanzar un crecimiento sostenido."<sup>25</sup> Atender los rezagos productivos y avanzar en un proceso selectivo de sustitución de importaciones de bienes de capital para asegurar una mayor integración interna del aparato productivo nacional. Complementar la promoción de exportaciones de manufactureras

con el de sustituir importaciones de bienes de capital; las divisas obtenidas de las primeras podrían financiar un proceso de desarrollo encaminado a la producción de bienes de capital.

## 2. El Pacto de Solidaridad Económica y la Política económica implementada por Carlos Salinas de Gortari.

Miguel de la Madrid a un año de finalizar su gobierno (en diciembre de 1987) realiza una concertación entre los sectores de la sociedad; obrero, privado, gobierno y campesinado, para instrumentar una medida de política económica llamada Pacto de Solidaridad Económica (PSE), cuyo objetivo central es evitar una hiperinflación y disminuir el proceso inflacionario. En ese convenio que se establece entre los sectores, cada uno de ellos tendrá el compromiso de respetarlo hasta una nueva revisión; el sector obrero se compromete a moderar sus demandas salariales y ser más productivo; el campesinado acepta que se le pague por sus productos agrícolas el precio de garantía estipulado por el gobierno en 1987; el sector privado acepta ser más competitivo mediante el incremento de la producción y moderar los precios de sus productos, así como el de sus utilidades; el gobierno asume un compromiso de reducir aún más el gasto público y disminuir el tamaño del sector público y desincorporar empresas, también el hecho de mantener el precio de bienes y servicios del sector público. Se ajustaron los precios de los bienes y servicios del sector público en diciembre de 1987 y se ajustarían de

<sup>25</sup> HUERTA, Arturo., Op. Cit., p.159.

acuerdo a la inflación proyectada. El salario sufrió un aumento del 15% en la misma fecha y se otorgaría otro incremento del 20% para marzo de 1988. El gasto programable se propuso fuera reducido al 22% del PIB en 1987 y 20% para 1988, se hizo más selectiva la asignación del gasto tanto corriente como de inversión, se dio una disminución de subsidios. Se inició con el PSE un proceso continuo de microdevaluaciones, un desliz del tipo de cambio a razón de un peso diario frente al dólar. "Durante los primeros doce meses y medio del pacto... el precio del dólar libre se incrementó en menos de 1%, mientras que la brecha inflacionaria México-E.U. fue de 46%... Estas devaluaciones distan mucho de compensar los diferenciales inflacionarios entre México y los principales países con quien comercia, en cambio están provocando mutaciones comerciales con el exterior... Esto agudizará aun más el déficit comercial del país."<sup>26</sup> La duración del PSE estaba planeada inicialmente para un año (hasta noviembre de 1988), sin embargo, el nuevo gobierno encabezado por Carlos Salinas de Gortari; retoma ese programa para continuar con la misma dinámica, cambiándole sólo el nombre, ahora le denomina Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico (PECE) iniciado en diciembre de 1988 y continúa hasta la fecha.

En esos dos programas el PSE y el PECE, que la verdad son sólo uno, porque en el primero se sentaron

las bases y lineamientos de política económica que tenía que seguir la economía mexicana y en el segundo se le dio continuidad a ese programa bajo las mismas premisas. Ambos programas disminuyeron los niveles de inflación para los posteriores de 1988 a 1993, ese punto es en el que centra la atención el gobierno, para decir que se ha logrado un éxito en la economía. Para el gobierno mexicano los pactos han sido una concertación entre todos los sectores de la sociedad, pero los que realmente convinieron en construir las medidas restrictivas para el asalariado y el campesino, fueron el gobierno y los grandes grupos monopólicos nacionales y extranjeros que subordinaron al resto de los actores sociales a su proyecto anti-inflacionario. Con el PSE se trató de ocultar, al menos momentáneamente, la crisis que estalló y se reflejó con el crac de la bolsa de valores mexicana en octubre de 1987. El PSE se instrumento para mantener y establecer algunas variables económicas que permitieran recobrar la confianza ciudadana y que la incredulidad del ciudadano hacia el gobierno no repercutiera en las elecciones inmediatas de 1988. El gobierno mexicano trató de tomar pevisions un año antes de las elecciones para presidente de la República para llegar con una momentánea estabilidad económica; la disminución del ritmo de la inflación tuvo como costo la depresión de los salarios, los grupos de menores ingresos resintieron el peso de la medida adoptada.

Los pactos se deben medir en base a los impactos y desequilibrios

<sup>26</sup> OROZCO, O. Miguel, PECE y Comercio Exterior E. I., No. 190, F.E., México, 1991, pp. 14 y 17.

que generan en la economía en su conjunto y no sólo a través de los resultados de una sola variable como es la inflación. Continuaron los desequilibrios en la Balanza Comercial, en las finanzas públicas, en la contracción del mercado interno, paralización de la planta productiva, incremento del desempleo y disminución del salario real, restricción del gasto público. Aunque se ha registrado una recuperación ligera en el crecimiento del PIB para los tres primeros años del Pacto; 1988 1.4%, 1989 3%, 1990 3%, eso no significa que con esa política antiflacionaria el salario real se haya retribuido, en los mismos tres años los salarios mínimos han sufrido una pérdida del 30% de su capacidad de compra hasta lo que se registraba antes de iniciarse el PSE, y de 1982 a 1990 existe una pérdida del 60% del salario real en relación con 1981. "El régimen de Salinas no tuvo más remedio que...refrendar su intención de profundizar la modernización de cuño neoliberal que se venía aplicando desde 1982."<sup>27</sup> Se ratificaba la apertura con el exterior: promover la industria de exportación como eje de la economía; una economía de mercado donde la inversión privada y los oligopolios mantienen el control del mercado, y en un Estado que se adelgaza y tiene una menor participación en la economía.

Salinas se encontró con dos problemas al inicio de su régimen, uno

de carácter económico y el otro político. El primero tratar de reactivar la economía y tener un crecimiento sostenido del producto, sacar al país de la crisis. El segundo, reestablecer la confianza y legitimidad ante la ciudadanía de que había sido electo democráticamente, además de enfrentarse a un Congreso de la Unión sin la aplastante mayoría priista de otros periodos. Para poder implementar reformas en la esfera económica que atentaran todavía más contra los grupos más castigados del país debería tener el apoyo político del congreso y esto limitó en ocasiones los propósitos presidenciales y de los monopolios nacionales y extranjeros, en realizar modificaciones a la Constitución.

Si la política recesiva llevó a un deterioro del salario real y la política "concertada" (pacto) ha llevado también a contracción de los salarios y una concentración del ingreso, dónde están las bondades del Pacto que no se reflejan todavía en un mayor bienestar de la población. La caída del salario real, se puede observar en el cuadro III-C.

Los argumentos que han dado los funcionarios de que el estado ya no puede darse el lujo de tener empresas ineficientes y deficitarias porque representan una carga para la sociedad, ha sido pretexto para ponerlas en manos del capital privado, abriendo las puertas al capital externo para invertir en el país. En 1989 las principales empresas que fueran vendidas o liquidadas son: Compañía Mexicana de Aviación, Banco Pesquero y Portuario, Aseguradora

<sup>27</sup> ALVAREZ, Alejandro y Gabriel Mendoza., México 1988-1991, Un Ajuste Económico Existoso?, F.E. UNAM, México, 1991, p.13.

Mexicana, DINA, Compañía Minera Real del Monte. Durante 1990 se continuó la desincorporación de: Compañía Minera de Cananea, Siderúrgica las Truchas, Altos Hornos de México, Sidermex, Telmex y la Banca. Esta reestructuración del sector público no ha tenido precedente alguno y ha llevado a México a colocarse en el primer lugar en materia de reprivatización en un plazo tan corto. Ver cuadro III-D. El Estado ha retirado su participación en actividades como la Automotriz, industria de bienes de capital, electrodomésticos, minería, cemento, construcción, papel, textil, alimentaria y hotelería. La llamada libertad económica es enarbolada por las grandes empresas nacionales y extranjeras que dominan el mercado nacional y mediante la privatización de la economía se fortalecerán más creando grandes conglomerados de capital, pues el Estado mexicano ha mostrado una pérdida gradual y sustancial de su autonomía relativa, siendo el sector empresarial nacional y extranjero quienes han impuesto el ritmo de desarrollo que impera en México que no contravenga a los dictados de la acumulación de capital. Lo que se ha implementado por la política neoliberal es primero alcanzar el crecimiento y luego sí se puede distribuirlo, mientras que lo que se requiere y se necesita hoy más que nunca es alcanzar como objetivo primordial el bienestar social, una justa distribución del ingreso generado como soporte del crecimiento. Algo característico e innegable en la década de los ochentas es el inmenso costo social que ha pagado la clase asalariada en favor del capital; los

pobres de hace una década se puede decir con toda afirmación que hoy son más pobres. "La visión macroeconómica de los fondomonetaristas; ha demostrado una vez más su fracaso como alternativa económica-social para los pueblos."<sup>28</sup>

El sector agrícola mexicano no tuvo grandes cambios en los tres primeros años de gobierno de Salinas en relación con el sexenio anterior, se continuó descuidando el agro, se le puso poca atención a impulsar el desarrollo de ese sector y no hubo una mejor retribución para el campesino. En ese sentido se puede hacer un balance para toda la década de los ochentas donde se presentan niveles de crecimiento mínimos para ese sector; la tasa media de crecimiento para esa década es de 1.3%. Se ha orientado la producción del agro hacia el cultivo de bienes menos intensos en fuerza de trabajo, lo que ha provocado un mayor desempleo del campesinado, se ha favorecido a la producción para la exportación, a empresas nacionales y transnacionales que procesan bienes alimenticios para enlatarlos o hacerlos mermeladas, conservas, etc., monopolios que cuentan con una mayor infraestructura para el cultivo de sus productos y con capital, factor con lo que el campesino no cuenta. La orientación de la producción agrícola hacia el cultivo de forraje y oleaginosas como insumos industriales y para consumo en la ganadería, ha provocado que el campesino se dedique también a ese cultivo y deje de cultivar granos básicos (el campesino es quien más se dedica a

<sup>28</sup> MARTINEZ, Ifigenia, Op. Cit., p. 12.

cultivar granos), pues los primeros son mejores pagados, y los precios de garantía de los segundos se mantienen rezagados. Al existir una baja productividad del agro en granos básicos (que son el sustento de la alimentación del mexicano) y una creciente tasa poblacional, han provocado que se tengan que importar y seguir dependiendo del exterior en materia alimenticia. Durante la década pasada se dejó de emprender programas que reactivarían al campo mexicano, pues durante ese período el gasto público, gasto social se redujo y no se impulsó la reactivación en el agro, pues se suspendieron créditos gubernamentales (ver cuadro III-E), se hicieron más selectivos los subsidios y no se dio asesoría para capacitar al campesino, ni apoyo tecnológico, sólo se otorgó a los grandes empresarios que producían para la exportación, sin importar el desabasto del mercado interno. Los bajos precios de garantía han desestimulado la producción en el campo mexicano, donde la superficie cosechada no creció en esa década. Ver cuadro III-F.

Se debe implementar una estrategia donde la agricultura y la industria crezcan en forma integral; que crezca la producción del agro en base a una industria que proporcione insumos, bienes de capital y tecnología para modernizar ese sector, apoyado en el sector público que brinde infraestructura y financiamiento, para lograr una autosuficiencia alimentaria.

#### **B. MEXICO: LA APERTURA HACIA EL EXTERIOR EN LOS OCHENTAS**

En el período de Miguel de la Madrid se inicia la reorientación de la estrategia económica para que el país implemente una apertura comercial con el exterior, donde el eje y motor de la economía es la producción de manufacturas para la exportación, una economía con miras hacia afuera. Los factores en que se basó esa medida son: las limitaciones del modelo de sustitución de importaciones, ya se había agotado ese modelo; dejando los rezagos de un mercado interno reducido, falta de un desarrollo tecnológico, incremento de costos en la producción, una sobreprotección industrial, contracción de divisas por la economía cerrada, y una falta de promoción a las exportaciones. La dependencia económica se basó en el petróleo, por tanto era prioritario diversificar las exportaciones mexicanas y con ello incrementar las exportaciones no petroleras. Ante la creciente deuda externa que se registraba a inicios del gobierno de MMH, se propuso entablar negociaciones con los acreedores para reducirla y que continuara en ascenso.

Durante la década de los ochentas la política que se siguió en materia comercial con el exterior y las medidas que se pusieron en práctica surgen como una necesidad impostergable del capitalismo mexicano para alcanzar la apertura, se pueden periodizar en lo general esas medidas como sigue:

En 1982 se inicia el rumbo hacia una apertura dinámica con el exterior, la política comercial pasa a ser de semiproteccionista a liberalizada.

En 1983 se entra a la eliminación de los permisos previos y son sustituidos por aranceles bajos.

En 1984 se crea el Programa de Fomento a las Exportaciones (PROFIEEX), su propósito era intensificar más el comercio con el exterior. Al mismo tiempo, en ese mismo año, los E.U. emiten una ley de comercio y aranceles, cuyo objetivo es el promover el libre comercio.

En 1985 se plantea la decisión de intensificar la apertura, disminuir más las barreras comerciales; aranceles y permisos previos. También se introducen disposiciones para asegurar una mayor participación de inversión extranjera directa en la maquila.

En 1986 México ingresa al GATT, en ese mismo año los E.U. emiten una ley que restringe las exportaciones de los demás países hacia su territorio en los productos como el acero y textiles (este último mediante el acuerdo multifibras).

En 1987 se firmó un acuerdo bilateral entre E.U. y México denominado Acuerdo Marco, su principal objetivo es el incrementar el comercio y liberalizar la inversión y resolver disputas comerciales.

En 1988 se crea por México una comisión para analizar un posible ingreso a la Cuenca del Pacífico. En ese mismo año E.U. promulga una nueva ley comercial; la Ley de Comercio y Competitividad, Ley Omnibus Trade, donde se establecen represalias y sanciones por parte de

E.U. a la práctica desleal de los demás países en su comercio con ese país.

En 1989 se crea en México un nuevo reglamento sobre inversión, donde se hace más flexible la participación de la inversión extranjera directa en la actividad económica.

#### **1. Programa de Financiamiento y Promoción de Exportaciones.**

El objetivo de este programa era otorgar financiamiento, asistencia y promoción integral del comercio con el exterior, promover las exportaciones no petroleras principalmente; dotar de apoyos financieros a las empresas mexicanas en el comercio exterior, instrumentar estrategias regionales para brindar créditos a las exportaciones por rama y actividad. Disminuir los trámites administrativos para las empresas mexicanas que exportan.

Las medidas que se instrumentaron para el fomento de exportaciones son:

- Se estableció un tipo de cambio competitivo, (devaluaciones), que tuvo efectos en el corto plazo (de 1984 a 1987). Con el PCE (1988) se da un cambio en la política cambiaria y las microdevaluaciones han propiciado que se revierta el efecto de competitividad. "En aras de controlar la inflación, el gobierno mexicano ha establecido una política cambiaria que transformó la subvaluación del peso frente al dólar estadounidense en su

contrario: subvaluación del dólar frente al peso."<sup>29</sup>

- Racionalizar la protección comercial. Liberalización de las importaciones.

- Suscribir acuerdos comerciales multilaterales y bilaterales.

- Simplificación de trámites.

En ese programa se acordaba el reembolso de derechos y de impuestos indirectos sobre importaciones de materias primas y de bienes de capital cuando fuesen empleados para la producción de bienes de exportación.

El propósito de incrementar las exportaciones y sustituir los permisos de importación y disminuir los aranceles trajo consigo un incremento en las importaciones (insumos y bienes de capital), pues a medida que se acrecentaba la industria dirigida a productos de exportación, ésta requería cada vez en mayor medida insumos y bienes de capital que eran proporcionados por el exterior. Las empresas que entraron a ese proceso de apertura sin ningún temor, fueron las empresas oligopólicas nacionales y extranjeras, las empresas transnacionales salían ganando dos veces con la apertura; aunado a una política cambiaria que propició a partir de 1988 un crecimiento permanente de las importaciones mexicanas y un deterioro en la tasa de crecimiento de las exportaciones que llevó a que agudizara el déficit en Balanza Comercial de México. "Durante 1988,

las importaciones aumentaron en 56%, porcentaje casi ocho veces superior al de 1987, 6.9%."<sup>30</sup>

1) Producían bienes en México para exportar con costos mucho más bajos que el extranjero y

2) Abastecían del exterior con impuestos mínimos de importaciones los insumos y bienes de capital que requerían en la producción interna en México.

"En México las empresas transnacionales definieron el perfil exportador y, por lo mismo, su modelo de producción lo determinó el comercio entre empresas y no entidades nacionales definidas."<sup>31</sup>

La reorientación del aparato productivo hacia la producción de bienes manufactureros de exportación contraía la producción de bienes de consumo interno, lo cual propiciaba que no hubiese una integración de los dos sectores, el de exportación y el interno. Mientras que en el Modelo de Sustitución de Importaciones se tenía protegido al mercado interno y se descuidó el sector externo, con la apertura es a la inversa.

Las principales actividades y ramas industriales que incrementaron sus exportaciones sustancialmente son aquellas que cuentan con capital externo y que fueron favorecidas con

<sup>29</sup> OROZCO, O. Miguel, op. cit., p.13.

<sup>30</sup> Idem. p.14.

<sup>31</sup> RUIZ, Durán, Clemente., El Comercio en la Cuenca del Pacífico, Comercio Exterior, Junio, México, 1990, p.481.

la promoción de exportaciones. Durante el período de 1981 a 1988 las exportaciones de la Industria Automotriz se incrementaron; las exportaciones en vehículos, partes y refacciones crecieron de 2.3% en 1981 a 17.23% para 1988 (más de 700% en 7 años). Las exportaciones de Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo aumentaron de 2.48% a 8.89% en el mismo período. En la Industria Química se creció de 2.35% a 6.76%, en la Siderúrgica de 3.3% al 3.7% y en la Rama de Alimentos se registró un aumento para el tiempo considerado de 3.5% al 6.63%. Mientras que las exportaciones no petroleras crecieron en ese período, las exportaciones de Petróleo disminuyeron en forma grave, en 1981 su participación del total de exportaciones era del 71.22% y para 1988 cayó al 24.48%. A partir de 1989 se empieza nuevamente a incrementar la participación del petróleo en las exportaciones totales, pues además de incrementarse en volumen en 1990, crecen los precios de ese producto por el conflicto del Golfo Pérsico. El comportamiento de los principales productos de exportación durante la década de los ochentas, se observa en el cuadro III-G. Como ya se había señalado, las principales ramas industriales de exportación son las que cuentan también con el mayor porcentaje de importaciones para producir sus bienes, de los cuatro productos de mayor exportación durante la década de los ochentas, excepto el petróleo, son los que tienen un monto mayor en importaciones con respecto a otros productos.

## 2. La disminución de Aranceles por México.

En diciembre de 1982, los productos que entraban al país requerían necesariamente de licencia, teniéndose un rango de tarifas desde 0 a 100% de acuerdo al tipo de producto de importación y hacia qué actividad se destinaba. Es a partir de 1983 cuando se comienza con una apertura gradual, de 1983 a 1985 el 16% de los productos de importación quedaron exentos de licencias y las tarifas arancelarias disminuyeron hasta quedar en 21% en promedio. En 1986 con el ingreso de México al GATT, se aceleró la liberación de productos exentos de licencias, del total de productos de importación sólo el 37% requería licencia, el 63% quedaba exento. El rango de tarifas también descendía de 0 hasta 40% y en promedio quedaban en 19%. En 1987 con la firma del PSE, el rango de tarifas quedó de 0 hasta 20% y las tarifas arancelarias se redujeron hasta el 10% en promedio, lo que va del PSE, la liberación de licencias se extendió hasta el 80% del total de productos de importación, es decir, solamente en 1991 el 20% de las importaciones mexicanas requerían permiso previo y con márgenes arancelarios que no rebasan el 20%, pero la mayoría de importaciones no alcanzan ni el 10%. En 1987 se establecieron tres tipos de rangos de tarifas:

1) Tarifas de cero para las importaciones de materias primas o productos básicos de consumo.



2) Tarifas de 5% para productos procesados en el exterior y

3) Tarifas del 10% hasta 20% para importaciones de productos que son procesados en México.

"La tercera parte del comercio entre los dos países no tiene impuestos ni barreras; el 80% de los productos estadounidenses que van a México entra con tarifas entre 0 y 5%."<sup>32</sup> Esa apertura acelerada y a toda costa ha provocado el cierre masivo de empresas, que han sido afectadas por la introducción de un mayor número de productos importados, las ramas que se han visto más afectadas son las que producen Bienes Tradicionales y para el mercado interno. Empresas Medianas y Pequeñas, en actividades como la Industria Textil, Calzado, productoras de Maquinaria y Equipo, Cuero, Piel, Madera, Productos Alimenticios, Electrodomésticos, estas empresas no cuentan con una gran competitividad en el exterior y han sufrido el proteccionismo que se les dio por décadas y el poco desarrollo tecnológico para innovar sus plantas de producción. (Empresas productoras de bienes de consumo y bienes intermedios). En 1991 el arancel promedio de México, ponderado por las importaciones, es del 9%, mayor dos veces al de E.U. y en una y media veces más al de Canadá, por tanto, la tendencia a reducir los aranceles no ha concluido, pues para ser más competitivo el gobierno mexicano

espera se igualen a los registrados por E.U.

### 3. Políticas implementadas por Estados Unidos en el Comercio Internacional y las consecuencias para México.

En 1984 Ronald Reagan establece una ley sobre Comercio y Aranceles, donde se plantea promover el Libre Comercio, sin quitar totalmente el proteccionismo para productos provenientes del exterior, se dan nuevas modalidades de proteccionismo, un nuevo proteccionismo con carácter sectorial para ramas y productos estadounidenses, en combinación con una política libre-cambista. Las industrias punta y de alta tecnología estadounidenses se habían visto amenazadas por la competencia de Japón y Europa en el mercado internacional, pues habían desarrollado una industria fuerte y de expansión en esos sectores, ante tal situación E.U. impone restricciones con esa nueva ley, que estipula que las exportaciones de otros países hacia E.U. no dañen sus sectores donde no son competitivos.

Las iniciativas de esa ley son:

- Imponer recargos u otras restricciones contra países que persistan en mantener barreras a las empresas estadounidenses y a sus exportaciones.

- Que el representante comercial de E.U. denuncie las prácticas desleales de comercio antes

<sup>32</sup> PUIG, Carlos., Una Discusión Interna en Washington Acabo con el Secreto de la Negociación del Acuerdo Comercial. Proceso; Julio de 1990, México, p.7.

de esperar la denuncia formal del afectado.

- Se imponen restricciones para exportaciones de otros países en productos como Acero, Cobre y Vino. Referente al acero se plantea que el total de exportaciones de ese producto a E.U. no debe rebasar el 20.2% del mercado estadounidense, lo cual limita el acceso a ese mercado de la producción de acero mexicano de exportación.

- Estados Unidos puede considerar prácticas comerciales desleales cuando así lo crea conveniente sobre productos del exterior que sean subsidiados; esta medida ha repercutido en productos agrícolas mexicanos que se les considera subsidiados.

En 1988 Estados Unidos promulgó una nueva ley comercial (Omnibus Trade) o Ley de Comercio y Competitividad (LCC). En ella se le otorga al Presidente de E.U. una mayor ampliación de sus facultades de autoridad en asuntos de comercio internacional (hasta 1993), avalado por el Congreso de los E.U.. Esa ley marca el nuevo rumbo en materia de política comercial con el exterior, tanto en importaciones como exportaciones. La LCC tiende a acentuar más el proteccionismo de E.U. hacia las exportaciones provenientes del exterior; se implementan medidas no arancelarias, impuestos compensatorios, dumping, competencia desleal, subsidios, mecanismos que encuadran

perfectamente dentro de la legalidad que les da E.U. (que no son nada anormal cuando son impuestos por ellos, pero sí cuando se les impone a ellos por parte de otro país) limitando el acceso de productos del exterior hacia E.U. El objetivo de esa ley es proteger las industrias domésticas estadounidenses, y no someterlas a la competitividad con productos del exterior dentro de su mercado porque serían afectadas. Dentro de las facultades que le otorga esa ley al Presidente de los E.U. es el poder negociar sobre la materia de comercio en foros internacionales y tomar acuerdos y decisiones al respecto, que serán consideradas para ratificarlas por el Congreso estadounidense; tal es el caso de los acuerdos sobre comercio que han realizado E.U. con Israel y con Canadá, y próximamente con México. Esta ley plantea un proteccionismo de E.U. y una liberalización de los demás países, pues estipula que los mercados internacionales deben otorgar un mayor acceso a las exportaciones estadounidenses, mediante la disminución de aranceles a sus productos, justificándose en que en el exterior se les ha dado un trato discriminatorio y no de apertura. "La LCC se le ha tachado de tener una intención profundamente proteccionista... uno de los aspectos más preocupantes es la tendencia hacia el neoproteccionismo legal... utilización de leyes comerciales con propósitos proteccionistas... lo que se refiere a la sección 301."<sup>33</sup>

<sup>33</sup> MEYER, Lorenzo (compilador) México-E.U. (1988-1989), C.M., México, 1990, pp.64, 65.

He aquí el engaño y poco respeto de E.U. sobre los acuerdos bilaterales; pues las exportaciones mexicanas constantemente son objeto de sanciones, embargos, casos de dumping y discriminación por parte de E.U. como ejemplo, el embargo de atún del cual fue objeto México, las medidas fitosanitarias estrictas de E.U. sobre productos agrícolas mexicanos y ganado, la restricción de acceso al mercado norteamericano para productos como el cemento. "Hay en realidad, una situación paradójica: ahora que México mira hacia afuera, Estados Unidos comienza a mirar hacia dentro; mientras México liberaliza su régimen comercial, Estados Unidos se hace más restrictivo".<sup>34</sup> Dónde está la supuesta apertura y trato igualitario en el comercio que dice E.U. debe existir en las leyes que decreta y en acuerdos que se firman entre países, no existe tal equidad de apertura, pues E.U. cuando considere que su industria doméstica o mercado interno se van a ver afectados por exportaciones mexicanas cierra sus fronteras y se ha de amparar en decir que México está incurriendo en una práctica desleal y que la debe de corregir. E.U. tiende a recurrir en esos casos a la sección 301 de la Ley de Comercio de 1974, donde sanciona a las exportaciones de productos que atentan contra su industria interna. El proteccionismo estadounidense no vislumbra señal de modificarse, ni en los acuerdos bilaterales que ha sostenido; caso concreto con Canadá, donde sólo de un lado se dio la apertura íntegra, sin

la respuesta de E.U. Tal parece que en las negociaciones y acuerdos de los países con E.U. sólo existen dos formas de participar, la del país que se subordina y la de E.U. que impone sus condiciones. El único que establece normas, las puede utilizar, ejecutar y omitirlas es E.U. Para México esto resulta nada atractivo pues además no cuenta el país con un sistema de protecciones arancelarias, lo que le hace ser más vulnerable en el intercambio comercial con países que sí lo tienen (países desarrollados). Cuando en la ley de 1988 estipulada por E.U. plantea trato recíproco, sólo se está refiriendo a los países industrializados, a aquéllos donde sus productos ya no son competitivos y sus exportaciones presentan problemas de acceso a esos mercados, no se refiere de manera alguna a los países en desarrollo donde mantiene cierta estabilidad. Al tener un desarrollo tecnológico mayor Japón y Europa, y un debilitamiento E.U., ha propiciado que los dos primeros extiendan sus mercados y que sus exportaciones crezcan más que las de E.U. y por tanto tengan superávit comercial en su relación con la economía estadounidense. Para ellos va dirigido el mensaje de realizar una apertura comercial sin barreras, de equidad y trato justo, y no para los países en desarrollo que han pecado de ser incrédulos al no entender el mensaje; para los países desarrollados, apertura, para los países en desarrollo proteccionismo y apertura de éstos para con los desarrollados. El proceso de apertura que inició México desde 1982 fincó las bases para que E.U. incursione libremente en la economía de nuestro país, si la economía

<sup>34</sup> WEINTRAUB, Sidney., México Frente al Acuerdo de Libre comercio Canadá-E.U., Diana, México, 1989, p. 17.

mexicana ha tenido una dependencia del exterior, hoy se ha agigantado, bajo la forma de una apertura que ha seguido los dictados de nuestro vecino del norte.

La política comercial de E.U. es una moneda con los dos lados contrapuestos; de un lado proteccionismo para los exportadores del exterior hacia E.U. y del otro Libre Comercio para los países importadores de productos estadounidenses. El primero tiende a garantizar y proteger la supremacía estadounidense en su industria doméstica y poco competitiva, además de limitar el acceso de importaciones a su mercado interno y que repercuta o agrande su déficit comercial. El segundo, tiende a garantizar el acceso de los productos estadounidenses a los mercados internacionales. Estas medidas que ha tomado E.U. son características de sus recesión económica por la que ha estado atravesando en los ochentas y la disminución de su participación en el comercio mundial, la supremacía que tenía después de la posguerra se ha ido desmoronando. Desde 1985 ha penetrado gran afluencia de capital externo a E.U. haciéndolo vulnerable y dependiente de la inversión extranjera, en ese año las entradas de capital fueron mayores que las salidas. El ejemplo se da en la industria automotriz, donde la inversión extranjera directa de Japón en el mercado estadounidense creció en forma vertiginosa en los ochentas, de 19.6% a 27.7% de 1980 a 1989. Así también E.U. se ha convertido en el principal país importador a nivel mundial. Ver cuadro III-H.

#### 4. La Industria Maquiladora en México.

Con la promoción de exportaciones, la reorientación de la actividad industrial hacia la exportación de sus productos y una economía hacia afuera se alienta la inversión privada nacional y extranjera hacia las actividades de la industria manufacturera (en mayor grado de inversión y de escala de producción por las inversiones extranjeras), estableciéndose numerosas plantas maquiladoras en la franja fronteriza del norte de México; en la cual el Estado mexicano dotó de infraestructura y medios necesarios para la creación de corredores y núcleos de industrias maquiladoras. En 1987 de un total de 1132 empresas maquiladoras en el país, 1019 se encuentran ubicadas en la zona norte, y sólo 113 se encuentran dispersas por los demás estados de la República y el D.F., los principales productos que se fabrican son electrónica y autopartes. En la industria manufacturera de exportación, las empresas más importantes; grandes en tamaño y en inversión, son filiales de empresas extranjeras, y las de menor importancia son de capital nacional. "El financiamiento se ha concentrado en las empresas más grandes y dinámicas del sector manufacturero",<sup>35</sup> en las empresas multinacionales. En ese núcleo se da una concentración de capital y fuerza de trabajo, su producción es 100% para exportación, así como el capital regresa incrementado al país de origen. Existe

<sup>35</sup> BORREGO, John y Alejandro Alvarez., La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico, T. II., F.E. UNAM, México, 1990, p.110.

un oligopolio trasnacional donde el capital extranjero que se invierte en esa industria tiene una participación favorable, sin restricciones para que gran parte de las ganancias generadas en México por sus filiales, se regrese a la matriz, descapitalizando al país y no teniendo una participación considerable en el crecimiento de la economía. Pues las empresas trasnacionales con filiales en México son las que tienen una mayor participación en las importaciones mexicanas; insumos, bienes intermedios y bienes de capital que requieren para la producción de sus bienes finales, y que no son abastecidos por la industria nacional en gran proporción, sino por el propio país de origen de la trasnacional, principalmente de E.U. El 91% de las maquiladoras de Tijuana tiene su matriz en el suroeste de California.

En la industria maquiladora de exportación se genera un círculo de apropiación de capital por parte de las empresas trasnacionales. La producción de sus bienes no se consume en el mercado interno, la industria nacional tiene poca participación en el suministro de insumos hacia las maquiladoras, por tanto, el capital que entra al país vía inversión directa en esa industria, sale nuevamente al exterior vía exportaciones "mexicanas" de manufacturas, dirigiéndose en forma de insumos o productos intermedios para la matriz o como producto final a mercados internacionales. El proceso de valorización de capital se realiza en México a través de la fuerza de trabajo y recursos naturales, pero el circuito

de capital no se realiza en el mercado nacional, la continuación del ciclo de valorización de capital se realiza en el exterior, así como la apropiación de la plusvalía. En la industria maquiladora no existe un entrelazamiento con la industria local, pues la primera está integrada a la empresa de origen que le abastece de insumos. (Ver cuadro III-1). Mientras un grupo se acomoda a las condiciones de trasnacionalización, apoyado por programas que le permiten lograrlo, otro sector se ha dejado al margen de todo proceso encerrado en sí mismo.

En las maquiladoras se han implementado nuevos roles de organización en el proceso productivo, se han introducido técnicas y procedimientos que intensifican el desgaste de fuerza de trabajo en el proceso productivo; rotación de personal permanente en cada una de las etapas del proceso de producción, baja capacitación para ascender a un puesto mejor, adiestramiento para que el obrero sea más hábil y productivo, utilización de robots en algunas áreas de la producción, así el obrero trabaja al mismo nivel que le va marcando el robot y se disminuye el tiempo de fabricación de un producto. Aún y cuando los salarios en algunas ramas de la industria maquiladora son mayores a los mínimos de otros sectores productivos, no deja de llamar la atención el grado de explotación de la fuerza de trabajo, las condiciones de trabajo y de vida del asalariado de esa industria. "El mejoramiento en la calidad de vida de los mexicanos, que debería considerarse objetivo prioritario del desarrollo, no está garantizado a

través de una expansión de las inversiones de maquila... contrariamente las excesivas cargas de trabajo y las legislaciones excepcionales que rigen el funcionamiento eficiente de las maquiladoras, deterioran las condiciones de reproducción de nuestra fuerza de trabajo.<sup>36</sup> Los salarios de la industria maquiladora son de los más bajos a nivel internacional, nueve veces menor que los de E.U., y aún por debajo de los países del Sudeste Asiático, pese a que en la década de los setentas e inicios de los ochentas estaba por encima de Hong Kong, Corea, Brasil, y otros países en desarrollo. Mientras que el salario promedio en México se ha mantenido alrededor de dos dólares por hora de 1975 a 1988, el de E.U. ha tenido una tendencia ascendente en ese periodo de 6.23 Dóls. en 1975 se incrementó a 13.90 Dóls. en 1988. En 1975 se mejoró, así también los países del Sudeste Asiático tuvieron un incremento promedio en ese mismo intervalo de tiempo de .50 Dóls. (Ver cuadro III-I). Por tanto, a las empresas transnacionales estadounidenses les conviene invertir en territorio mexicano porque los costos de producción son más bajos y principalmente la fuerza de trabajo, ahorrándose más de nueve dólares en promedio por hora en salarios. (Ver cuadro III-K).

"El desarrollo de las exportaciones manufactureras durante la segunda mitad de los ochentas en México descansa, no en una mayor eficiencia industrial, sino

particularmente en una subvaluación relativa de algunos costos directos clave<sup>37</sup>, en la fuerza de trabajo barata, y en el tipo de cambio subvaluado que subsidia a las exportaciones.

Las maquiladoras representan una de las formas de sumisión y dependencia de México frente al gran capital internacional, pues la transnacionalización e inserción de México con la apertura ha llevado al país a ingresar a la nueva división internacional del trabajo que ha implementado el sistema capitalista. La industria destinada a la exportación de manufacturas se le ha considerado, en el periodo de Miguel de la Madrid y Salinas de Gortari, como un punto de llegada, el fin de la meta trazada y no como un medio para llegar al crecimiento, reestructurar los sectores de la economía y otorgar bienestar para la población (que ya no tenga que pagar el costo de las medidas adoptadas por el gobierno). Fincar todas las expectativas de desarrollo en las exportaciones manufactureras y en la apertura con el exterior es caminar con un solo pie, pues se deben complementar esas políticas con otras que atiendan al problema de la contracción del mercado interno y los desequilibrios sectoriales. No se puede mantener la dependencia del comercio en petróleo y manufacturas. "Tenemos una política económica orientada hacia el mercado externo que está literalmente estrangulando al país."<sup>38</sup>

<sup>36</sup> CECENA, Ana Esther., El Peligro de un Futuro Maquilador, Momento Económico No. 59.

<sup>37</sup> BORREGO, John y Alejandro Alvarez., Op. Cit. p.37.

<sup>38</sup> Idem. p.134.

## 5. Inversión Extranjera

De 1983 a 1985 el gobierno federal introdujo disposiciones a la ley que permitieran asegurar una mayor participación de la inversión extranjera en el país, principalmente se dió en la industria maquiladora de exportación, las empresas trasnacionales dirigieron sus capitales hacia la frontera norte de México, donde se instalarían por la atracción de reducir sus costos de capital; las empresas que se reagruparon en esa región fueron las plantas ensambladoras de automóviles y de partes electrónicas. En 1985 se emitió una nueva disposición por parte del ejecutivo de México para que las inversiones del exterior pudieran participar hasta con el 100% de capital en la rama de metal-mecánica, así como la instalación de la planta IBM en Guadalajara que contaba con el 100% de capital extranjero. México tuvo que flexibilizar su política de inversión extranjera para aceptar recursos destinados a instalar plantas de empresas trasnacionales para que su política de apertura fuera acorde y se incrementaran las exportaciones aunque fueran con capital extranjero. México antes de la liberación comercial y de inversiones, por cierto una liberación llamada silenciosa, mantenía una política de restricción y regulación de los flujos de capital, la ley limitaba la participación de capital extranjero en las empresas en un 49% del capital total de la empresa, además el producto elaborado por la empresa debería de contener un determinado porcentaje de insumos nacionales y se limitaba el porcentaje de ganancia que remitía la empresa trasnacional filial a la matriz. En 1989 se modifica la ley

de inversiones extranjeras, se reduce el número de actividades económicas donde estaba prohibida su participación. Se flexibilizaron las disposiciones que limitaban el porcentaje de capital extranjero en una empresa. Se simplificaron los procesos y trámites administrativos para la incursión de inversión extranjera al país. El gobierno mexicano ha considerado que la recuperación y reestructuración económica del país se va a dar en la medida que exista una mayor flujo de capital externo, vía inversión extranjera en empresas que se instalen en México.

Del total de inversión extranjera directa con que cuenta México, dos terceras partes es de origen estadounidense, luego le siguen en orden de importancia Gran Bretaña y Alemania. (Ver cuadro III-L). De esa inversión de E.U. tres cuartas partes está invertida en la industria manufacturera y sólo una cuarta parte en comercio y servicios. Hasta ahora y antes de la firma formal de un Tratado de Libre Comercio todavía existen algunos sectores donde existen restricciones a la inversión extranjera directa; petróleo, petroquímica básica, generación y distribución de energía eléctrica, transporte ferroviario y explotación de algunos productos minerales. La producción de estos productos esta reservada para el Estado, pero tarde o temprano sufrirán modificación para adecuarlas al TLC.

Aún y cuando E.U. ha sido el principal país que invierte en México, esto no se debe considerar como una situación que tenga que perdurar en el corto plazo, pues E.U. ha empezado a

dar muestras de su incapacidad estructural para poder ofrecer flujos de capital hacia el exterior. México no tiene posibilidades de contar con el capital de ese país para invertir en el nuestro. Por tanto, si la estrategia es hacer llegar inversiones del exterior entonces el gobierno mexicano debería de dirigirse a concertar negociaciones con países que sí pueden otorgarlo, como Japón o la CEE.

Uno de los empeños que ha seguido la estrategia en los ochentas es el de continuar con la exportación neta de capital, vía pago del servicio de la deuda externa, por el creciente flujo de recursos financieros que se han fugado del país en ese rubro. "México ha sido colocado en este círculo perverso como tributario mediante un servicio de la deuda externa que ha condicionado y sigue condicionando el ritmo y rumbo de su proceso económico."<sup>39</sup> (Ver cuadro III-M).

Respecto a los recursos financieros y la política que ha imperado en México en los últimos años es de una concentración y monopolio de los recursos financieros, lo que ha llevado a que los dueños del dinero obtengan ganancias superiores al resto de los sectores económicos; la especulación financiera presiona a la esfera productiva y no permite su desarrollo, pues se restringe la inversión (inclusive la inversión extranjera) y no se culmina con la modernización de la planta productiva, pues se dirige la Inversión

principalmente a la especulación en sectores de servicios.

## 6. Energéticos.

Antes de 1986 se tenía un sector básico en la industria petroquímica más extenso que el que se daría en ese año con una nueva reclasificación de los productos considerados básicos. La petroquímica básica comprende la conversión de componentes de gas natural, petróleo y sus derivados, en bloques petroquímicos básicos y materias primas, así como de algunos productos más elaborados, ese sector está en manos del Estado. La petroquímica secundaria en manos de la inversión privada esta integrada por un grupo de plantas procesadoras que llevan al cabo las transformaciones posteriores de los productos del sector básico. En el cuadro III-N se tiene la lista que comprendía a los productos básicos antes de 1986, producidos por PEMEX o importados para uso exclusivo del mercado interno.

En 1986 la SEMIP reclasificó 36 productos de la petroquímica básica a secundaria, lo que favorecía a la inversión privada para poder participar en mayor medida en el sector energético, y lo que acentuaba la desincorporación del Estado en ramas estratégicas para la economía del país. De los 70 productos básicos que se tenían antes de 1986 sólo quedaron menos de la mitad (34), creciendo el número de productos secundarios de 15 a 55 después de la reclasificación.

<sup>39</sup> GONZALEZ, Eduardo, et. al., México, La Busca de Alternativas, F.E. México, 1990, p.14.



En 1989 nuevamente se realiza otra reclasificación de la petroquímica básica, reduciendo el número de productos básicos de 34 a 20 e incrementando el de la industria secundaria de 55 a 66. Esas medidas de reclasificación de la industria básica las justifica el gobierno de la República en el argumento que la industria petroquímica debe adecuarse a los cambios tecnológicos a nivel mundial que se están presentando en la actualidad, sin que (según ellos) se esté atentando contra lo estipulado en la propia Constitución Mexicana en su artículo 27 en lo referente al ramo del petróleo, donde se plantea que el 60% del capital de las empresas privadas debería de ser nacional, y no se contaba con la separación de industria básica y secundaria, fue hasta 1973 en la ley sobre inversión extranjera donde se separa la industria petroquímica en básica y secundaria, la primera en manos del Estado y la segunda con participación de capital privado. Las reformas a la industria petroquímica básica; tanto en inversión como en reclasificación pueden ser tan amargas para el país que lleguen a un límite de concesión total para la inversión extranjera en esa industria. Puede ser que a un mayor grado de apertura y en las negociaciones del TLC con E.U. y Canadá se de la participación del 100% de capital extranjero en la industria secundaria y que la industria básica se quede de 20 productos a menos de la mitad, los que no contengan algún grado de refinación.

#### 7. Foros Internacionales donde México estableció relaciones para el Intercambio Comercial en los 80's (EL GATT)

En la Ronda Tokio del GATT, México asiste como espectador (sin ser todavía socio) para observar las negociaciones celebradas y los temas de interés para el país. "La declaración por parte de E.U., la CEE y Japón de su intención de iniciar una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales en el GATT, para eliminar obstáculos al comercio, suscitó el interés de los países en desarrollo en general y México en particular."<sup>40</sup>

Durante el semestre de 1985 nuevamente México promueve su disposición de ingresar al GATT, pues ya había suscrito varios acuerdos con E.U. en un marco bilateral que eran temas a tratar en ese organismo multilateral. En 1986 cuando México ingresa al GATT como socio y propone como objetivos generales; las salvaguardia de la vigencia y el ejercicio de la soberanía nacional en las negociaciones del GATT. El protocolo de adhesión de 1979 sería el marco de referencia en esa negociación: México se reconoce como un país en desarrollo. Respeto a la soberanía nacional y recursos naturales. Flexibilidad en el uso de los controles al comercio exterior. El propósito de México era diversificar sus exportaciones y relaciones comerciales con otros países aparte de

<sup>40</sup> SZEKELY, Gabriel (compilador), México-E.U. 1985, CM, México, 1985, p.24.

E.U., disminuir el grado de dependencia a que lo había forzado E.U. en el acuerdo bilateral que convinieron y que México se encontraba en desventaja, pero el país ya no podía rectificar el paso que lo había encaminado a una mayor dependencia con E.U. dentro y fuera del GATT, pues ese país consideraba a México un aliado dentro de ese organismo.

En 1990 en la Ronda Uruguay celebrada en Puerto Vallarta México, el país establece una estrategia fijada en los siguientes puntos:

- Establecer el cumplimiento de las disciplinas básicas del GATT.

- Establecer un equilibrio estructural que permita a los países que han abierto su economía obtengan un trato recíproco a sus exportaciones.

- Encausar las tendencias hacia el regionalismo para fortalecer los intercambios mundiales.

- Incorporar a la agricultura y textiles a las normas del GATT, la liberación de los textiles a un plazo de cinco años y gradual.

- Liberación gradual de los servicios.

- Revisar el aspecto de salvaguardas que implementan los países que las aplican contra las exportaciones mexicanas.

- Fortalecer el sistema de arbitraje, como mecanismo para resolver diferencias.

Estas medidas que proponía México en la negociación del GATT han sido obsoletas y han llegado tarde; ahora que ese organismo ya está en decadencia y que cada vez se está desintegrando más para dar paso a los acuerdos bilaterales o a la conformación de bloques económicos. México ya tiene su destino fijado para conformarse un uno, pues hacia esa línea se ha dirigido la política económica en la década de los ochentas, la línea que lleva al norte.

### **C. CONSIDERACIONES SOBRE LA APERTURA COMERCIAL DE MEXICO EN LOS 80'S**

México requiere de un esquema de desarrollo integrado tanto hacia afuera como hacia adentro y articulado entre los sectores económicos en el plano horizontal y vertical. Que no exista un dualismo económico y por sector; uno más dinámico y el otro rezagado, sino como dicen "la economía debe caminar con los dos pies". Que se destinen apoyos financieros a los proyectos de inversión que sea productivos, que generen valor a la economía y contribuya creando empleos y su riqueza se quede en el país y sea distribuido entre la población mexicana con mayor equidad.

La apertura comercial no ha creado una industria de exportación que sea el motor y jale a los demás sectores para reactivar la economía mexicana, ni se ha diversificado esa apertura comercial hacia los demás

países del exterior, ha sido sola y exclusiva con E.U..

La relación comercial entre México y E.U. lejos de favorecer a las exportaciones mexicanas y darles un trato preferencial, lo que ha ocurrido es lo que ha sucedido constantemente, que E.U. implementa barreras proteccionistas. Por tanto, México debe buscar y participar en otros foros, zonas, regiones o bloques económicos o con países no integrados para reducir su dependencia que mantiene con E.U., diversificar su comercio.

Se debe fortalecer la planta productiva nacional y estimularla mediante acciones que la encaminen a que la industria de bienes de capital se desarrolle y que se dejen atrás los rezagos tecnológicos que se presentan en la industria nacional.

Se deben atender las prioridades de alimentación que reclama la población mediante un sector agrícola que cuente con apoyo financiero y tecnológico, con precios de garantía reales para los cultivos de granos básicos, para que México vuelva a contar con una autosuficiencia alimentaria.

El engaño de ver el superávit de la balanza comercial en la primera mitad de los ochentas como algo alentador, no hace que se observe que esa situación no siempre fue por un crecimiento de las exportaciones, sino que se debió al abaratamiento de las mismas y al incremento en cuanto a volumen mas no de valor, apoyadas por el tipo de cambio (devaluación del

peso frente al dólar) y por la disminución de importaciones e incremento del precio del petróleo en algunos años. Durante toda la década de los ochentas la economía mexicana no ha podido recuperar la trayectoria de crecimiento que se registro de 1933 a 1981.

La deuda externa de México se debe de renegociar para que disminuya la pesada carga y se descapitalice el país, para que los recursos que se destinarian a ese concepto sean invertidos en actividades productivas o donde se presentan desequilibrios estructurales y en beneficio de satisfacer demandas sociales.

Una situación contraproducente para México es esa década es que mientras el país iniciaba una apertura comercial, los países desarrollados ya estaban reforzando sus economías mediante un nuevo proteccionismo (dumping, impuesto compensatorios, prácticas desleales, subsidios) que han dañado a las exportaciones mexicanas y donde México no ha recibido de ninguna manera reciprocidad por parte de E.U.

México ha llegado a los noventas con una posición de apertura que ofrece al exterior bajos niveles de protección arancelaria, una política cambiaria; que ya no resulta tan competitiva para las exportaciones mexicanas por la sobrevaluación del peso a partir del PSE, así lo refleja la Balanza de Pagos, flexibilidad y menos restricciones al capital externo (IED); modificación de la legislación sobre la participación de la IED en actividades

económicas del país. Una menor participación del Estado en la economía y desincorporación de empresas del sector público. Una mayor injerencia y control de los oligopolios trasnacionales en el mercado nacional; y sobre todo una fuerza de trabajo con salarios reales decrecientes.

El proceso de apertura económica que ha experimentado México para elevar la eficiencia y competitividad del aparato productivo nacional "ha experimentado un alto costo en términos de producción, empleos, salarios reales y presiones sobre el sector externo,"<sup>41</sup> y sin embargo, este proceso no ha recibido la reciprocidad en términos de acceso a los mercados internacionales.

Por tanto, a manera de conclusión podemos resumir lo que ha provocado la Apertura de México con E.U. en la década pasada, en la siguiente cita: "La liberación Económica...ha reducido la soberanía Económica y Política de la Nación, por el hecho de que la Economía ha quedado subordinada al gran capital trasnacional."<sup>42</sup>

---

<sup>41</sup> HUERTA, Arturo., et. al., Op. Cit., p.155.

<sup>42</sup> BAUTISTA, Jaime., El Neoliberalismo Económico, Problemas del Desarrollo No. 84, I.I.E. México, 1990, p.62.

#### IV. EL TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO; ESTADOS UNIDOS - CANADA - MEXICO

##### A. ANTECEDENTES

El propósito de que las relaciones entre las economías de estos tres países sea más estrecha, no es una idea nueva, ni parte de la posibilidad de un intercambio recíproco y menos de complementación entre países, sino que es ubicado desde la perspectiva estadounidense, que el país más poderoso sea el centro de atracción y norme el comportamiento de las economías que girarán en torno de Estados Unidos.

Desde 1978 se comenzó a plantear la posibilidad por parte de E.U. de integrar un mercado común donde participarán los países de América del Norte, situación que fue creciendo en importancia por las necesidades estadounidenses de obtener suministro de energéticos a precios preferenciales. E.U. encontraba que el camino para lograr ese objetivo era recurrir a sus vecinos inmediatos; tanto del norte como del sur. Durante el gobierno de James Carter como presidente de los E.U., se inició un proyecto de integración que posibilitará llegar a acuerdos comerciales en algunos sectores económicos, principalmente el petróleo. El gobierno de los E.U. proponía "establecer lo más pronto posible el proyecto del mercado común para que en un plazo de diez años la libre circulación de petróleo, gas, personas, y en general de

productos básicos y bienes manufacturados, se llevará a la práctica."<sup>43</sup> La negociación giraría en torno del petróleo y energía eléctrica, pues E.U. tenía interés en participar con mayor inversión extranjera directa.

En 1979, en el mes de septiembre se había presentado por parte de E.U. el proyecto de integración, inclusive en una revista prestigiada de ese país, LA FORTUNE, se publicó un artículo donde se debatía en torno al tema de integración; sus límites y alcances.

La posición que prevaleció en el gobierno mexicano, durante el periodo de López Portillo, fue de no aceptar la propuesta íntegra de E.U., pues se le ofrecían pocas posibilidades a la economía mexicana de tener una relación de reciprocidad con la economía estadounidense, se dejaba de lado los asuntos que a México le interesaba negociar y sólo se basaba la negociación en el tema del petróleo. En esos momentos en el que México experimentaba un auge petrolero, no existía disposición alguna para negociar sobre la ventaja y principal fuente de ingresos del país, por tanto, el gobierno mexicano no accedió a otorgar más concesiones a los E.U. en lo referente al petróleo, y se quedó pendiente la posibilidad de llegar a un acuerdo bilateral sobre comercio. La euforia incesante e interés de E.U. se fue calmando pero sin quedar en el olvido, los gobiernos de ambos países consideraron postergar la discusión

<sup>43</sup> RAMOS, José María, Integración Económica E.U.-México, Limitaciones y alcances, I.E. No. 193, F.E. México, 1990, p.14.

para otro momento en el que hubiera bases para la implementación de ese proyecto.

Después de diez años, en 1989, el gobierno de Salinas de Gortari reconsideró tal situación y plantea la posibilidad de instrumentar las negociaciones para concretizar en el corto plazo el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica. Sin embargo, durante todo ese año el gobierno de la República había manifestado su negativa a iniciar negociaciones sobre el tema y que de ninguna manera se estaba abriendo esa posibilidad en el futuro inmediato del comercio de México con el exterior, las declaraciones del Presidente Carlos Salinas de Gortari en octubre de 1989 señalan ante la opinión pública que no hay tal interés por parte de México de firmar un acuerdo comercial con E.U. ni Canadá. "Se descarta un acuerdo de libre comercio con E.U., porque no existen condiciones"<sup>44</sup>, también el secretario de relaciones exteriores de México opinaba en el mismo sentido, "No es cierto que sea política del gobierno mexicano integrarnos a E.U."<sup>45</sup> Mientras los funcionarios del gobierno salinista mantenían una postura ante la opinión pública de rotunda negativa al inicio de las negociaciones sobre el acuerdo comercial, en los hechos se había establecido una apertura comercial acelerada por México que sentaba las bases para ir apresurando la concretización de un acuerdo comercial en las dimensiones del que se había consumado entre E.U. y Canadá. No se podía negar que

México iba por el camino que le llevaría a concretar lo que años atrás había quedado pendiente.

La política económica instrumentada primero por Miguel de la Madrid a inicios de los ochentas, reorientaba a la economía mexicana hacia el exterior bajo las recomendaciones neoliberales de los organismos financieros internacionales y del país vecino del norte; una apertura de México sin reservas y a toda costa que preparaba al país como terreno fértil para que Salinas de Gortari continuara con lo iniciado por MMH, el objetivo se dirigía a concretizar la labor de su antecesor en el gobierno y formalizar lo que de facto ya estaba implementado.

La dinámica en el intercambio comercial entre E.U. y México y los acuerdos sectoriales realizados durante los ochentas no daban lugar a duda a la cada vez más estrecha relación de México con E.U., el país se perfilaba a quedar circunscrito a una mayor dependencia económica y comercial con su vecino al norte. La integración silenciosa, como la llama Jorge G. Castañeda, tenía como propósito no proporcionar información oficial sobre los avances de negociación con E.U. en la conformación de un bloque económico para Norteamérica, se trataba de ocultar lo que a ojos de todos ya se veía y que sólo faltaba el hacerlo más formal y oficializarlo. El gobierno mexicano pretendía avanzar en las negociaciones y después de tener avances sustanciales dar a conocer lo que se habría de negociar en materia comercial con E.U., de esa forma al

<sup>44</sup> Idem. p.19.

<sup>45</sup> Idem. p.19.

presentar el anuncio a la sociedad, esta opondría menor resistencia puesto que ya estaría adelantado el proceso de conformación comercial y los sectores de la sociedad no tendrían posibilidad de integrarse al debate y de hacer llegar sus planteamientos sobre el tema.

En un medio informativo de E.U. se revela que efectivamente las negociaciones entre los dos gobiernos ya estaban iniciadas y que eran efectuadas con absoluta discreción; en el WALL STREET JOURNAL del día 27 de marzo de 1990 aparece la noticia que menciona que México y E.U. celebraban pláticas a nivel gabinete (a puerta cerrada) sobre el Tratado de Libre Comercio. E.U. nunca quitó el dedo del renglón sobre la iniciativa que había formulado años atrás, fue creando las condiciones y preparando el terreno durante la década de los ochentas para que una vez que México abriera totalmente su economía al exterior no hubiera pretexto por el gobierno mexicano de acceder, mejor dicho, ceder a la pretensión estadounidense. Hasta esta etapa de las negociaciones todavía no se incluía a Canadá. Fue el día 5 de febrero de 1991 en una gira que realizó Salinas a E.U. y Canadá, cuando se confirmó la incursión de este país a lo que se ha denominado el bloque económico más grande del mundo; en población, capital, extensión y producción.

En los planes iniciales para realizar la agenda y trabajar sobre los puntos de ella, se consideraba que la discusión sobre el contenido de la agenda debería de efectuarse a finales

de 1991, donde los tres países darían por iniciados los trabajos formales de la negociación, se dejaba para 1992 la discusión sobre los aspectos complementarios o de desacuerdo que se habían debatido en la primera etapa, y se consideraba que en 1993 ya estaría concretizado y acabado el proceso de conformación, para así pasar a su instrumentación a finales de ese año.

## **B. EL TLC; INTEGRACION O SUJECION.**

Las economías de los tres países presentan grados de desarrollo distintos, siendo México el país menos desarrollado. El principal centro geográfico, económico y comercial es E.U., se encuentra territorialmente en medio de ambos países. En el comercio es el eje de las relaciones que efectúan tanto México como Canadá, pues gran porcentaje de sus importaciones y exportaciones se dirigen a E.U. En lo económico mantienen una dependencia acentuada, principalmente México. Entre Canadá y E.U. existen más afinidades que las de ambos con México; los dos primeros son países industrializados, con un ingreso per-cápita similar, con un idioma que los identifica y con semejanzas en sus costumbres. México por el contrario, presenta marcadas diferencias con ambos países; no tienen el mismo idioma, las mismas costumbres, ni historia que se les asemeje a sus vecinos del norte, así como ni la misma cultura, su grado de desarrollo es menor y su ingreso per-cápita es sumamente inferior.

"Desde el punto de vista de México, el mercado común es un concepto ambiguo que genera, a la vez, atracción y rechazo. Por un lado implica la promesa de prosperidad económica y, por el otro, hace emerger fuertes emociones y miedo de dominación por parte de E.U."<sup>46</sup> El punto central del debate que existe en México sobre la consumación del Tratado Comercial parte de esa vertiente que se desdobra en dos; en una promesa que no asegura nada, de allí el miedo y el querer ser precavido, y augurar falsas expectativas. El gobierno mexicano espera que las relaciones comerciales con E.U. se vuelvan menos ásperas y más cordiales; que los E.U. disminuyan sus barreras no arancelarias y permitan el acceso a las exportaciones de productos mexicanos sin restricciones (Canadá también cayó en la trampa y lo único que consiguió fue reafirmar el proteccionismo que E.U. impone a su mercado).

El objetivo del gobierno estadounidense va más allá de los objetivos de Canadá y México, pretende con el TLC incursionar en el campo de energéticos y recursos naturales de esos dos países y que la inversión estadounidense tenga trato nacional dentro de esos países. Por tanto, el TLC es un tratado sobre inversión, ya que México poco tiene que reducir en cuanto a barreras arancelarias y casi no cuenta con restricciones para-arancelarias, más si necesita de inversión externa que pueda ser un punto de la negociación, así como las condiciones que

impondrá E.U. para otorgarla. Solamente le falta a México complementar las acciones de apertura total con la cada vez más cercana liberación de los sectores reservados exclusivamente al Estado y, eso es hacia donde se encamina la política económica neoliberal que ha adoptado México, una economía de mercado a ultranza que favorece al capital.

No se puede hablar de integración cuando no ha existido, ni existe reciprocidad en términos de intercambio comercial, ni hay complementación entre las economías que van a participar en el convenio, el hecho de llegar a un TLC no equivale a que por sí sola va a cambiar la política estadounidense con respecto a México, ni que será en forma inmediata y automática, el TLC significa conceder a E.U. más garantías de las que actualmente tiene en el país. Cuando los objetivos de llegar a un acuerdo son distintos entre los socios y existe el factor de imposición y dominio, no puede llamarse entonces integración, puesto que esta condicionado y sujeto ese convenio a las disposiciones de una de las partes, en el caso que nos ocupa, E.U. pretende imponer sus condiciones que le lleven a lograr sus intereses específicos, sin considerar a las otras dos economías (pretende hacer más extensivo el acuerdo que sostuvo con Canadá, ahora para América del Norte, luego para toda América). "Mientras más íntima sea nuestra relación con el poderoso vecino del norte, más notoria y determinante será la dependencia y la disparidad en las correlaciones de fuerza y mayor vulnerabilidad de

<sup>46</sup> BABBIT, Bruce., México..Rumbo a E.U., Nexos No. 137, México, 1989, p.45.



México en la mesa de negociaciones,"<sup>47</sup> Lorenzo Meyer describe que aunque las relaciones entre México y E.U. son más estrechas en aspectos económicos y políticos en la actualidad, eso no implica que sean diferentes las relaciones y prevalezca el autoritarismo de E.U., "la historia de la relación entre México y E.U. es básicamente una historia de conflictos." (Nexos No. 140, agosto, 1989). La economía de México es tan pequeña en relación con la estadounidense y con la canadiense que con el TLC se vislumbrarán más las diferencias e incrementará la dependencia de México y Canadá con E.U. México depende más de E.U. que a la inversa, con la mayor liberalización de la economía mexicana en el TLC, el país tiene más que perder, que lo que pudiese ganar, pues en el marco comercial se convertiría México en un instrumento por el cual E.U. llegaría a superar sus desequilibrios comerciales y someter a las economías en desarrollo. México sería un escape momentáneo para E.U., en el que no existe compromiso de que se efectúe una real integración entre las economías y sólo sirve para la reactivación económica que requiere la economía estadounidense.

### **C DIFERENCIAS ENTRE LAS ECONOMÍAS E.U.-CANADA-MÉXICO Y SU RELACION COMERCIAL.**

La asimetría de los países se puede resumir en la siguiente forma: respecto al PIB, el de E.U. es veinte

veces mayor que el de México y el de Canadá supera 2.5 veces el nuestro. El ingreso per-cápita es ocho veces inferior al de E.U. y Canadá. Las exportaciones de E.U. superan en más de diez veces a las mexicanas y, las canadienses son cinco veces mayores. En cuanto a la población, E.U. tiene una población 3.5 veces mayor a la de México, mientras que Canadá tiene una población inferior a la de México en 2.5 veces (26 millones de habitantes). (Ver cuadro IV-A y IV-B). En relación a su extensión territorial, E.U. y Canadá son más de dos veces y media mayor que la superficie de México; siendo Canadá casi cinco veces mayor que nuestro país.

El bloque de América del Norte tendrá seis billones de dólares en productos combinados, lo cual lo identificará como el mercado más grande del mundo. Sin embargo, hay que destacar que el predominio y la mayor aportación proviene de E.U. que contribuye con 5.5 billones de dólares, del restante 0.5 billones de dólares, México sólo aporta alrededor de dos quintas partes y el resto Canadá. Por tanto, el 92% de los productos del mercado que se pretende con el TLC será de origen estadounidense, el 5.2% canadiense y el 2.8% de procedencia mexicana, lo que pone en evidencia la poca participación de la economía mexicana y que su influencia será mínima en la zona. De los 360 millones que comprende la población de la región, 81 millones son mexicanos, de ellos un décimo (8 millones) es el que demanda productos estadounidenses. En México la PEA esta constituida por 26

<sup>47</sup> MEYER, Lorenzo (compilador), México-E.U.; 1988-89, CM, México, 1990, p.27.

millones de personas empleadas, de los cuales 14 millones perciben un salario mínimo que no alcanza siquiera para adquirir el mínimo indispensable (el contenido de la canasta básica obrera), sólo se podrá tener acceso al consumo de productos provenientes del exterior que compitan en precio con los del mercado interno, ya que la demanda de los productos tendrá que ver con el precio y los niveles salariales que se tienen en el país. No se ve donde pueda estar el beneficio que aclaman los funcionarios mexicanos para los consumidores, la población mexicana quedará al margen de toda posibilidad de adquirir productos de importación mientras se continúe con la misma política de mantener deprimidos los salarios (los salarios en México son una décima parte de los que se perciben en los E.U.).

Los países de E.U.-Canadá-México en conjunto forman una región sumamente rica en recursos naturales; minerales, energéticos, bosques, lagos, ríos, montañas, flora, fauna, tierra fértil para la producción agrícola y ganadera, además cuenta con los dos factores estratégicos para la producción; abundancia de fuerza de trabajo y capital. El factor capital es lo que ha encaminado a E.U. a aprovechar su situación de ventaja y pretender ser el director de la zona económica por crearse, aprovechando también todos los recursos que ofrece la región en su conjunto y, que con el TLC México y Canadá cederán sus recursos nacionales para convertirlos en zonales, proyecto en el que ambas economías quedarán sumergidas en la custodia de E.U., la región económica estará dada por la suma de las

naciones más no por la compenetración y reciprocidad entre todo el bloque. "Los acuerdos bilaterales de comercio entre países avanzados y en desarrollo ponen en franca desventaja al más pequeño de los socios"<sup>48</sup>, que no tiene ninguna garantía sobre el cumplimiento cabal del acuerdo por parte del país industrializado. México dentro del bloque económico será proveedor de fuerza de trabajo, otorgará concesiones sobre su territorio y recursos naturales, E.U. complementará con capital y tecnología para ser una región competitiva con el resto de los bloques que se están formando, esa es la idea central de la unificación comercial, que E.U. pueda competir con los demás países industrializados, sin perder su hegemonía.

Con el TLC las empresas transnacionales se instalarán en el país (como ha sucedido con las maquiladoras) para aprovechar la abundancia de fuerza de trabajo y los bajos salarios, lo que les permite reducir sus costos. "El país no tendrá más destino que ser mero maquilador, ensamblador y comercializador de los productos de las grandes empresas estadounidenses y canadienses" (Proceso, 1-Abril-1991, p.20). El desplazamiento de empresas hacia México tendrá un efecto reversible para la creación de empleos y repercutirá en los salarios de E.U. y Canadá, se propiciará una disminución en los salarios y de empleos en ambos países, un deterioro de las condiciones y nivel de vida de

<sup>48</sup> VEGA, Gustavo (coordinador), Op. Cit., p.27.

los trabajadores en los sectores no competitivos y desplazados, principalmente como ya ocurrió en el TLC entre E.U. y Canadá. "La estrategia empresarial ha provocado pánico en muchas de las provincias de Canadá, en las que muchas compañías han optado por cerrar sus empresas y relocalizarlas en México o en E.U., produciendo un importante desempleo... En Canadá hemos podido apreciar una pérdida de 165 mil plazas de empleo en el sector manufacturero en un año y una gran transferencia de lugares de trabajo al sector servicios, con salarios más bajos".<sup>49</sup> La diferencia entre los niveles salariales de los tres países no tenderá a modificarse, sustancialmente en el corto plazo, aun y cuando disminuyan los salarios en Canadá y E.U. no se acortará la brecha que los separa con México, pese al incremento que se pueda tener de los salarios en nuestro país. Se puede llegar a disminuir la diferencia entre los niveles salariales de los tres países; si los incrementos que se den en E.U. y Canadá son menores a los aumentos que se den en México, esta última situación es difícil de lograrse, sin embargo, es por lo que apuesta el gobierno mexicano. Se pudiese llegar a pensar que la diferencia de salarios se reduciría entre los países en el TLC, pero no se podría decir que el nivel de vida de los trabajadores en las tres naciones habría mejorado, sino al contrario, se reduciría hasta el nivel que presente el país menos desarrollado. Walter Russel, economista de la Universidad de Yale plantea que "Al contrario de

lo que propagan los economistas que apoyan la teoría del libre comercio, la competitividad de los trabajadores de países en desarrollo no trae aparejados mejores salarios... los salarios altos de los obreros de países industrializados tienden a caer" (Proceso, 25-11-1991, p.24). Es de esperarse un desplazamiento de la producción hacia bienes y servicios exportables intensivos en fuerza de trabajo.

La pretensión de E.U. en la conformación de la zona económica de Norteamérica es expandir su mercado, controlar la región y además servirse de ella para ampliar y fortalecer su comercio con los países industrializados. "La disputa por los mercados es también una disputa por los Estados."<sup>50</sup> Los países de la región quieren exportar más y abrir nuevos mercados, pero E.U. impondrá el ritmo en el comercio de la región y con el resto de bloques económicos, no dejarán a México y Canadá que celebren en forma parcial acuerdos sectoriales o bilaterales con otros países si antes no lo aprueba E.U.

Los funcionarios estadounidenses han manifestado su interés en que México se sume a la unificación económica pero bajo reglas establecidas; que el petróleo y los recursos que consagra la Constitución como preservación de la Nación sea liberalizados, que México flexibilice sus normas constitucionales para que el capital de E.U. no tenga ninguna restricción, por ello, se afirma que Salinas ha puesto al país en subasta, pero para un sólo comprador, "la

<sup>49</sup> FREDERICKSEN, Paul, et. al., Memorias del Coloquio México-Canadá, EPESSA, México, 1991, pp. XVII y 59.

<sup>50</sup> BENDESKY, Leon., México; La Búsqueda de Alternativas, p.267.

defensa que hace Salinas del petróleo y los recursos que la Constitución preserva para la nación es sólo demagogia." (Proceso, 25-11-91, p.37).

México llega en una posición de debilidad al eventual TLC, con una apertura económica unilateral que ha cedido ante las presiones impuestas por el exterior y, que ha llevado al gobierno de Salinas a instrumentar reformas drásticas para abrir indiscriminadamente más las puertas al exterior. A ese proceso de apertura salvaje se la identificado como "SALINASTROIKA", "Una revolución pacífica que promete cambios tan profundos como aquéllos de 1910-1917...y que contribuye a restaurar la confianza internacional en la economía mexicana" (Proceso, agosto de 1990, p.11); cambios que han de transformar la estructura económica y social del país, pero en forma inversa a lo establecido en la Constitución de 1917, ahora es una contrarreforma neoliberal, proveniente del exterior.

Lorenzo Meyer y Carlos Fuentes coinciden en afirmar que E.U. será el más beneficiado en el TLC ante la debilidad que presenta México, en lo económico y político, "los momentos en que hemos llevado la peor parte de la relación con E.U. son aquéllos en los que el sistema político mexicano ha sido débil...los E.U. nunca han respetado a quienes les hacen concesiones" (Nexos No. 149, 1989, p.33).

Para Canadá el TLC tiene como objetivo recomponer su situación económica y corregir los errores que cometió en su acuerdo anterior con los E.U., en esta nueva negociación ha de buscar salidas que le permitan reactivar su economía (situación que representaría para México que todo el peso cayera sobre sus hombros y que sirviera de escaparate a Canadá). Los opositores canadienses al TLC consideran que la inclusión de México restaría empleos a los trabajadores canadienses, ya que la fuerza de trabajo mexicana es más barata, por lo que plantean que pueda ser contraproducente y agudizar más la crisis canadiense. Ese sector de la sociedad de Canadá advierte que las empresas instaladas en ese país podrían dirigirse a México y se incrementaría el desempleo, aún en mayor medida de lo que registró después de la firma del acuerdo bilateral con E.U., por eso, proponen que Canadá debe ser cauteloso en la negociación y retomar la experiencia de hace tres años, de otra manera, tanto México como Canadá quedarán sujetos a la disposición estadounidense. La dinámica que han llevado las negociaciones permite observar que tanto México como Canadá, "ahora los dos países caminan por la agenda que les pone E.U. y bajo su mismo modelo de desarrollo y están a punto de firmar un documento que los amarra a ello, que pasa por encima de sus soberanías."<sup>51</sup>

<sup>51</sup> PUIG, Carlos, El Acuerdo Trilateral de Comercio, Inevitable, Proceso, Dic. de 1990, p.13.

## D INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

La IED es considerada por el gobierno mexicano como un factor determinante para el desarrollo del país, indispensable para modernizar la estructura productiva, hacerla más eficiente y competitiva ante el reto que se esta por enfrentar en el TLC. México ante la insuficiencia de ahorro interno ha recurrido a dos vías externas para financiar sus déficits en Balanza Comercial; endeudamiento externo y mayor penetración de IED. "El gobierno de Salinas de Gortari ha lanzado al país a una aventura...desde el fracasado intento de renegociar a fondo la deuda externa, de créditos para crecer sólo queda una carta que jugar: la IED."<sup>32</sup> Para ello, el gobierno mexicano ha realizado reformas a la ley sobre inversiones y regulación de IED (en 1989 se decretó un nuevo reglamento), medidas que abren las puertas a la IED y acelera el proceso de integración económica de México con E.U.. Las reformas que se han registrado en los últimos años por México en ese rubro, han sido consideradas por el gobierno de E.U. como insuficientes, y plantean que se den condiciones más abiertas y seguras para la IED estadounidense, que esta fluya con más confianza y sin restricciones dentro del territorio mexicano y fuera de E.U. Para que E.U. incremente su participación por esa vía ha de condicionar a México a implementar un régimen jurídico flexible que facilite un mayor acceso de inversión estadounidense en

sectores y empresas estratégicas de la economía mexicana, aún aquéllas que están bajo custodia estatal, el objetivo que pretende E.U. es que a la IED se le otorgue un trato nacional en México, que con la puesta en marcha del TLC ya no existan restricciones a la IED y que ésta pueda reingresar total o parcialmente al país de origen via utilidades generadas en el país huésped. "Los inversionistas de los países desarrollados...invierten su capital en diferentes países, que lo necesitan, con el motivo de obtener grandes ganancias y no como hermanas de la caridad."<sup>33</sup>

Pueden existir dos formas en que se destine el flujo de IED al país:

1) Que se dirija a las empresas ya instaladas en México de capital privado nacional o extranjero y que en el corto plazo se desplace al capital nacional por el capital externo en empresas que serán absorbidas por los oligopolios transnacionales dentro del propio territorio nacional y que las ganancias obtenidas, generadas en el país puedan regresar sin impedimento alguno al país de origen.

2) Que se destine IED a empresas nuevas que resulten más redituables en México que en E.U. o Canadá, por los costos de producción inferiores, además de que México sería un mercado abierto para la producción y distribución de productos estadounidenses; empresas de E.U. podrían establecerse en el país como

<sup>32</sup> CORDERA, Rolando., et. al., Frontera Norte: La Cicatriz y la Herida, Nexos No. 140, México, 1989, p.30.

<sup>33</sup> PALEKAR, Sergio., La Inversión Extranjera en México, I.E. No. 194, F.E., México, 1990, p.308.

núcleos de producción externos a la estructura productiva mexicana.

Un factor que hay que destacar es que en 1990 la IED nueva ha decrecido en México y se espera continúe esa tendencia en los próximos años ya que el principal país (E.U.) tiene una aguda recesión económica; el 80% del total de la IED que entra a México proviene de E.U. Por tanto, el gobierno mexicano ha fincado falsas esperanzas en pensar que con el TLC va a haber abundancia de inversión de E.U. hacia México, primero tendría que salir ese país de su recesión y después dirigir recursos a los demás países, es decir, la crisis de E.U. repercute en forma directa a la economía mexicana, y ésta no podrá emerger mientras la primera continúe en esa situación. Algo que es indiscutible en éste terreno como en el conjunto de la economía, es su dependencia con E.U.. "A nivel político la IED se ve como una rendición incondicional ante el capitalismo internacional, especialmente ante el capitalismo de E.U."<sup>54</sup> La intención de hacer más reformas a la ley sobre inversiones tiene como propósito central que la IED de E.U. pueda participar con el 100% de capital en empresas nacionales. Con esas reformas en el umbral del TLC poco tendrían que hacer los inversionistas nacionales ante los grandes capitales de E.U. y Canadá. "Los capitales con menor densidad están excluidos de la competencia internacional, ya que existe una tendencia a fortalecer la corporativización de la producción por parte de las empresas con mayor

capital."<sup>55</sup> Los capitales potenciales más eficientes reclaman la apertura para reiniciar y acelerar una acumulación sostenida, los empresarios mexicanos van a jugar un papel secundario en el TLC, van a dejar el control y regulación del mercado a los oligopolios trasnacionales.

## E SECTOR INDUSTRIAL

### 1. Implicaciones con la firma del TLC.

El sector industrial mexicano es totalmente heterogéneo; su estructura es dual, con una dinámica industria de exportación (principalmente controlada por un reducido número de grandes empresas trasnacionales), y por otro lado una estancada industria con rezagos tecnológicos, productora de bienes de consumo para el mercado interno (con un gran número de pequeñas y medianas empresas nacionales). Existen grandes diferencias entre los dos sectores, se encuentran aislados dentro de los procesos de producción, no existiendo un vínculo que les articule y los haga complementarios, cada uno camina por su lado. "La apertura ha golpeado fuertemente a diversas ramas industriales, lo mismo tradicionales que modernas...se ha desarticulado a cadenas productivas completas por la venta de empresas claves en el incipiente sector de bienes de capital."<sup>56</sup> La apertura unilateral

<sup>54</sup> Idem. p.296.

<sup>55</sup> BRUCE, Roberto., *Apertura Económica de México*, E.I. No. 189, F.E., 1990, p.21.

<sup>56</sup> ALVAREZ, Alejandro., *La Apertura Comercial y su Impacto Productivo en México*,

que ha emprendido México no ha sido capaz de modernizar la estructura productiva, sobre todo no se ha desarrollado la industria de bienes de capital.

En la antesala del acuerdo sobre el TLC, México cuenta con un vulnerable sector industrial, donde el gobierno mexicano ha apostado a que el sector exportador es sinónimo de reactivación económica y de modernización; donde la restructuración y fortalecimiento de la industria debe dirigirse sólo a ese sector, dejando sin atención el que se destina al mercado interno. El país en vez de caminar con dos pies, está caminando con uno, restringiéndose la posibilidad de emprender una reactivación económica integral. México no debe de emprender el rumbo que lo limite a ser una factoría del exterior.

El intensificar más la apertura con E.U. y ahora también con Canadá, tendrá como resultado el cierre de pequeñas y medianas empresas que no podrán competir con las empresas transnacionales, pues éstas cuentan con una tecnología y un alto grado de oligopolio que les permite ser más fuertes en la actividad comercial. (Como sucedió en la experiencia del tratado de E.U. y Canadá). Esas empresas multinacionales son las que están a favor del TLC, las que no quieren tener obstáculo alguno para expandir sus mercados, a costa de agudizar los desequilibrios estructurales del país huésped y generar distorsiones en el mercado interno. Los grandes oligopolios

regulan el mercado internacional, no bajo las fuerzas del mercado sino con base en el control que ejercen sobre las economías nacionales. El proceso de apertura que inició hace 11 años tendrá como efectos con el TLC; las empresas mexicanas que sobrevivan a ese proceso de apertura extrema, se integrarán en forma vertical a las empresas transnacionales, lo que tendrá como resultado una mayor dependencia en transferencia de tecnología. E.U. condicionará el nivel de desarrollo tecnológico de México, de acuerdo a las necesidades e interés de las empresas transnacionales que se instalen en el país, sin que con ello se pretenda ofrecer mayor acceso de México a la obtención de nuevas tecnologías, el país no podrá arriar a un desarrollo completo en tecnología mientras continúe la dependencia exagerada con E.U. La inversión que se destine de E.U. para instaurar tecnología en México será efectuada por las mismas empresas estadounidenses que instalarán filiales en México, en el sector maquilador de exportación se ha estado dando ese proceso, sin que eso lleve a que las demás ramas que giran en torno a esa actividad se beneficien de las innovaciones tecnológicas y procesos de producción sofisticados, solamente la planta que los instala y la matriz en E.U. mantienen una relación de correspondencia. La inversión de E.U. se dirigirá desde las empresas matrices hacia sus filiales, controlando sus procesos productivos abasteciéndole de insumos y bienes de capital, lo que da como resultado una integración vertical de las filiales con la matriz, conservando la estructura y sistema de producción de la matriz, así como los

esquemas de organización, adaptándolos a las condiciones de la planta filial pero sin romper con el modelo original. Sólo bajo esa consideración los inversionistas de E.U. si podrían "arriesgar" su capital en transferencia de tecnología punta hacia México; al tener un control total la empresa trasnacional sobre su filial, sobre el mercado, y la obtención de grandes ganancias y bajos costos, posibilita que se amplie la inversión tecnología, pero sólo en aquellas empresas que sean de procedencia extranjera y en actividades de exportación, más no para compartirla con el resto de la actividad industrial ni con los demás sectores de la economía mexicana. México requiere de una estrategia que incentive la generación de tecnología dentro del país con la combinación de tecnología importada. "Se deben satisfacer tres condiciones: a) la construcción de una capacidad nacional para escoger determinadas tecnologías; b) asegurar que las empresas receptoras de dichas tecnologías dispongan de ciertos grados de libertad a fin de assimilarlas plenamente; c) garantizar la participación nacional en dichas actividades, ya que las estrategias de las empresas multinacionales se orientan normalmente en un sentido contrario al de las dos condiciones anteriores".<sup>37</sup> Nuestro país también requiere de material humano que domine las nuevas tecnologías, para ello se debe implementar la formación de recursos humanos, en la asimilación e innovación de tecnologías modernas, por tanto, la investigación en ciencia y

tecnología es un pilar para que México lo desarrolle y no dependa estrictamente de transferencia del exterior, que se da en forma restringida a ciertas áreas de la producción.

La idea de que los empresarios estadounidenses van a crear en el país mayor número de empleos con el TLC, es una idea que se desvanecerá tan pronto como esas empresas de E.U. instaladas se incorporen al ritmo de producción de la matriz. En efecto, al inicio se requerirá de abundante fuerza de trabajo, que paulatinamente será desplazada por maquinaria, hasta llegar a mecanizar al máximo la planta filial y requerir de un mínimo de fuerza de trabajo. El objetivo esencial de las grandes corporaciones trasnacionales no es generar empleos en México, ni articular la industria nacional, mucho menos reducir los rezagos tecnológicos en la estructura productiva, tampoco le importa el salario en México se recupere, su interés es lograr satisfacer su apetito de expansión y subordinar los mercados al capital, ese es el propósito que tiene el TLC. "Algunos mexicanos perderán su empleo en el caso de que las empresas o lo sectores en los cuales trabajan pierdan competitividad."<sup>38</sup> Ese es uno de los precios que se tendrá que pagar con la puesta en marcha de la super-apertura indiscriminada de México con su incursión en el TLC. Una apertura que algunos autores la han calificado de "salvaje" y otros como una apertura que ha puesto en charola de plata al país para quedar a merced de los

<sup>37</sup> CARRASCO, Rosalba, et al., La Cuestión del Desarrollo en América Latina, I.E., 194, F.E., 1990, México, p. 166-167.

<sup>38</sup> VEGA, Gustavo., Op. Cit., p.151.



empresarios de E.U. Esa apertura ha llevado a crear grandes reformas económicas de corte neoliberal, tan ortodoxas que le han denominado "Salinastroika".

Para que México supere sus problemas estructurales, en especial en el sector industrial, se requiere de una mayor participación del Estado, que se destine una proporción mayor de gasto público para realizar proyectos de investigación científica y tecnológica para que el país pueda implementar un proceso de sustitución de importaciones de bienes de capital y lograr un desarrollo en ese renglón. El Estado debe ser el enlace que articule e integre las ramas industriales y obligue a una complementación entre los sectores de la industria; generar una vinculación entre el sector doméstico y el de exportación. No se puede implementar una política integral que resuelva los desequilibrios de ese sector y de la economía en general, mientras se continúe sólo con miras hacia el exterior. La industria maquiladora de exportación no ha funcionado como eje y motor del sector industrial, su contribución para generar una articulación dentro de las ramas industriales ha sido nula, actúan como plantas industriales de ensamblaje aisladas de las actividades y sectores de la economía nacional, son empresas satélite de las transnacionales, donde existe una relación vertical con las empresas de E.U. Pese a que gran parte del proceso de producción se realiza en México y en ocasiones el producto final es elaborado en el país, esa rama genera una mínima participación de valor hacia el conjunto de la economía

mexicana. La relación de esa actividad con el resto de la economía es enorme; sólo el 1% de los productos terminados tienen como destino el mercado nacional.

"La expansión de las maquiladoras responde a un proceso de reestructuración mundial de la producción, originada en la necesidad de reordenar, con un nuevo patrón, la competencia entre grandes potencias económicas."<sup>59</sup> Los países industrializados pretenden, mediante la agrupación por bloques económicos, reasignar una nueva división del trabajo, donde los países de menor desarrollo (como México) sean enclaves de los grandes consorcios transnacionales, transfiriendo a éstos últimos las etapas de producción más arduas del proceso productivo o la totalidad del proceso, así como aquellas actividades que tienen un mayor costo en el país de las empresas transnacionales.

## 2. Algunas Ramas de la Actividad Industrial Mexicana

### 2.1. Perfumería y Cosmetología.

En este ramo existe una capacidad ociosa del 60%, la mayoría de firmas importantes productoras de perfumes se encuentran ya instaladas en el país, quitándoles mercado a los productos nacionales que tienen insuficiencia en la producción y distribución de productos. Esta rama no presentaría ninguna posibilidad de competencia con el exterior en el

<sup>59</sup> BROWN, Flor, Lilia Domínguez, rev. Comercio Exterior, Bce, marzo de 1989, México, p.216.

TLC, y sería prácticamente absorbida por productores de E.U. y Canadá.

## 2.2. Industria del Vestido

La industria del vestido es principalmente abastecedora del mercado interno, es una industria doméstica que está compuesta en su mayoría por micro y pequeña empresa, por unidades familiares que preservan su tradición textil y son emprendedoras de ese negocio a pequeña escala. Esta rama se ha mantenido marginada de los adelantos tecnológicos, presenta grandes rezagos que le impiden ser competitiva en cuanto a productividad y moda, no así en calidad. Sin embargo, con el TLC esa industria perderá mercado por la gran afluencia de prendas de E.U. que ofrecerán modas y estilos actualizados (aunque sean de menor calidad), y posiblemente con precios menores a los internos por el gran volumen de producción de esas empresas trasnacionales. Solamente la fusión de empresas nacionales podría responder a las exigencias de la apertura y competir con el exterior.

## 2.3. Industria del Calzado.

En esta actividad existen condiciones similares a la del sector del vestido. El calzado mexicano puede competir con cualquier otro en cuanto a calidad (tiene muy buena aceptación en el mercado exterior), más no en cuanto a precio, por que la estructura de esta rama está conformada por pequeñas empresas que mantienen tecnología rezagada, que no les permite incrementar su

productividad, además tienen un mercado interno seguro y semiprotectido. Igual que en la industria del vestido, con el TLC se puede inundar el mercado nacional de productos de E.U. y Canadá con menor calidad, productos chatarra pero accesible en precio.

## 2.4. Industria Mueblera.

Esta rama es una de las más débiles, no cuenta con una capacidad exportadora. Con la aguda crisis económica y un mercado interno estancado esa actividad ha tendido a decrecer, sólo algunos oligopolios nacionales y unos cuantos extranjeros han mantenido su predominio en el mercado nacional. Al estar en descenso esa industria será fácilmente vulnerable ante la competencia que se generará con el TLC.

## 2.5. Industria Electrodoméstica.

Ese sector presenta un margen de maniobra en cuanto al mercado de E.U., abastece a ese mercado de productos que no tienen demasiada sofisticación y que son demandadas por la población de menores ingresos de ese país; exporta planchas, refrigeradores, lavadoras, estufas, etc... Además cuenta con un mercado nacional atractivo. La competencia con E.U. y Canadá se podría dar en los productos de mayor sofisticación donde México sí presenta desventaja.

## 2.6. Industria del Cemento.

Esta industria es una de las más competitivas a nivel internacional, exporta grandes cantidades de

cemento hacia E.U., aún y cuando se han presentado impedimentos por ese país para el acceso de ese producto a su mercado (medidas proteccionistas), la demanda de cemento está determinada por su principal mercado que es la zona sur y suroeste de E.U.. En esta rama no se afectaría a las empresas productoras de cemento con el TLC, su mercado se mantendría. La dificultad existe en las medidas para-arancelarias e impuestos compensatorios que impone E.U..

### 2.7. Industria Automotriz.

La estructura de ese sector se encuentra determinada por cinco empresas trasnacionales, tres de ellas de E.U., una Japonesa y una Alemana (no se consideran las demás por el menor grado de importancia en el mercado nacional y en la exportación de autopartes). En la industria automotriz existe un proceso de producción mixto sobre ciertas áreas; combinación de fuerza de trabajo con robots. La tecnología con la que cuenta está en función directa de la que es suministrada por la empresa matriz; del país de origen de la empresa se realiza el suministro de maquinaria y equipo a las filiales en México.

Bajo el nuevo régimen de inversión y propiedad de la industria automotriz auxiliar, las compañías exportadoras de autopartes y refacciones tienden a invertir en el país en mayor escala, les resulta más atractivo a las empresas extranjeras invertir directamente su capital en filiales en México donde pueden tener un porcentaje alto de ganancias y una

participación total o semi-total en la propiedad y su dirección; se eliminan las cuotas de participación en el mercado de ensambladoras que operan en el país. Se reducen los requerimientos de componentes domésticos con respecto a los vehículos producidos en México. Esta industria es una de las que apoyan el TLC, su liberalización le permitirá a las empresas trasnacionales operar en México con mayores montos de capital, con costos inferiores a los de la matriz, con mayor margen de maniobra sobre sus ganancias y un control en el mercado nacional.

### 3. Opinión de Organismos Empresariales sobre el TLC.

Algunos dirigentes empresariales han mostrado cierto optimismo sobre las ventajas que se pudieran dar con el TLC. La COPARMEX plantea que debe garantizarse el acceso estable y flujo dinámico de las exportaciones mexicanas hacia E.U., por tanto, se plantea que debe existir un marco jurídico que garantice el libre cambio sin restricciones, ni prácticas desleales. Ese organismo acepta que con el TLC se beneficiará la economía mexicana y propone la participación de los empresarios, "el sector privado no teme a las negociaciones ni al tratado porque se ha mejorado su situación financiera." (El cotidiano Núm. 41, p.16). La CANACINTRA señala que "se debe acabar con la heterogeneidad de la planta productiva y la desarticulación sectorial de la industria" (ídem), se pretende llegar a un TLC fortaleciendo la planta productiva y sin desventajas. Ese

organismo plantea que para atraer mayor inversión extranjera y ser más atractivo el país para los empresarios, se requiere de reformar la Ley sobre inversiones, la Ley Federal del Trabajo y los reglamentos sobre energéticos. La CONCAMIN considera que mientras se continúe con la política económica actual, se podrán establecer las condiciones para que se alcance un crecimiento económico sostenido y que los empresarios tengan mayor certidumbre sobre sus inversiones y se alcancen mayores beneficios.

Las organizaciones empresariales dan clara muestra de su interés por la aceptación del TLC; por el abaratamiento de la fuerza de trabajo, por una mayor explotación de la misma, y por una pérdida de las conquistas obreras mediante la reforma a la Ley Federal del Trabajo y artículos constitucionales, todo lo que vaya en pro de incrementar la acumulación de capital.

## F. SECTOR ENERGETICO

En la antesala de la firma del TLC existe la incertidumbre sobre qué áreas del sector estarán en la mesa de negociaciones; si se incluirá en su totalidad o en forma parcial. Salinas de Gortari, Serra Puche y el Director de PEMEX, en múltiples escenarios ha coincidido en sus declaraciones, pero lo único que han logrado es que crezca la incertidumbre, nunca han manifestado una rotunda negativa sobre la incorporación de los energéticos al TLC, tampoco han mostrado su clara intención de que sí

sean materia de negociación. Salinas de Gortari en la ceremonia del 18 de marzo de 1991, dio los primeros comentarios sobre la estrategia que se emprendería sobre el tema "la soberanía del país sobre sus hidrocarburos no está en discusión, ni es tema de negociación." Esas declaraciones que a simple vista no ponen en duda la preservación de los hidrocarburos como propiedad de la nación y bajo custodia del Estado, contienen un lenguaje distorsionado, un discurso que habla de otra soberanía muy distinta a la que conoce el pueblo mexicano y preserva la Constitución, soberanía que pone en riesgo los recursos nacionales para otorgarlos al predominio extranjero. Serra Puche ha mostrado al fin que el gobierno mexicano sí está a favor de que los hidrocarburos entren en la negociación del TLC. "No se negociará la propiedad sobre hidrocarburos, pero prácticamente todos los aspectos relacionados con su explotación y transformación sí estarán en la mesa de negociaciones" (entrevista televisiva, IV-1991). Todavía la incertidumbre no se ha despejado porque no se ha establecido cuáles actividades y áreas de la industria petrolera serán totalmente afectadas, y en qué grado influirá el sector externo en su producción; ese punto se resolverá hasta el momento de estar ya en las negociaciones paralelas y de la presión que ejerza E.U. para avanzar hasta donde lo logró con Canadá. La intención de E.U. es controlar en el mediano plazo el sector energético de toda la zona norte de América.

## 1. Exploración, Explotación y Perforación.

Para que esta rama de la industria esté en las negociaciones, el gobierno mexicano se ha justificado en el hecho de que PEMEX ha otorgado concesiones a empresas privadas nacionales y extranjeras para realizar operaciones de exploración y perforación durante décadas. Se argumenta que abrir más ese renglón a la participación extranjera no pone en riesgo la custodia estatal sobre el producto, ya que en contratación queda estipulado que el crudo extraído sigue siendo propiedad de la nación.

El problema de PEMEX es no contar con tecnología adecuada para realizar las operaciones por cuenta propia, ni con personal capacitado para instrumentar las acciones, razón que posibilita y hace crecer la contratación con empresas privadas a medida que se desarrolla la industria petrolera en México. El gobierno mexicano más que justificarse en los errores del pasado y acrecentarlos, debe implementar una estrategia que le permita a PEMEX desarrollar tecnología para realizar sus operaciones de exploración, perforación y explotación con maquinaria y personal nacional y, bajo supervisión de la propia institución. Sin embargo, con el TLC se espera una mayor participación del exterior en esas actividades.

## 2. La Petroquímica Mexicana.

La petroquímica ha transitado por una serie de cambios en su composición que la han llevado a

constantes reclasificaciones, del sector primario al secundario. En 1989 se da un reagrupamiento de los sectores por decreto presidencial, la industria de la petroquímica básica disminuye su número de productos y la secundaria por ende los aumenta; esto no es otra cosa que ir aumentando la participación del sector privado. El camino se ha estado fincando para que la petroquímica secundaria entre al TLC y reciba mayor inversión extranjera. A medida que se han reclasificado los productos del sector primario al secundario, se corre el riesgo de que los 16 productos de la petroquímica básica (con que cuenta actualmente y que están bajo control exclusivo de PEMEX) se disminuya a un nivel tal que sólo cuente con petróleo y gas natural, y todos los demás productos que requieran una etapa de refinación ingresen al sector secundario. Esta situación es la que ha llamado la atención e interés de la iniciativa privada para invertir en la petroquímica secundaria con la intención de controlar después toda la industria de la petroquímica nacional.

Por tanto, el universo de la petroquímica en sus dos sectores está en función de los cambios tecnológicos que permitan identificar y diferenciar en qué etapa del proceso se encuentra el producto, en el básico o secundario, es decir, con el tiempo el segundo aumentará aún más en detrimento del primero. De las 21 millones de toneladas que en 1990 tenía la industria petroquímica mexicana de capacidad instalada; 11.8 millones de toneladas se destinaron a la petroquímica básica y 9.6 millones de Tns. a la secundaria, la diferencia es

mínima, 2.2 millones de Tns., a medida que se registre nuevas reclasificaciones esa diferencia tenderá a reducirse más, o a favorecer a la segunda.

### 3. Transportación.

PEMEX ha otorgado un excesivo contratismo a empresas privadas sobre la transportación de crudo y sus derivados, situación que ha llevado a la creación de monopolios controlados por un reducido grupo de empresarios que se han beneficiado por la insuficiencia y carencia de PEMEX en la transportación marítima y terrestre. PEMEX no ha contado con una flota propia que le permita ser autosuficiente en ese servicio, expandiéndose a otras áreas de la industria, lo cual favorece a la introducción de capital extranjero en esas actividades, y que sea un punto dentro de la negociación del TLC.

### 4. Gasolineras.

En la actualidad la mayoría de las gasolineras que se encuentran en territorio nacional son concesiones a particulares que otorga PEMEX. El abasto y supervisión de la calidad del producto corren a cargo de PEMEX, el precio de los productos que se expiden en el establecimiento es estipulado por el gobierno federal, la injerencia de PEMEX sobre la venta del producto hacia el consumidor final no existe, el personal que se emplea es responsabilidad del concesionario, así como el convenio laboral que se establezca. En este rubro como en los demás de esta industria, existe una disposición plena de privatizarlos y

que el Estado intervenga lo menos posible en esas actividades. Con el TLC se puede continuar con la tendencia de concesiones, al grado de que grandes corporaciones trasnacionales de E.U. adquieran la concesión de innumerables gasolineras, donde PEMEX suministraría el producto pero la venta del producto hacia el público llevaría la etiqueta de la empresa que lo expide; Exxon, Texaco, Mobil, etc., determinándose el precio en función del grado de refinación y calidad que cada trasnacional le imprima a la gasolina y aceites o aditivos (PEMEX abastecerá el insumo y cada empresa le dará el nivel de refinamiento para competir con las demás gasolineras y en base a eso fijar el precio), situación que llevaría a un incremento del precio de la gasolina sin que existiera control sobre el mismo, ya que no estaría fijado por el gobierno federal, sino por el grado de monopolio e injerencia en el mercado de cada empresa.

### 5. Inversión Extranjera en la Industria Petrolera.

Los funcionarios mexicanos y los estadounidenses han declarado su aceptación a que se otorgue un mayor financiamiento de E.U. hacia esta industria, permitiendo hasta el 100% de recursos del exterior en procesos de perforación, extracción y comercialización del crudo mexicano, así como en obras y servicios relacionados con el petróleo. El secretario de comercio de México así lo ha expuesto a la opinión pública, "PEMEX seguirá utilizando recursos del exterior para financiar exploraciones y operaciones."

(Proceso, mayo de 1991). Actualmente existe una participación de capital externo en proyectos de PEMEX sobre plantas de fabricación de aditivos para gasolina. Estos proyectos con el TLC pueden estar bajo control total del capital foráneo; en cuanto financiamiento y administración, con la condición de que el derecho de propiedad continúe siendo de PEMEX y el pago por las inversiones realizadas sean cubiertas con petróleo y no con dólares. Con esta medida E.U. estaría asegurando el suministro de petróleo mexicano hacia ese país, ya que se negociaría financiamiento de E.U. en dólares por petróleo mexicano.

PEMEX ha solicitado un préstamo al exterior para financiar proyectos de exploración y explotación para los próximos 6 años, se espera que a finales de 1992 y mediados de 1993 se otorguen 1,500 millones de dólares para la compra de equipo y maquinaria (de origen estadounidense) para incrementar la producción petrolera. E.U. está dispuesto a otorgar el crédito, es decir, E.U. espera que México incremente su producción petrolera para que sea a ese país a donde se dirija el crudo, con ello se garantiza incrementar las reservas de petróleo para E.U., e irse perfilando para lograr concesiones sobre el petróleo mexicano. Nuevamente el gobierno mexicano se escuda y refugia en el ya trillado argumento de cómo la IED no es una situación nueva, que ha estado presente por décadas, le resulta lógico que se siga en ese rumbo, pues manifiesta que no tiene que preocuparnos una situación tan

cotidiana. La aceptación a ese argumento implica ser defensor de la política económica emprendida por Salinas, en la que la economía de mercado es trascendental y piedra angular para la reactivación de la economía, donde la privatización es fundamental para esa política, a costa de derechos constitucionales de los mexicanos y logros alcanzados. El diario Los Angeles Times publicó en noviembre de 1990 un artículo donde se alababa al presidente mexicano por las medidas que ha adoptado, "el presidente Salinas ha empezado a alejarse de uno de los perjuicios nacionales, su industria petrolera." El hecho que Salinas apruebe las medidas impuestas por E.U. hacia privatizar ese sector, le resta soberanía a la nación por quitarle una herencia que pertenece a toda la nación y no sólo a un grupo social, ni debe quedar sujeto a las medidas gubernamentales. Por tanto, no existe soberanía cuando al capital extranjero se le están otorgando todas las facilidades para ampliar sus inversiones en forma directa sobre áreas que el Estado ya no considera restringidas y que no fortalece.

De qué sirve tener la propiedad si quien la explota y se apropia del producto es el capital externo. No sirve de nada tener la propiedad de palabra si en los hechos el gran capital es quien hace usufructo de ella. Por tanto, el petróleo es una ventaja comparativa que tiene México y fundamental para el desarrollo y soberanía nacional y, el acceder a las presiones de E.U. sobre tener injerencia directa en ese sector, es quebrantar nuestra soberanía y poner

en riesgo el desarrollo económico de México para favorecer al vecino del norte; con precios preferentes y suministro seguro.

## G. SECTOR AGRICOLA

El agro mexicano ha presentado problemas estructurales desde hace más de dos décadas: en la comercialización, regulación de la tierra, capitalización, infraestructura, financiamiento, rezagos tecnológicos, en los precios de garantía, disminución de subsidios; en agua, electricidad, fertilizantes, etc., factores que se han acentuado en la década de los ochentas, dejando desprotegido al campo mexicano por las políticas económicas instrumentadas por MMH y Salinas de Gortari.

La modernización para el agro es concebida por el gobierno mexicano como la disminución de la participación del Estado en ese sector y pasar a una mayor afluencia del capital privado en otorgar preferencia a la inversión privada para reactivar las actividades del agro. Transformar la estructura del sector; del ejidatario y minifundista poseedor sólo de sus tierras, al gran capital concesionario de empresas comercializadoras de productos del campo. Se trata de reorientar la producción y hacer prioritaria la exportación; que el campesino con insuficiencia de recursos y sólo con su predio (es quien produce bienes alimenticios) tenga que dejar de producir granos básicos o someterse a los empresarios capitalistas y producir para ellos.

La modernización tiende a marginar aún más al ejido, célula de ese sector, y favorecer la concentración de capital en empresas exportadoras de productos agrícolas, donde se plantea la existencia de una mayor eficiencia y un incremento de la productividad. La producción agrícola ha sido vulnerable a la competencia internacional, debido a la crisis en que se encuentra inmerso el sector y a la política económica fallida que se ha implementado. México tiene que importar productos agrícolas que antes se cultivaban en gran cantidad en el país y que son sustento de la alimentación; maíz, frijol, arroz, trigo. Se ha desestimulado la producción que parte del ejido, orientada al mercado interno y a satisfacer la demanda de granos básicos, se le ha desatendido mediante; la disminución de precios de garantía, una tendencia decreciente en estímulos financieros y técnicos, disminución del gasto público que ha implicado menos subsidios, si no se le apoya al campesinado como se piensa que debe ser más productivo.

Existe un aspecto distorsionante dentro de la superficie sembrada en el agro, los cultivos de forrajes, los que sirven de insumo a la industria, los que sirven de alimento a la ganadería y los que tienden a la comercialización compiten con los cultivos de granos básicos, habiendo preferencia por el cultivo de los primeros ya que los empresarios privados obtienen mejores utilidades de éstos; requieren menor fuerza de trabajo que es sustituida por maquinaria. En este tipo de cultivos se ha centrado la producción agrícola, se han expandido las áreas para esa



producción en detrimento de las áreas de cultivo de granos básicos que ha disminuido; tanto los campesinos como los empresarios han estado abandonando esa producción.

La reestructuración del campo mexicano y su crecimiento, no se debe limitar sólo a capitalizar una actividad y marginar otras, no sólo es destinar recursos sino se canalizan y distribuyen acertadamente. No se debe de partir de la premisa falsa de que una mayor apertura va a resolver los desequilibrios en el campo, que el TLC es la respuesta a la problemática que se vive en el agro, sin embargo, se ha accedido a iniciar una liberalización en ese sector frente a los compromisos con E.U. y Canadá.

E.U. ha presionado al gobierno mexicano para otorgar préstamos que permitan capitalizar el sector con la condición de que exista una mayor apertura comercial por parte de México; que los productos agrícolas excedentarios de E.U. puedan entrar al país y encontrar un mercado seguro e inmediato. Los productos mexicanos no podrán competir en un TLC con los de E.U. y Canadá porque los productos de esos dos países están fuertemente subsidiados, en proporción mayor a los mexicanos, México tendrá desventaja en una competencia desproporcionada y no sujeta ni siquiera a las reglas del mercado. La eliminación de subsidios que ha propuesto E.U. en el GATT y ahora en el TLC es para que los demás países la instrumenten, pero no así su economía; después del acuerdo firmado entre E.U. y Canadá, se

siguen manteniendo los subsidios, barrera fitosanitarias y dumping por parte del primero.

La apertura comercial del sector agrario ha tenido desventajas para el país y se pueden intensificar con el TLC, pues los países desarrollados (E.U. con el que México tiene una mayor relación comercial) mantienen una política proteccionista hacia sus principales productos agrícolas, base de su sistema alimentario, subsidiándolos para mantener el abasto interno y para exportarlos a precios competitivos (E.U. es el mayor subsidiador de productos agrícolas en el mundo). La incursión del agro mexicano al TLC no augura un futuro alentador para reestructurar y fortalecer el sistema alimentario mexicano, ni resolver los problemas estructurales del agro. Es una ilusión el tratar de fincar esperanzas en una mayor apertura cuando los resultados por esa estrategia no han sido favorables para la mayoría de la población que vive del campo; los campesinos han tendido a ir abandonando sus parcelas, rentarlas o trabajarlas en cultivos que los empresarios agrícolas consideran más rentables, creando un desabasto en el mercado interno de granos básicos. La promesa del gobierno mexicano de que con el TLC se va a lograr mayor producción y eficiencia en el agro; autosuficiencia alimentaria, generación de más empleos, apoyo financiero y técnico al ejido, etc., son sólo eso, una promesa que difícilmente se podrá cumplir y que no encuentra un claro reflejo en la situación que vive el campo mexicano y su relación con el exterior.

La estrategia que el gobierno mexicano debe implementar tiene que partir de una mayor participación del Estado para apoyar y estimular al sector fundamental del campo, el campesinado, cumplir con su compromiso histórico en ese renglón. Hay que romper con la dualidad e integrar los dos polos que existen en el campo, que caminen paralelamente y se complementen, y no continúen estado en una forma desarticulada, ni tampoco el Estado se haga a un lado y entregue el agro a la inversión privada. "Si el gobierno deja el campo libre y ofrece todo tipo de ventajas y garantías, el gran capital privado llegará al sector rural, y podría ocupar el papel protagónico que el Estado y los campesinos históricamente han cumplido."<sup>60</sup> El Estado tiene que tener como función prioritaria reactivar el mercado interno nacional, abastecerlo de productos de consumo generalizado provenientes del agro mexicano y no del exterior. Instrumentar una política de gasto público en apoyo a establecer precios y salarios reales a los campesinos sobre sus productos, brindar asistencia técnica y otorgar créditos que reanimen la actividad agrícola con el propósito de fortalecer a ese sector desde su célula. De otra forma, se corre el riesgo de caer en el dominio de las grandes corporaciones transnacionales en la producción, distribución y comercialización agrícola, así como de la fijación del precio de los productos del campo y un control del mercado; desestimando

la producción de granos básicos y favoreciendo la de productos más reutilizables y los de exportación. "E.U. no quiere que produzcamos maíz, frijol, soya, leche y otros productos básicos que nos exporta, sino frutas, hortalizas y mano de obra que es lo que les hace falta." (Proceso, 14-III-91). Dónde está la reciprocidad cuando lo que pretende E.U. es complementar su economía sin ser complementaria con la de México; subordinar nuestra economía a sus exigencias, es decir, que el país siga siendo importador de alimentos de E.U.. En el renglón donde pudiese tener ventajas la producción del campo mexicano, es efectivamente, en frutas y hortalizas que son de gran demanda por el mercado de E.U.; siempre y cuando con el TLC ya no sean objeto de dumping, medidas fitosanitarias o para-arancelarias, cuestión que se torna improbable al menos en el corto plazo.

Con la liberación del agro mexicano en el TLC se puede esperar una mayor inversión extranjera, principalmente de E.U. en actividades que redituen altas ganancias a las empresas transnacionales y que se dediquen a la exportación de productos que no compitan con los de ese país. Con una gran inversión extranjera se pretende operar con economías de escala, producir en grandes extensiones de tierra para obtener altos volúmenes de productos, con tecnología y maquinaria sofisticada, lo que lleva a obtener rendimientos crecientes. La introducción de mayor maquinaria en el campo va desplazando al campesino de sus parcelas, incrementa el

<sup>60</sup> CABALLERO, Emilio, et. al., Crisis y Alternativas del Desarrollo Rural Mexicano, México: Búsqueda de Alternativas., F.E., México, 1990, p.218-219.

desempleo rural, pues arroja a ese sector de la población rural ya sin propiedad o sin poder cosechar (por la falta de recursos) a las filas de la población desocupada de las ciudades.

Dentro de los objetivos del TLC está el incrementar la apertura que México ya implementó; garantizar un mayor acceso de los productos agrícolas de E.U. al mercado mexicano. Sin embargo, E.U. es quien más impedimentos establece para prohibir el acceso de productos mexicanos a su mercado. No puede existir complementariedad y reciprocidad en la competencia del sector agrícola de E.U. y México, cuando las exportaciones mexicanas son principalmente de café y productos hortifrutícolas; del total de exportaciones agrícolas, el 75% son de esos productos. El 68% de las importaciones totales mexicanas son de origen estadounidense y en su mayoría de productos alimenticios. Por tanto, existe una participación mínima de México con respecto a E.U. en ese sector, y una supremacía del segundo con respecto a México. En ese sector como en el industrial y financiero hay una dependencia de México con E.U., donde en este terreno ese país es el mayor productor de bienes agropecuarios del mundo.

## II. LA BANCA MEXICANA Y EL TLC.

Durante el periodo de la nacionalización de la Banca y hasta 1989, el Banco de México había sido el encargado de fijar el nivel de dos instrumentos que son claves en el sistema financiero e inciden en el

comportamiento de la oferta monetaria; el encaje legal y la tasa de interés. A medida que crecía el encaje legal, los bancos tenían un margen de maniobra menor. Después de 1989 con la puesta en marcha de la modernización bancaria y con las reformas constitucionales (iniciativa de ley de Salinas al Congreso de la Unión el 2 de mayo de 1990) se pretende ampliar la participación de capital privado en la propiedad de los bancos, se dan cambios en la Ley de Instituciones de Crédito; el sector privado puede adquirir acciones de la serie C hasta en un 30% del total. Dentro de esas nuevas disposiciones el encaje legal ha tendido a reducirse y las tasas de interés pasivas han sido fijadas por los propios bancos, teniendo un amplio margen de flexibilidad para su fijación. Esa situación le ha restado capacidad de control al Banco de México sobre los circuitos monetario y financiero. "El Banco de México controla solamente en teoría a la oferta monetaria...no tiene ningún control sobre M3 y M4, ya que dependen de la especulación financiera en bolsa y de las tasas de interés."<sup>61</sup>

El proceso de privatización ha acelerado la desincorporación bancaria del Estado, para reorientarla a los mecanismos y condiciones de regulación del mercado financiero. Así, el encaje legal que tiene como función actuar como impuesto a la intermediación financiera se eliminará para que los bancos tengan mayor injerencia en las operaciones y servicios que realizan. "Para reducir el encaje el gobierno tendría que

<sup>61</sup> Idem. p.287.

demandar menos recursos a la banca<sup>62</sup>, con esta situación el financiamiento del déficit público tendería a un cambio radical, "El gobierno deberá ahora de recurrir fundamentalmente a las operaciones de mercado abierto."<sup>63</sup> En lo referente a la tasa de interés, estas han de fijarse por los bancos, de acuerdo a las fuerzas del mercado, lo que implica una tendencia a fincar la competencia entre los bancos para ofrecer tasas de interés más atractivas a los usuarios, y enriquecer el crédito.

En la actualidad, dentro de la estructura de la banca en México existen dos polos opuestos:

1) Los bancos más grandes, con mayor capital y de cobertura nacional (BANAMEX, BANCOMER, SERFIN) que funcionan con índices satisfactorios de eficiencia y rentabilidad, con sistemas tecnológicos sofisticados.

2) Los bancos pequeños, con menor capital, con una cobertura regional o local y que presentan rezagos en sus operaciones financieras y en los servicios que ofrecen, teniendo mayores costos de operación.

Con esa dualidad en el sistema bancario mexicano, su estructura es vulnerable a la competencia que se pretende con E.U. y Canadá que presentan estructuras más sólidas, mayor amplitud de servicios y más capital. Con el TLC, los bancos

mexicanos que podrían mantenerse en el mercado financiero nacional serían los de cobertura nacional, no así los bancos que están a la zaga y que sucumbirán ante la imposibilidad de competir con el exterior; BANAMEX, el principal banco mexicano ocupa el 254 a nivel mundial es 10 veces menor que el CITICORP, banco de E.U..

Los grandes bancos de E.U. y Canadá tienen una mayor cobertura a nivel internacional, ofrecen nuevos productos y servicios ante la demanda del mercado local e internacional, siendo más baratos y flexibles que los ofrecidos por México; presentan una mayor tecnología, procesos electrónicos y digitales avanzados que permiten eliminar o reducir las ineficiencias en el mercado.

Desde la Ronda Uruguay del GATT (1987-1990) se ha pretendido por los países desarrollados la liberación de los servicios financieros (exportan el 80% a nivel mundial), donde destaca E.U. como el principal exportador, (ver cuadro IV-C) no teniendo la misma posición los países en desarrollo, que ven desfavorable aceptar ese planteamiento. El sector financiero y la banca en particular, han sido materia de debate en el rubro de servicios dentro del GATT; punto que continúa pendiente. E.U. ha sido precursor de la posición de liberalizar los servicios y dentro de ellos la banca (como sucedió con Canadá) con miras a expandir su mercado; donde México quedará inmerso con el TLC y en condiciones de desventaja, permitiendo el libre flujo de capital externo hacia los bancos instalados ya

<sup>62</sup> PEÑALOZA W., Tomás, La Banca Mexicana: Situación Actual y Perspectivas Frente a la Apertura de los Servicios Financieros, rev. Comercio Exterior de Junio, México, 1989, p.531.

<sup>63</sup> Idem. p.534.

en México o en los que se instalen de E.U. y Canadá en territorio nacional.

Con las reformas a la ley de Instituciones de Crédito, se abre la puerta a la inversión extranjera, las instituciones financieras de E.U. y Canadá podrían dirigir capital a la compra de bancos mexicanos y esperar que se reforma más la ley para ingresar en forma directa al país. "Esas instituciones estarían llamadas a convertirse en auténticas bases de operación a nivel nacional en ramas rentables y dinámicas del negocio bancario, en las que poseen mayor ventaja competitiva"<sup>64</sup>, en cuanto a ingeniería financiera, banca de inversión y operaciones internacionales. Los bancos mexicanos no tendrían la misma opción de brindar todos los servicios que se otorguen a nivel internacional, es modesto el peso que tiene la banca mexicana con relación al sistema bancario de E.U. y Canadá, no tiene una sólida presencia a nivel internacional. Con el TLC, la competencia entre los sistemas será una competencia desigual y con amplias desventajas para México, mientras que en el plano jurídico estará establecido como una competencia entre entidades iguales.

Las reformas a la Constitución y sus leyes reglamentarias podrían caer en el extremo (por la presión que ejerza E.U. en el TLC de ampliar a más del 30% la participación privada en los bancos, lo cual llevaría a una desmantelación de la banca nacional. El secretario de comercio de México ha confirmado esa idea, "se abrirá el camino a la banca extranjera tanto

como sea necesario y conveniente, para el gobierno, por supuesto" (Proceso, 15-IV-91, p.32). Situación que llevaría al país a una dolarización del sistema bancario, pues estaría bajo control de los grupos financieros estadounidenses, incentivando la especulación sobre el dólar y apostando contra la moneda nacional, "la integración al norte es una pérdida de soberanía monetaria ya que acentúa la fuerza de dólar, pero a la vez es un recrudescimiento de los problemas profundos que nos aquejan, ya que es redoblar la debilidad del peso."<sup>65</sup> El TLC ha de favorecer a los grandes agentes financieros de E.U. ya que existe una gran asimetría entre las estructuras bancarias de cada país.

#### I. EL FUTURO DE MEXICO EN MANOS DEL TLC.

Este apartado debería de haberse presentado al inicio del capítulo, sin embargo, he considerado que las definiciones que dan algunos intelectuales y críticos ya han sido consideradas en este trabajo, y que mejor que terminar con las ideas que de ellos se desprenden para reforzar el objetivo que se pretende alcanzar en esta tesis. Las opiniones de los autores que se señalarán adelante, además son necesarias como antesala a las conclusiones finales, en ellas se resume lo que se espera del TLC.

John Borrego hace una reflexión sobre el nuevo reacomodo de las economías a nivel mundial, los bloques económicos y con ello el TLC, considerándose la pérdida de entidad nacional para conformar una

<sup>64</sup> VEGA, Gustavo., Op. Cit., p.451.

<sup>65</sup> CABALLERO, Emilio., Op. Cit., p.221.

entidad económica presidida por el capital. "En tanto que el sistema capitalista global continúa consolidándose, debilita el Estado-Nación e incrementa la velocidad del capital, éste sirve al fin, para borrar los límites nacionales."<sup>66</sup> Con el TLC se pretende realizar una apertura extrema que continúe bajo los planteamientos neoliberales; disminuir la intervención del Estado en la economía, que ésta se regule bajo las fuerzas del mercado. Que el proceso de acumulación capitalista rompa las barreras que le servían, para continuar sin interrupciones; la acumulación del capital global tiende a trasladarse a otras áreas donde obtenga menores costos y más plusvalía, donde exista fuerza de trabajo barata. "A finales del siglo XX el mundo es testigo de una forma de producción más móvil y flexible en la que hay una fuerza de trabajo menos organizada, más móvil y muchas veces más barata."<sup>67</sup> El desarrollo tecnológico y científico que se ha alcanzado a finales de siglo ha llevado a una mayor intensificación de la fuerza de trabajo en los procesos de producción capitalista.

La competencia por los espacios en el comercio internacional se ha intensificado, los países industrializados buscan formas de agruparse para enfrentar esa guerra económica y comercial. E.U. no es la excepción a esa recomposición, pretende expandir su mercado y a la vez protegerse ante la competencia amenazante de las potencias

económicas como Japón y Alemania, que le han restado hegemonía en el contexto mundial, Fausto Burgueño, Arturo Bonilla y Alejandro Alvarez han coincidido en explicar que el TLC obedece a una crisis internacional, a una guerra económica desatada entre las principales potencias mundiales. Por eso el interés de E.U. en formar un bloque que pueda hacer frente a la CEE, que será un hecho en 1993. (Proceso, 4-III-91, p.24).

No sólo México depende enormemente de E.U., también los demás países de América Latina, es decir, toda América gira en función de ese país. México compite con los demás países por mayor acceso al mercado estadounidense, y al reducirse las barreras arancelarias en el TLC se podría discriminar al resto de los países del continente; México estaría sujeto sólo a la participación con Norteamérica, los lazos históricos, culturales y económicos que unen a nuestro país con el resto de Latinoamérica se debilitarían. Rosa Cusminsky plantea al respecto, que si México acuerda el TLC "eso implicaría cortar a México de América Latina."<sup>68</sup>

La apertura que ha emprendido el país durante los ochentas y que se pretende consolidar en el TLC, no es otra cosa que instrumentar las recomendaciones del capital transnacional, aplicar las políticas neoliberales para favorecer la acumulación de capital. El Estado mexicano va perdiendo cada vez más

<sup>66</sup> BORREGO, John; La Economía Global: Contexto del Futuro, Inv. Eco. No. 191, F.E., México, 1990, p.206.  
<sup>67</sup> Idem., p.186.

<sup>68</sup> BORREGO, John y Alejandro Alvarez., Op. Cit., p.232.

autonomía, dando paso a la presión que ejerce E.U. sobre la economía mexicana, la soberanía en materia económica se diluye, así lo define Alejandro Alvarez "el TLC no es una decisión de política económica interna ni un proyecto nacional. Es un proyecto esencialmente de E.U."<sup>69</sup> La soberanía nacional cada vez está más en entredicho. El proyecto nacional en vez de enfocarse al restablecimiento de factores que propicien el bienestar económico de la población, reactivar el mercado interno, reestructurar los sectores de la economía, etc., lo que hace es dirigirse a otros aspectos que hacen que el territorio mexicano sirva de suelo fértil para acrecentar el capital proveniente del exterior, y con el TLC el de E.U. en forma preferente. "El TLC implica peligros de desnacionalización y pone en peligro la anexión de la franja fronteriza del norte."<sup>70</sup>

Las reformas a la ley, elevadas a rango constitucional, son condición necesaria para eliminar obstáculos jurídicos que han impedido la apropiación total de México por parte de E.U.. La Constitución de México es un estorbo para los intereses de ese país, Cervantes Ahumada considera que con el TLC se intensificará la dependencia con E.U. y se da un retroceso en las conquistas alcanzadas por el pueblo mexicano. "A nivel del ejecutivo y congresional no se respeta la Constitución...las modificaciones a la ley de inversión extranjera son absurdas...la privatización de la banca, un servicio de utilidad pública,

representa una nulificación de una lucha de cuarenta años."<sup>71</sup> La Constitución se pone a merced de E.U.

Para José Luis Ceceña el TLC representa incrementar más la dependencia económica de México con E.U. y sería el primer paso para perder la soberanía total, "significaría la pérdida total de nuestra independencia, ya muy comprometida actualmente."<sup>72</sup> A largo plazo la "integración" económica será también una sujeción política de toda la zona con respecto al país más poderoso de América. Será lo que tanto han pregonado los estadounidenses; "América para los americanos".

<sup>69</sup> ALVAREZ, Alejandro., Perspectivas de México Ante el TLC. Eco. Inf. No. 193, F.E., México, 1991, p.14.

<sup>70</sup> Idem., p.14.

<sup>71</sup> Idem., p.12.

<sup>72</sup> CECENA, José Luis, El TLC México-E.U.: Mercado Común de América del Norte, Problemas del Desarrollo, No. 33, IIE, 1990, p.12.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El gobierno mexicano ha fincado esperanzas en el TLC, implementado acciones que le lleven a concretizarlo. El proceso se ha puesto en marcha en un nivel de absoluta desinformación para la sociedad, una actividad silenciosa como la denominan algunos intelectuales, donde los sectores de la sociedad no tendrán oportunidad de participar en todo el proceso. Un asunto de tal relevancia debería de ser materia de discusión nacional ya que de ese aspecto depende el futuro de México; en el TLC se establecerá la forma en que se conducirá la actividad económica del país en las próximas décadas. Tal parece que la tendencia será: menor participación del Estado en la actividad económica. Además una galopante contrarreforma constitucional, paralelamente a una incesante apertura (abrir las puertas de par en par) a las empresas trasnacionales, y que la inversión extranjera fluya libremente en el país sin ninguna restricción. En lo referente a energéticos y petroquímicos básicos se plantea en el TLC que se crearan las condiciones para impulsar una liberalización gradual y sostenida de estos bienes en la región, además un país no podrá imponer impuestos a la exportación de dichos productos, solo que sean aplicados en su mercado interno. En materia de Energía,

se establece la obligatoriedad de cada país en mantener el nivel de suministro de Energía y que el acceso de un país ese rubro no sea restringido, así como no se podrá limitar la exportación e importación de energéticos, petroquímicos básicos y energía, es decir, México garantizara el suministro de esos bienes y a precios similares a los de su mercado interno, pues no puede imponer recargos o derechos a esas exportaciones. La renuncia de la soberanía alimentaria por el cada vez más desprotegido sector agrícola. La desaparición de empresas dedicadas a las actividades tradicionales para el mercado interno, lo que implicará mayor desempleo. Los costos de la apertura han recaído sobre una concentración en la distribución del ingreso, en detrimento del factor trabajo, una tendencia creciente en el desempleo y en la pérdida de soberanía, esos factores continuarán y se agudizarán si México continúa con la misma política y acepta subordinarse a E.U. mediante un TLC, quitándole opciones de diversificar su comercio con otros países.

México es un país al que se presentan variantes y alternativas para diversificar su comercio, es un punto donde pueden concurrir los distintos bloques económicos, puede ser un centro de atracción importante donde se realicen flujos comerciales y financieros a gran escala por su situación geopolítica, es un lugar estratégico en el orbe que no se ha



aprovechado: puede ampliar sus relaciones desde su centro hacia los cuatro polos, lo que le permitiría extender su comercio con las zonas más importantes económicamente. Hacia el norte, México mantiene una frontera con E.U. de 3,000 kms.; a E.U. es donde ha dirigido la mayor parte de su comercio, con el Bloque de Norteamérica tendrá una relación directa. Al sur, se encuentra América Latina, donde no se ha desarrollado un comercio complementario. Al Pacífico, se encuentra la Cuenca del Pacífico, México podría aprovechar la cercanía con esa zona para integrarse a la región más dinámica del mundo y aprovechar las ventajas que puede obtener. En el Atlántico, se ubica la CEE, aunque en la actualidad es mínima la relación que existe con esa región, se puede abrir un canal que permita estrechar las relaciones con México (algunos países europeos podrían encajar en una política comercial con México dado su nivel de desarrollo que es semejante al nuestro). Por tanto, el gobierno mexicano no debe seguir empeñado en mirar sólo hacia el norte, existen más opciones que la sola adhesión al TLC, el país no debe restringirse a una sola postura, habrá que explotar los demás caminos que potencialmente se ofrecen y diversificar el comercio con el exterior.

México se perfila ante algo ya inevitable, el TLC, y ante tal

acontecimiento, tendrá que retomar la experiencia de Canadá, que en la agenda de la negociación estén incluidos puntos de vital importancia para el país: renegociación de la deuda externa, reducción de las tasas de interés de los bancos de E.U., que no se destine una mayor proporción del PIB al pago del servicio de la deuda contraída principalmente con E.U.. Que el proteccionismo de E.U. se reduzca para los productos donde México es competitivo y tengan un acceso estable en ese mercado, sin que sean objeto de medidas para-arancelarias, dumping, reglas de origen, subsidios; el establecimiento de un mecanismo autónomo que vigile el trato recíproco y prácticas desleales sería una solución viable. Empero, la pregunta está en ¿hasta donde está dispuesto E.U. de negociar y hasta donde México puede otorgar?

- **El País tiene que implementar una política económica, un proyecto nacional de desarrollo integral que fortalezca el mercado interno sin perder de vista el sector externo.**
- **Para ello se requiere un Estado que conduzca el proyecto y un sector privado nacional que sea emprendedor y productivo y no especulativo e incierto. Se debe favorecer a las actividades que sean útiles para el desarrollo del**

país, que tengan un aporte al mercado interno, que generen valor a la economía mexicana, y aquéllas que tengan demanda en el mercado externo, se les debe de dotar de tecnología avanzada para impulsar su desarrollo e incrementar la productividad.

- La inversión extranjera y nacional se debe encaminar a apoyar esas actividades para disminuir los rezagos que presentan ramas económicas y propiciar un desarrollo de los sectores, articulados y no sólo en el sector de exportación por eso, el Estado es quien tiene el papel de ser la pieza fundamental que arme el engrane y lo haga funcionar.
- Es imperativo instrumentar una estrategia de desarrollo que se dirija y ponga énfasis en restablecer la articulación de los sectores económicos, dentro de la producción, comercialización y en los flujos de inversión.
- El Estado debe ser el responsable de inducir la inversión hacia el aparato productivo (restar el fenómeno especulativo) dentro de la industria nacional, que se genere entre los sectores el restablecimiento de un equilibrio

(disminuyendo al margen de dicotomía entre una rama dinámica y otra rezagada) que permita llegar a una mayor capacidad de competencia de los productos mexicanos a nivel internacional, por tanto es fundamental una política industrial basada en el desarrollo tecnológico, en la producción, innovación, adopción, y asimilación de técnica y tecnológicas.

La estrategia de desarrollo tiene que ir más allá del TLC, tiene que contemplar además de un crecimiento económico y estabilidad, una recuperación de los salarios reales, una distribución más equitativa del ingreso nacional. El gobierno mexicano tiene que quitarse la idea errónea de que no existe compatibilidad entre los dos mercados y entonces tiende a emprender una reactivación de la economía desde adentro. Un ejemplo es la experiencia de los países asiáticos de industrialización reciente, pues su estrategia consistió en identificar las ramas y procesos productivos con expectativas de crecimiento, apoyados por el Estado a través de crear empresas y mecanismos que produjeran y abastecieran de insumos y bienes a las ramas que se pretende favorecer, además el Estado tiende a proteger el mercado interno de esos productos para hacerlos más

competitivos y pasar a la etapa de fomento a las exportaciones, no descuidando su mercado interno.

El continuar con la economía de mercado sin reserva alguna, llevará a México a sucumbir en el TLC, a concretizar lo iniciado con MMH, incrementar la dependencia con E.U., al grado de perder nuestra soberanía como nación para dar paso a una entidad nueva donde E.U. será el único que preservará

su identidad, nos sumergiremos a un TLC donde no existe un panorama claro para el desarrollo del país; el TLC es un arma de E.U. para enfrentar la nueva etapa que presenta el capitalismo y en la cual E.U. no está dispuesto a sucumbir y perder su hegemonía.

Por último, el TLC se debe acoplar y sujetarse a los establecido por la Constitución (antes de que sea mutilada por completo) y no a la inversa.

**APENDICE ESTADISTICO**

**CUADRO I**  
**AMERICA DEL NORTE: INTERCAMBIOS COMERCIALES**  
**(EN PORCENTAJES DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES TOTALES)**

	1970	1975	1980	1985	1989
<b>CANADA</b>					
EXPORTACIONES CON DESTINO A:					
ESTADOS UNIDOS	62.32	62.11	60.63	75.08	70.20
MEXICO	.54	.64	.62	.32	.34
IMPORTACIONES PROCEDENTES DE:					
ESTADOS UNIDOS	66.6	65.6	67.50	69.40	64.80
MEXICO	.33	.26	.48	1.24	.90
<b>ESTADOS UNIDOS</b>					
EXPORTACIONES CON DESTINO A:					
CANADA	21.40	20.21	16.03	21.60	21.53
MEXICO	3.94	4.60	6.90	6.23	6.42
IMPORTACIONES PROCEDENTES DE:					
CANADA	27.80	22.01	16.36	19.70	17.72
MEXICO	3.06	3.01	5.00	5.60	5.12
<b>MEXICO</b>					
EXPORTACIONES CON DESTINO A:					
ESTADOS UNIDOS	69.64	57.44	64.70	60.34	68.60
CANADA	.66	1.46	.76	1.78	1.66
IMPORTACIONES PROCEDENTES DE:					
ESTADOS UNIDOS	63.71	62.60	58.76	66.61	72.20
CANADA	1.99	2.22	1.73	1.78	1.96

FUENTES: ONU, ANNUAIRE STATISTIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL, 1990.

**CUADRO II**  
**IED EN LA ECONOMIA DE CANADA Y E.U., E INVERSION**  
**DIRECTA DE ESTAS HACIA EL EXTERIOR**  
**(MILES DE MILLONES DE DOLARES DE E.U.)**

INVERSIONES DIRECTAS	1980	1985	1986	1987	1988	1989
<b>CANADA</b>						
INVERSIONES EN EL EXTRANJERO	20.9	39.6	42.2	49.6	67.2	62
INVERSIONES EN CANADA	47.7	63.9	66.6	76.6	66.6	100
BALDO NETO	-26.8	-24.2	-24.3	-26.7	-31.4	-38
<b>ESTADOS UNIDOS</b>						
INVERSIONES EN EL EXTRANJERO	215.4	230.3	259.6	314.3	333.5	373
INVERSIONES EN E.U.	63.1	164.6	220.4	271.9	328.9	400.8
BALDO NETO	132.3	46.7	39.4	42.4	4.6	-27.2

FUENTES: ONU, ANNUAIRE STATISTIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL, 1990.

CUADRO III-A  
SALARIO MÍNIMO GENERAL PROMEDIO DE MEXICO (1978-1989)

PERIODO	PESOS	VARIACION RESPECTO AL PERIODO ANTERIOR %	INDICE DE PRECIOS 1970 = 100	SALARIO REAL \$	PORCENTAJE BASE 1970	PORCENTAJE BASE 1978
1978 (1)	88.74	28.0	228.7	38.18	128.88	100.00
1977	81.80	10.2	278.1	38.08	118.87	81.80
1978	108.48	18.8	320.8	38.28	118.88	88.17
1979	118.78	18.7	388.0	31.11	111.88	88.00
1980	140.88	17.8	488.7	28.18	100.81	77.88
1981	188.08	30.1	648.1	28.48	101.81	78.88
1982 (2)	244.88	38.8	1,278.8	18.14	88.88	68.88
1983 (3)	308.08	28.1	2,218.0	17.21	81.88	47.87
1984 (4)	488.01	18.8	3,218.0	18.84	71.88	48.88
1984 (5)	688.88	30.4	3,888.8	18.28	68.21	44.84
1984 (6)	718.08	30.1	3,888.8	18.88	68.81	48.87
1986 (7)	888.21	30.8	3,028.0	18.87	68.78	48.08
1986 (8)	1,107.84	18.0	3,028.0	18.87	68.78	60.79
1986 (9)	1,474.80	33.1	12,388.8	11.88	42.88	38.87
1988 (10)	1,844.80	28.1	12,388.8	14.88	68.28	41.12
1987 (11)	2,780.88	28.0	32,284.2	8.88	30.84	28.88
1987 (12)	3,214.78	20.1	32,284.2	10.87	38.78	28.40
1987 (13)	4,080.08	23.1	32,284.2	12.88	48.28	24.88
1987 (14)	6,101.88	28.0	32,284.2	18.81	68.82	43.71
1987 (16)	8,887.24	18.0	32,284.2	18.18	68.11	60.28
1988 (16)	7,040.88	20.0	48,844.7	14.88	81.88	38.78
1988 (17)	7,888.82	9.0	48,844.7	14.02	68.08	40.88
1989 (18)	7,888.88	8.0	64,084.8	14.88	81.81	40.07
1989 (19)	8,308.08	8.0	64,084.8	18.87	88.04	42.48
1989 (20)	10,080.00	10.0	68,882.2	18.42	88.20	42.61

(1) DEL 10. DE OCTUBRE AL 31 DE DICIEMBRE DE 1979.  
 (2) DEL 10. DE SEPTIEMBRE AL 31 DE OCTUBRE DE 1982.  
 (3) DEL 10. DE SEPTIEMBRE AL 18 DE JUNIO DE 1983.  
 (4) DEL 10. DE JUNIO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1983.  
 (5) DEL 10. DE SEPTIEMBRE AL 18 DE JUNIO DE 1984.  
 (6) DEL 11 DE JUNIO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1984.  
 (7) DEL 10. DE SEPTIEMBRE AL 18 DE JUNIO DE 1985.  
 (8) DEL 2 DE JUNIO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1985.  
 (9) COMPRESIVO DEL AUMENTO DEL 80% ACORDADO Y LA REEVALUACION DE LOS DIAS. DESDE EL 10. DE SEPTIEMBRE HASTA EL 31 DE JUNIO DE 1986.  
 (10) DEL 10. DE JUNIO AL 31 DE OCTUBRE DE 1988.  
 (11) DEL 10. DE SEPTIEMBRE AL 18 DE JUNIO DE 1987.  
 (12) DEL 10. DE ABRIL AL 30 DE JUNIO DE 1987.  
 (13) DEL 10. DE JULIO AL 18 DE SEPTIEMBRE DE 1987.  
 (14) DEL 10. DE OCTUBRE AL 18 DE DICIEMBRE DE 1987.  
 (15) DEL 10. AL 31 DE DICIEMBRE DE 1987.  
 (16) DEL 10. DE SEPTIEMBRE AL 31 DE FEBRERO DE 1988.  
 (17) DEL 10. DE MARZO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1988.  
 (18) DEL 10. DE SEPTIEMBRE AL 30 DE JUNIO DE 1989.  
 (19) A PARTIR DEL 10. DE JULIO DE 1989.  
 (20) A PARTIR DE DICIEMBRE DE 1989 A OCTUBRE DE 1990.

FUENTE: SALARIO Y MODERNIZACION, MOMENTO ECONOMICO #88,1981, p. 26

### CUADRO III-B

REMUNERACION A LOS ASALARIADOS Y AL CAPITAL:  
PORCENTAJE DEL PIB (1980-1988)

AÑO	SALARIO %	CAPITAL %
1980	35.1	64.9
1981	37.4	62.6
1982	35.2	64.8
1983	29.3	70.7
1984	28.6	71.4
1985	28.6	71.4
1986	26.3	71.7
1987	26.4	73.6
1988	27.7	72.3

FUENTE: MOMENTO ECONOMICO No. 53, 1991, p.27.

### CUADRO III-C

REMUNERACIONES POR DIA EN PESOS REALES Y DOLARES CORRIENTES

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990**
<b>PESOS DE 1980*</b>											
SALARIO MÍNIMO GENERAL											
TAL DE DE DIC. DE CADA AÑO†	142.70	142.00	152.00	164.25	177.04	191.00	206.40	223.00	240.00	258.00	277.00
SALARIO CONTRACTUAL PROMEDIO EN RAMAS DE JURISDICCION FED.	179.70	182.00	200.00	218.10	238.00	258.00	280.00	303.00	328.00	355.00	382.00
SALARIO PROMEDIO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	191.10	188.00	197.00	209.70	226.27	244.00	263.00	283.00	304.00	327.00	ND
<b>DOLARES CORRIENTES ***</b>											
SALARIO MÍNIMO GENERAL											
TAL DE DE DIC. DE CADA AÑO†	2.80	2.80	2.91	3.20	3.70	4.21	4.70	5.00	5.70	6.20	6.70
SALARIO CONTRACTUAL PROMEDIO EN RAMAS DE JURISDICCION FED.	7.00	6.80	7.10	7.90	9.10	10.40	11.80	13.30	15.00	16.80	18.60
SALARIO PROMEDIO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	7.00	6.80	6.90	7.30	8.00	8.90	9.90	11.00	12.30	13.70	ND

\* EL SALARIO MÍNIMO SE DEPLAZA CON EL NÚMERO DEL ÍNDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE DICIEMBRE DE CADA AÑO (ESTADÍSTICA DEL 1981, SER. DE DATOS ECONÓMICOS Y SOC. Y SER. DEMOGRÁFICO DEL MISMO TÍTULO) (ENERO-ABRIL DEL 1980)

\*\* EN EL CASO DEL SALARIO MÍNIMO CORRESPONDE AL SALARIO MÍNIMO CONTRACTUAL PROMEDIO EN RAMAS DE JURISDICCION FEDERAL CORRESPONDIENTE AL PERÍODO DE CORRESPONDENCIA DEL 1980

\*\*\* SE UTILIZARON LOS TIPOS DE CAMBIO EMPLEADOS POR BANCO DE RESERVA DEL GOBIERNO DE ESTADOS UNIDOS Y EL TIPO DE CAMBIO DE LA BALANZA DE PAGOS, EMPLEADO POR EL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

FUENTE: MEXICO 1980-1981, ALVARADO ALONSO, 1984, p. 22

DATOS ADICIONALES DE LOS AÑOS DE 1981 Y 1982 DE LOS DATOS DE ESTADÍSTICA DE MEXICO, 1989

**CUADRO III-D**  
**ADMINISTRACION Y DESINCORPORACION DE ENTIDADES PARAESTATALES**  
**UNIDADES EXISTENTES A JUNIO DE CADA AÑO**

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
<b>TOTAL</b>	903	872	1165	1058	1037	892	782	612	449	366	285
<b>ORGANISMOS</b>	87	88	103	98	94	85	93	93	93	88	84
<b>DESCENTRALIZADOS</b>											
<b>EMP. DE PART.</b>	630	663	754	696	689	625	524	433	279	238	148
<b>EST. MAYORIT.</b>											
<b>EMP. DE PART.</b>	0	0	76	74	74	66	7	3	0	0	0
<b>EST. MINORIT.</b>											
<b>FIDEICOMISOS</b>	186	201	223	192	170	147	108	83	77	62	54

FUENTE: TOMADO DE MEXICO 1988-1991 (Un Ajuste exitoso?,  
 Alejandro Alvarez, 1991, p. 72  
 (Datos del 2° Informe de Gobierno de Salinas de Gortari)



**CUADRO III-E  
INVERSION PUBLICA FEDERAL REAL  
(miles de millones de pesos de 1980\*)**

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
<b>TOTAL</b>	<b>600.9</b>	<b>375.0</b>	<b>388.2</b>	<b>314.7</b>	<b>289.8</b>	<b>288.4</b>	<b>237.3</b>	<b>217.7</b>
DEARROLLO RURAL	69.5	41.2	59.0	33.7	26.8	22.0	14.3	17.0
PESCA	5.0	1.7	2.8	1.4	0.7	0.6	0.2	0.3
DEARROLLO SOCIAL	139.8	92.5	110.8	80.4	85.7	74.0	64.2	61.6
SALUD Y LABORAL	21.6	11.7	12.9	11.7	16.1	14.7	13.8	12.0
EDUCACION	13.8	11.8	11.8	11.0	8.5	8.4	8.1	8.7
SOLIDARIDAD Y DES. REGIONAL	74.8	58.9	65.4	48.8	46.83	40.4	34.8	36.2
DEARROLLO URBANO	29.5	10.5	6.7	7.9	15.5	10.6	7.6	4.6
COMUN. Y TRANSPORTES	42.5	49.2	55.7	63.2	64.3	48.6	43.6	40.6
COMERCIO Y ABASTO	3.9	1.9	2.5	3.1	2.5	2.5	2.0	1.3
ENERGETICO	199.2	143.7	118.9	105.2	83.0	89.9	87.0	78.1
TURISMO	5.8	1.6	8.8	1.9	2.1	2.7	1.6	1.0
INDUSTRIAL	56.7	55.9	30.7	25.6	19.17	21.1	18.7	10.8
ADMINISTRACION	9.4	4.3	8.1	10.2	5.6	7.1	5.8	5.0

\*Deflactado con el deflactor implícito del PIB

FUENTE: Tomado de México 1982-1991, Alejandro Alvarez, 1991, p. 70 (Datos del 2º Informe de Gobierno, Salina de Gortari, 1990)

**CUADRO III-E1  
GASTO PROGRAMABLE REAL DEL SECTOR PUBLICO PRESUPUESTAL  
(miles de millones de pesos de 1980\*)**

	1982	1981	1981	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
<b>GASTO PROGRAMABLE TOTAL</b>	<b>1186.81481.8</b>	<b>1202.8</b>	<b>1089.7</b>	<b>1162.9</b>	<b>1093.0</b>	<b>1022.9</b>	<b>976.7</b>	<b>828.4</b>	<b>809.3</b>	<b>809.3</b>
DEARROLLO RURAL	159.9	162.2	129.2	105.7	96.6	69.0	64.0	52.3	49.6	47.5
PESCA	19.1	19.2	22.2	20.6	18.9	15.1	19.1	17.6	8.6	1.4
DEARROLLO SOCIAL	390.1	446.7	441.0	305.3	321.9	341.7	319.7	296.4	299.2	309.5
EDUCACION	139.9	176.0	181.8	127.4	127.0	140.9	124.4	127.2	128.0	131.4
SALUD Y LABORAL	169.9	178.7	177.7	140.5	134.4	139.2	142.1	151.2	136.8	147.0
SOLIDARIDAD Y DES. REGIONAL	26.9	43.9	50.2	21.8	20.0	24.1	25.1	19.9	11.9	16.8
DEARROLLO URBANO	39.4	49.2	51.4	18.6	20.0	35.9	19.1	26.2	19.2	12.9
COMUNICACIONES Y TRANSPORTES	72.3	82.3	89.3	90.0	96.2	89.9	89.9	86.2	84.6	82.9
COMERCIO Y ABASTO	62.4	106.6	91.9	110.9	106.4	72.7	62.1	63.1	69.0	69.5
TURISMO	4.4	5.1	4.4	2.7	2.8	2.8	1.6	1.9	1.6	1.0
ENERGETICO	319.3	408.6	349.0	285.3	266.0	292.0	289.9	256.9	251.6	262.4
INDUSTRIAL	80.1	111.1	104.0	110.0	159.2	137.9	139.2	126.7	116.7	78.9
ADMINISTRACION	80.1	84.0	49.4	66.8	41.7	40.2	28.4	26.4	29.4	28.1
JUSTICIA Y SEGURIDAD	24.7	22.5	22.4	27.6	29.2	25.4	22.6	22.1	24.0	22.1

\*Deflactado con el deflactor implícito del PIB

FUENTE: Tomado de México 1982-1991, Alejandro Alvarez, 1991, p. 70 (Datos del 2º Informe de Gobierno, Salina de Gortari, 1990)

## CUADRO III-F

### EVOLUCION TRIMESTRAL DE LA ACTIVIDAD PRODUCTIVA (TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL)

AÑO	TRIMESTRE	SECTOR AGROPECUARIO	SECTOR INDUSTRIAL	SECTOR SERVICIOS	TOTAL
1987	I	-3.60	-2.75	0.63	-0.92
	II	1.77	-0.09	-0.44	-0.27
	III	3.18	8.36	2.79	4.68
	IV	2.57	11.63	4.46	6.25
1988	I	1.46	5.17	2.79	3.43
	II	-3.68	0.94	2.04	1.28
	III	-0.22	-0.47	2.01	0.82
	IV	-0.23	1.62	2.55	1.02
1989	I	-4.31	3.52	3.07	2.60
	II	-2.21	7.92	4.18	4.67
	III	-2.32	6.43	3.60	4.07
	IV	-1.05	2.65	2.92	2.36
1990	I	-1.68	5.10	2.69	3.15
	II	0.21	2.94	2.59	2.50

FUENTE: Datos tomados de México 1968-1991, Alejandro Alvarez, 1991, p.63.  
(Fuente original 2º Informe de Gobierno de Salinas de Gortari)

**CUADRO III-G  
PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION DE MEXICO  
(MILLONES DE DOLARES)**

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990*
TOTAL	18913	21802	21820	22312	24180	24884	18821	20866	20849	22795	11879
PETROLEO CRUDO	8449	13295	19423	14793	14889	19300	9400	7427	9883	7262	2614
AUTOMOVILES PARA TRANS. DE PERSONAS	88	76	87	110	119	110	810	1301	1418	1824	609
MOTORES PARA AUTOMOVILES	22	81	214	402	803	1028	1192	1291	1372	1890	840
EQUIPOS Y APARATOS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS	100	119	81	180	227	170	262	429	600	879	426
CAFE CRUDO EN GRANO	423	354	249	206	424	463	819	662	426	914	830
PIEZAS SUeltas PARA AUTOMOVILES	204	165	121	180	270	210	274	441	484	207	210
CARNERON CONHELADO	261	240	269	265	482	323	264	438	311	820	76
PARTES O PIEZAS SUeltas PARA MAQUINARIAS	20	26	22	44	67	86	86	121	201	178	162
TUBOS Y CAÑERIAS DE HIERRO Y ACERO	27	27	29	27	126	98	78	168	210	240	190
WIDIO O CRISTALES Y SUS MANUFACTURAS	53	48	89	104	122	181	178	205	232	227	168
BANANO SECURO	80	84	109	109	112	107	208	162	202	213	169
FRUTAS	107	250	194	112	221	216	488	296	243	168	284
LEGUMBRES Y HORTALIZAS FRESCAS	160	169	178	169	178	162	196	230	280	167	224
CABLES SUeltas PARA ELECTRICIDAD	20	21	23	47	50	26	20	121	189	166	81
COBRE EN BRUTO O EN CONSEMENDOS	172	262	218	222	161	148	192	151	200	163	85
ZINC BRUTO	42	18	11	82	82	58	94	88	83	167	32
ALUMINIO	106	129	74	106	83	112	126	159	184	168	72
ALBODON	217	209	184	116	208	80	74	72	112	112	281
COMBUSTIBLE (FUELOIL)	214	265	198	182	222	214	192	188	88	110	41
MADERA LABRADA EN HOJA, CHIPA O LAMINA	12	18	18	48	49	27	24	67	81	100	52
ART. DE TELA Y TEX. DE ALBODON Y FIBRA NAT.	27	28	20	18	28	17	28	58	68	88	81
MANUFACT. DE MAT. PLASTICOS O RESINAS SINTET.	12	18	18	24	29	20	58	68	72	87	85
GAS BUTANO Y PROPANO	128	112	42	51	67	124	85	78	118	87	88
QUIMICO (NAB-ON)	18	85	28	222	88	218	211	81	98	81	118
ACIDO FLUORHIDRICO	88	82	95	48	58	58	88	78	88	88	47
ZINC EN SEMBRILES Y CONCENTRADOS	81	88	47	22	28	28	28	24	28	78	48
BUQUES Y ARMADOR DE BUQUES	20	22	22	27	28	24	24	52	74	88	28
SAL COMUN	81	41	48	42	88	92	92	88	97	88	42
LAMINAS Y CARRASAS DE CAUCHO	1	1	2	18	21	8	18	27	26	88	12
PLOMO REFINADO	88	28	22	22	27	28	28	48	88	88	28
ESTATOPLOMO	88	88	24	21	44	42	22	26	44	88	21
PIEZAS PARA INSTALACIONES ELECTRICAS	24	27	23	41	84	21	41	18	83	88	27
HEL DE AREJA	22	24	24	48	28	28	42	28	22	22	28
LIBROS, GUMABQUES Y ANUNCIOS	50	47	68	24	22	22	27	27	28	21	12
OTROS PRODUCTOS FARMACEUTICOS	81	82	28	28	28	22	28	21	28	28	12
ARMONICO	80	214	182	84	22	22	8	18	41	27	18
ARTICULOS ORNAMENTALES DE PALMA	8	8	8	4	8	8	2	2	18	21	8
GRUPOS PARA EL ACONDICIONAMIENTO DEL AIRE	11	2	8	2	12	18	28	28	18	18	18
PUBLICACIONES PERIODICAS	28	24	24	8	8	8	8	2	8	8	4
PARTES SUeltas Y REPARACIONES DE RADIO Y TV	18	8	2	8	18	11	180	18	11	8	2
HELADOS Y CONJELOS DE HENQUEQUEN	22	42	28	12	28	12	18	8	8	2	18
GAS NATURAL	448	824	478	288	228	8	8	8	8	8	8

\* CIFRAS ESTIMADAS AL MES DE JUNIO

**CUADRO III-H**  
**COMERCIO MUNDIAL 1989**  
**PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES E IMPORTADORES**  
**(MILES DE MILLONES DE DOLARES Y %)**

	<u>EXPORTACIONES</u>			<u>IMPORTACIONES</u>			
		%	A%		%	A%	
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>3090.0</b>	<b>100.0</b>		<b>3200.0</b>	<b>100.0</b>		
EUA	384.4	11.3	12.0	EUA	492.4	15.4	7.0
RFA	241.4	11.0	5.5	RFA	282.3	8.4	7.5
JAPON	275.2	3.3	4.0	JAPON	210.3	6.6	12.5
FRANCIA	177.1	5.7	5.5	REINO U.	200.6	6.3	6.0
REINO U.	152.7	4.3	6.0	FRANCIA	121.0	6.0	7.0
ITALIA	140.6	4.6	3.5	ITALIA	152.3	4.3	10.5
CANADA	120.1	3.3	2.0	CANADA	120.0	3.7	7.5
URSS	106.3	3.5	2.0	URSS	111.4	3.5	4.0
HOLANDA	107.0	3.5	3.5	HOLANDA	104.4	3.3	6.0
BEL./LUX.	87.5	3.2	6.0	BEL./LUX.	86.5	3.0	4.5
HONG KONG	73.3	2.4	16.0	HONG KONG	72.3	2.3	13.0
TAIWAN	66.2	2.1	9.5	ESPAÑA	71.7	2.2	10.5
COREA SUR	62.3	2.0	2.5	COREA SUR	61.5	1.9	18.5
CHINA	62.5	1.7	10.5	CHINA	59.1	1.8	7.0
SUECIA	51.0	1.7	4.0	SUIZA	52.2	1.6	3.0
SUIZA	51.6	1.7	2.0	TAIWAN	52.3	1.6	6.0
SINGAPUR	44.7	1.4	13.5	SINGAPUR	43.3	1.6	13.5
ESPAÑA	43.0	1.4	6.5	SUECIA	43.0	1.5	5.0
AUSTRALIA	37.3	1.2	13.0	AUSTRALIA	42.7	1.3	18.5
MEXICO	36.4	1.2	17.5	AUSTRIA	32.7	1.2	7.0
BRASIL	34.4	1.1	2.0	MEXICO	34.5	1.1	26.0
AUSTRIA	32.2	1.0	4.0	RDA	27.3	0.9	2.0
RDA	23.7	0.9	3.0	DINAMARCA	26.3	0.9	3.0
A. SAUDITA	23.4	0.9	20.0	CHECOSL.	24.3	0.8	2.5
DINAMARCA	23.0	0.9	1.5	FINLANDIA	24.3	0.8	17.5

FUENTE: ARMANDO LABRA: *Relación Económica México-EU, Problemas del Desarrollo* No. 83, 1990, p.84.  
(Tomado del GATT, 1990)

**CUADRO III-I**  
**INDUSTRIA MAQUILADORA MEXICANA**  
**1979-1988**

AÑOS	INSUMOS NACIONALES (MILLONES DE DOLARES)	INSUMOS IMPORTADOS
1979	22.67	1,579.20
1980	30.40	1,748.61
1981	28.90	2,233.64
1982	28.11	2,008.04
1983	37.80	2,873.19
1984	50.49	3,751.19
1985	34.67	3,823.70
1986	51.27	4,364.25
1987	66.85	5,758.23
1988	130.71	7,736.99

FUENTE: EL PELIGRO DE UN FUTURO MAQUILADOR ,  
 Momento Económico No. 64, 1991, p.5

**CUADRO III-J**  
**COSTO LABORAL HORARIO EN DOLARES EUA**  
**TRABAJADORES EN LA PRODUCCION MANUFACTURERA**

	1975	1976	1984	1985	1986	1987	1988
E.U.	6.36	6.92	12.61	12.98	13.21	13.46	13.90
CANADA	5.78	6.91	10.99	10.81	11.01	11.98	12.58
BRASIL	0.86	1.03	1.16	1.22	1.61	1.48	N.D.
MEXICO	2.00	2.14	2.06	2.09	1.50	1.57	2.00
AUSTRALIA	5.54	5.89	9.84	8.14	8.43	9.32	11.00
HONG KONG	0.76	0.87	1.60	1.75	1.88	2.12	2.43
ISRAEL	2.25	2.38	4.65	4.06	6.20	6.34	N.D.
JAPON	3.05	3.30	6.34	8.47	9.47	11.14	13.14
COREA	0.35	0.44	1.32	1.38	1.46	1.79	2.46
NEUEVA ZELANDA	3.21	3.00	4.65	4.46	5.35	6.85	N.D.
SINGAPUR	0.84	0.86	2.46	2.47	2.23	2.31	2.67
SRI LANKA	0.28	0.24	0.25	0.28	0.29	0.30	N.D.
TAIWAN	0.39	0.45	1.46	1.46	1.67	2.18	2.71
AUSTRIA	4.34	4.61	7.04	7.26	10.26	13.00	13.81
BELGICA	6.41	6.90	8.63	8.92	12.31	15.04	15.88
DINAMARCA	6.28	6.63	9.03	8.13	11.08	14.58	15.88
FINLANDIA	4.60	5.21	7.69	8.07	10.71	13.52	15.48
FRANCIA	4.52	4.70	7.29	7.52	10.27	12.42	12.99
ALEMANIA FED.	6.35	6.73	9.43	9.56	13.35	16.87	18.08
GRECIA	1.70	1.92	3.74	3.66	4.07	4.62	N.D.
IRLANDA	3.02	2.83	5.50	5.80	7.82	9.11	9.66
ITALIA	4.86	4.41	7.25	7.32	9.91	12.13	12.87
LUXEMBURGO	6.33	6.86	7.75	7.71	10.63	N.D.	N.D.
HOLANDA	6.58	6.90	8.71	8.97	12.63	15.66	16.29
NORUEGA	6.78	7.48	10.28	10.60	13.57	17.40	19.43
PORTUGAL	1.58	1.66	1.46	1.53	2.08	2.51	2.73
ESPAÑA	2.60	2.92	4.58	4.79	6.43	7.85	8.76
SUECIA	7.18	8.25	9.17	9.66	12.43	15.12	16.85
SUIZA	6.09	6.45	9.64	9.66	13.78	17.08	17.94
REINO UNIDO	3.31	3.18	5.95	6.19	7.54	8.97	10.56

FUENTE: SALARIO Y MODERNIZACION,  
 MOMENTO ECONOMICO No. 53, P.23.

**CUADRO III-K**  
**AHORRO EN COSTOS SALARIALES POR HORA EN LA INDUSTRIA**  
**MAQUILADORA EN MEXICO (DOLARES)**

AÑO	SALARIOS EUA	SALARIOS MAQUILA	AHORRO TOTAL POR HORA
1979	6.73	0.96	642 576
1980	7.27	1.12	735 208
1981	7.99	1.32	873 590
1982	8.49	0.99	952 660
1983	8.83	0.70	1 226 549
1984	9.19	0.82	1 671 355
1985	9.54	0.83	1 896 241
1986	9.73	0.62	2 275 979
1987	9.91	0.64	2 829 695

FUENTE: EL PELIGRO DE UN FUTURO MAQUILADOR,  
 Momento Económico No. 54, 1991, p.5

**CUADRO III-L**  
**INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO ACUMULADA**  
**HASTA FINALES DE 1989**  
**(EN MILLONES DE DOLARES)**

PAIS	VALOR	% DEL TOTAL
ESTADOS UNIDOS	16,740	63.02
GRAN BRETAÑA	1,797	6.76
ALEMANIA	1,661	6.25
JAPON	1,344	5.06
SUIZA	1,175	4.42
OTROS	3,844	14.47
	<u>26,561</u>	

**INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO EN 1989**  
**(EN MILLONES DE DOLARES)**

PAIS	VALOR	% DEL TOTAL
ESTADOS UNIDOS	1,783	72.01
SUIZA	171	6.90
ALEMANIA	78	3.15
FRANCIA	49	1.97
HOLANDA	46	1.85
OTROS	349	14.09
	<u>2,475</u>	

FUENTE: SECOFI, 1990

**CUADRO III-L1  
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (MILLONES DE DOLARES)**

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
<b>TOTAL</b>	2164	2626	1968	480	300	481	1822	3247	2686	2242
<b>NUEVAS INVERSIONES</b>	886	1238	966	70	643	270	844	2811	1962	1234
<b>REINVERSIONES</b>	936	1206	770	187	216	232	887	481	684	643
<b>CUENTAS CON LA MATRIZ</b>	388	234	-70	183	-388	-11	-9	-146	78	388
<b>COMPRA DE EMPRESAS EXTRANJERAS</b>	-16	0	0	0	0	0	0	0	0	0

FUENTE: MEXICO 1988-1991, ALEJANDRO ALVAREZ, 1991, p.70.

**CUADRO III-L2  
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA INVERSION EXTRANJERA  
DIRECTA POR SECTORES ECONOMICOS\***

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
<b>ACUMULADA</b>	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	99.20	100.00
<b>IND. DE LA TRANS.</b>	77.26	79.46	77.26	78.08	78.17	77.81	77.26	79.26	80.88	84.26	88.21
<b>SERVICIOS</b>	8.46	10.28	11.29	11.28	10.21	12.87	12.78	17.28	22.74	24.74	28.12
<b>GOBIERNO</b>	8.81	9.10	8.86	8.88	7.26	7.79	7.88	8.88	8.84	7.16	8.88
<b>IND. EXTRACTIVA</b>	4.97	2.27	2.16	2.29	2.88	1.88	1.88	1.78	1.88	1.27	1.88
<b>AGROPECUARIO</b>	0.28	0.27	0.22	0.22	0.28	0.23	0.24	0.11	0.24	0.28	0.11

\* ESTIMACION ENERO-JUNIO

FUENTE: MEXICO 1988-1991, ALEJANDRO ALVAREZ, 1991, p.72.



**CUADRO III-L3**  
**INVERSION ENTRANJERA DIRECTA POR SECTORES ECONOMICOS**  
**1980-1990**  
**(MILLONES DE DOLARES DE E.U.)**

AÑO	NUEVA	SERVICIOS	COMERCIO	INDUSTRIA EXTRACTIVA	AGROPECUARIO
1980	1623	716	755	420	8
1981	1701	1036	925	231	3
1982	626	1272	926	237	5
1983	684	1285	984	252	5
1984	1442	1407	1016	258	6
1985	1671	1842	1125	276	6
1986	2424	2165	1277	307	6
1987	3877	3599	1255	356	22
1988	3157	5017	1502	380	10
1989	3037	6579	1889	390	29
1990	2633	6782	2060	484	90

FUENTE: EL TLC: MEXICO-E.U.-CANADA, EMILIO CABALLERO, P.32.

**CUADRO III-M**  
**MEXICO: COMPOSICION DE LA DEUDA EXTERNA TOTAL,**  
**SERVICIO Y RELACIONES MACROECONOMICAS BASICAS**  
**1984-1990**  
**(MILLONES DE DOLARES)**

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
DEUDA EXTERNA TOTAL	94,822	95,875	100,875	109,292	100,384	95,075	93,599
PUBLICA	60,378	72,080	75,251	84,181	81,003	78,059	73,252
PIRVADA	18,500	19,662	19,598	15,156	8,498	4,778	4,778
BANCA NACIONALIZADA	6,240	4,824	5,551	9,955	12,983	14,238	15,489
SERVICIO D. EXTERNA T.	16,099	13,255	11,742	12,323	15,584	14,886	
INTERESES	11,715	10,156	8,342	8,116	8,378	8,971	
AMORTIZACIONES	4,384	3,100	3,400	4,207	7,186	5,715	
TASAS DE DEUDA							
D.E.T./PIB(%)	66.8	64.7	82.0	77.8	67.3	62.7	
INTEJ/PIB(%)	7.1	5.8	6.78	5.8	4.8	4.9	
PIB PREC. CORRIENTES	166,962	178,380	122,559	140,469	175,203	160,284	

CIFRAS HASTA EL 31 DE MARZO DE 1990

FUENTE: BOLETIN DEL CIES, No. 29 Y 30, JUNIO-OCTUBRE DE 1991, P.11.

**CUADRO III-M1**  
**MEXICO. TRANSFERENCIAS NETAS DE RECURSOS AL EXTERIOR**  
**1980-1988**  
**(MILLONES DE DOLARES Y PORCENTAJES)**

	FLUJOS NETOS DE RECURSOS (A)	PAGO DE INTERESES (B)	TRANSF. N.REC. (A-B=C)	TRANSF. N.REC. MEX./A.L.
1980	6,666	6,068	618	5.1
1981	12,429	9,766	2,662	26.0
1982	8,190	11,153	-2,963	15.6
1983	3,431	9,994	-6,563	21.0
1984	2,859	11,302	-8,443	31.4
1985	-714	10,220	-10,936	33.2
1986	1,704	8,376	-6,672	28.5
1987	3,979	8,325	-4,346	26.1
1988	1,809	8,759	-6,951	23.8

FUENTE: BOLETIN DEL CIES, No. 29 Y 30, JUNIO-OCTUBRE DE 1991, P.11.

**CUADRO III-N  
PRODUCTOS PETROQUIMICOS BASICOS ELABORADOS E IMPORTADOS  
POR PEMEX HASTA EL 12 DE OCTUBRE DE 1986\***

ELABORACION PROPIA** <small>**Algunos no importan por completo</small>	IMPORTADOS*** <small>*** El monto varía según demanda del mercado</small>
ACETALDEHIDO	ACETATO DE VINILO
ACIDO CLORHIDRICO	ACETILENO
ACIDO MURIATICO	ACIDO ACETICO
ACRILONITRILLO	ACIDO CIANHIDRICO
ACIDO CIANHIDRICO	ACETONITRILLO
AROMINA 100	ACROLEINA
ALQUILARILO PESADO	ALFAOLEFINAS
AMONIACO	ALICOS 5, 8 Y 9
ANIHIDRIDO CARBONICO	ALCOHOL ALILICO
AROMATICOS PESADOS	ALCOHOL LAURILICO
AZUFRE	ALCOHOLES OXO
BENCENO	ANHIDRIDO ACETICO
BUTADIENO	AROMINA 150
CICLOHEXANO	BUTIRALDEHIDO
CLORURO DE VINILO	CLOROFORMO
DESEMULSIFICANTES	CLOROPRENO
DESAPARAFINANTES	CLORURO DE ALIO
DICLOROETANO	CLORURO DE ETILO
DODECILBENCENO	CLORURO DE METILENO
ETILBENCENO	CLORURO DE METILO
ETILENO	DIBROMURO DE ETILENO
ETANO	DICLORO DE PROPILENO
ESTIRENO	ETER METIL TERBUTILICO
HEPTANO	ETILENCLORHIDRINA
HEXANO	2-ETILHEXANOL
ISOPROPANOL	IXOPRENO
METANOL	MATERIA PRIMA PARA NEGRO DE HUMO
MEZCLA DE XLENOS (M-P) 40	NAFTALENO
ORTOXILENO	NONENO
OXIDO DE ETILENO	N-BUTANOL
PARAXILENO	N-PARAFINAS
PERCLOROETILENO	OXIDO DE PROPILENO
POLIETILENO DE BAJA DENSIDAD	OLEFINAS INTERNAS
PROPILENO	POLIBUTENOS
SULFATO DE AMONIO	POLIPROPILENO
TETRAMERO DE PROPILENO	PROPILENCLORHIDRINA
TOLUENO	TETRACLOROETANO
XLENOS 5 GRADOS	TETRACLORURO DE CARBONO
POLIETILENO DE ALTA DENSIDAD	TRICLOROETILENO
CUMENO	TRICLOROETANO
POLIPROPILENO	VINIL TOLUENO
OXIDO DE PROPILENO	
TETRACLORURO DE CARBONO	
ACIDO ACRILICO	

\* NO TODOS SON BASICOS

**CUADRO III-N1**  
**UNIVERSO DE LA INDUSTRIA PETROQUIMICA PRIMARIA**  
**A PARTIR DE LA PRIMERA RECLASIFICACION**  
**(31 DE OCTUBRE DE 1986)**

ACETALDENIDO	HEPTANO
ACETONITRILLO	HEXANO
ACRILONITRILLO	ISOPROPANOL
ALFAOLEFINAS	MATERIA PRIMA PARA NEGRO DE HUMO
AMONIACO	METANOL
BENCENO	N-PARAFINAS
BUTADIENO	OLEFINAS-INTERNAS
CICLOHEXANO	ORTOXILENO
CLORURO DE VINILO	OXIDO DE ETILENO
CUMENO	PARAXILENO
DICLOROETANO	PENTANOS
DODECILBENCENO	POLIETILENO ALTA DENSIDAD
ESTIRENO	POLIETILENO BAJA DENSIDAD
ETANO	PROPILENO
ETER METILTERBUTILICO	TETRAMETRO DE PROPILENO
ETILBENCENO	TOLUENO
ETILENO	XILENOS

FUENTE: "NUEVA CLASIFICACION DE PRODUCTOS BASICOS Y SECUNDARIOS", EN EL MERCADO DE VALORES, AÑO 46, No. 42, 20 DE OCTUBRE DE 1986, P.984.

**CUADRO III-N2**  
**UNIVERSO DE LA INDUSTRIA PETROQUIMICA PRIMARIA**  
**A PARTIR DE LA SEGUNDA RECLASIFICACION**  
**(14 DE AGOSTO DE 1989)**

AMONIACO	METANOL
BENCENO	N-PARAFINAS
BUTADIENO	ORTOXILENO
DODECILBENCENO	PARAXILENO
ETANO	PENTANOS
ETER METILTERBUTILICO	PROPILENO
ETILENO	TER AMIL METIL ETER
HEPTANO	TETRAMETRO DE PROPILENO
HEXANO	TOLUENO
MATERIA PRIMA PARA NEGRO DE HUMO	XILENOS

FUENTE: "MEDIDAS PARA LA MODERNIZACION Y EL FOMENTO DE LA INDUSTRIA PETROQUIMICA", EN EL MERCADO DE VALORES, AÑO 49, No. 17, 1 DE SEPTIEMBRE DE 1989, P.26.

**CUADRO IV-A  
LA ASIMETRIA ECONOMICA**

	E.U.	CANADA	MEXICO
POBLACION (MILLONES)	247.3	28.3	81.4
PNB POR HABITANTE (DLLS)	19840	16950	1760
TASA MEDIA ANUAL DE CRECIMIENTO DEL PNB 1980-88 (%)	2.1	2.3	-1.4
TASA DE INFLACION PROMEDIO (MILES DE MILLIS. DE DOLARES)	4.0	5.0	74.0
EXPORTACIONES, 1988 (MILES DE MILLIS. DE DOLARES)	315.3	111.4	20.7
IMPORTACIONES, 1988 (MILES DE MILLIS. DE DOLARES)	458.7	112.2	18.9
PNB (1988) MILLIS. DE DOLARES	4863674	473471	151870
SALARIOS (1980) PROMEDIO POR HORA A EL SECTOR MANUFACTURERO	10.47		0.57

FUENTE: Tomado de Rosa Albina Geravito, El TTLC, El Cotidiano No. 41, 1991, p.3.

**CUADRO IV-B  
EL COMERCIO ENTRE LOS TRES PAISES  
(MILES DE MILLONES DE DOLARES)**

	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
COMERCIO CANADIENSE CON MEXICO (MILLIS. DE DOLARES CANADIENSES)	603.1	1608.4
COMERCIO CANADIENSE CON EUA (MILLIS. DE DOLARES CANADIENSES)	97930.0	87914.3
COMERCIO MEXICANO CON EUA (MILLIS. DE DOLARES ESTADOUNIDENSES)	23276.9	20633.3

FUENTE: Tomado de Rosa Albina Geravito, El TTLC, El Cotidiano No. 41, 1991, p.4.

**CUADRO IV-C  
PRINCIPALES EXPORTADORES E IMPORTADORES  
DE SERVICIOS (MILES DE MILLONES Y %)**

EXPORTACIONES RANGO			1987	
1970	1987		VALOR	PARTICIPACION
1	1	ESTADOS UNIDOS	56	11.2
3	2	FRANCIA	53	10.6
2	3	REINO UNIDO	43	8.6
4	4	ALEMANIA FEDERAL	41	8.2
5	5	ITALIA	33	6.5
6	6	JAPON	28	5.5
6	7	PAISES BAJOS	23	4.5
8	8	ESPAÑA	22	4.3
10	9	BELGICA-LUX.	19	3.8
15	10	AUSTRIA	15	2.9

IMPORTACIONES RANGO			1987	
1970	1987		VALOR	PARTICIPACION
2	1	ALEMANIA FEDERAL	64	12.4
2	2	ESTADOS UNIDOS	56	10.8
5	3	JAPON	52	10.1
4	4	FRANCIA	43	8.3
3	5	REINO UNIDO	33	6.4
6	6	ITALIA	26	5.0
8	7	PAISES BAJOS	23	4.5
9	8	BELGICA-LUX.	17	3.3
7	9	CANADA	16	3.1
15	10	SUIZA	12	2.3

FUENTE: GATT, 1989

## BIBLIOGRAFIA

- ALVAREZ, Alejandro., La Apertura Comercial y su Impacto -- Productivo en México, Economía Informa 189, Facultad de -- Economía, México, 1990.
- ALVAREZ, Alejandro., Perspectivas de México ante el TLC, - Economía Informa 193, Facultad de Economía., México, 1991.
- ALVAREZ, Alejandro y Gabriel Mendoza., México 1988-1991; - ¿ Un Ajuste Económico Exitoso ? Facultad de Economía, México, 1991.
- BAUTISTA, Jaime., El Neoliberalismo Económico, Problemas del Desarrollo 84, Instituto de Investigaciones Económicas, México, 1990.
- BABBIT, Bruce, México: Rumbo a EU, Nexos 137, México, 1989.
- BORREGO, John., La Economía Global, Contexto del Futuro, - Investigación Económica 191, Facultad de Economía, México, 1990.
- BORREGO, John y Alejandro Alvarez., Inserción de México en la Cuenca del Pacífico, T.I., Facultad de Economía, México, 1990.
- BORREGO, John y Alejandro Alvarez., Inserción de México en la Cuenca del Pacífico, T.II., F.E., México, 1990.
- BRONELLE, Dorval., Libre Comercio y Continentalismo, Investigación Económica 196, Facultad de Economía, México, 1991.
- BROWN, Flor y Lilia Domínguez., Rev. Comercio Exterior, -- Marzo, México, 1989.
- BRUCE, Roberto., Apertura Económica de México, Economía Informa 189, Facultad de Economía, México, 1990.
- BUENO, Gerardo y Lorenzo Meyer., México-E.U.: 1987, Colegio de México, México, 1988.
- CABALLERO, Emilio (Coordinador). El Tratado de Libre Comercio: MEXICO-E.U-CANADA, Diana, México, 1991.
- CALZADA, Fernando y Fco. Hernández., La Política Económica en Crisis, Investigación Económica 187, Facultad de Economía, México, 1989.

- CARRASCO, Rosalba, et.al., La cuestión del Desarrollo en América Latina, Investigación Económica 194, F.E., México, 1990.
- CECENA, Ana Esther., El Peligro de un Futuro Maquilador, - Momento Económico # 54, Instituto de Investigaciones Económicas, México, 1991.
- CECENA, José Luis., El TLC México-E.U.: Mercado Común de América del Norte, Problemas del Desarrollo # 83, Instituto de Investigaciones Económicas, México, 1990.
- CORDERA, Rolando, et.al., Frontera Norte; La Cicatriz y la Herida, NEXOS 140, México, 1989.
- DUQUETTE, Michel., El Libre Comercio Canadá-E.U., Foro Internacional # 2, Colegio de México, México, 1990.
- Experiencias de la Negociación del TLC Canadá-E.U., EPESA México, 1991.
- ESTE PAIS, Integración Económica, Canadá-E.U.-México, México, abril, 1991.
- FELIX, David., Un Juicio sobre la Perspectiva del ALC, Economía - Informa # 191, Facultad de Economía, México, 1991.
- GARAVITO, Rosa Albina., Para discutir el Tratado Trilateral de Libre Comercio, El Cotidiano # 41, UAM, México, 1991.
- GARCIA, Manuel y Gustavo Vega ( compiladores ), México-E.U.: 1984, Colegio de México, México, 1985.
- GONZALEZ, Eduardo., et.al., México la Búsqueda de Alternativas, Facultad de Economía, México, 1990.
- GREEN, Rosario., México-E.U.: 1983, Colegio de México, México, 1984.
- HUERTA, Arturo, et.al, México: La Búsqueda de Alternativas, - Facultad de Economía, México, 1990.
- IBARRA, David, Ajuste y Progreso en México, Investigación. Económica # 190, Facultad de Economía, México, 1989.
- MARTINEZ, Ifigenia., Algunos Aspectos de la Crisis en la Distribución del Ingreso en México, Facultad de Economía, México, 1989.
- MEYER, Lorenzo ( compilador ), México-E.U.: 1988-1989, Colegio de México, México, 1990.



- OROZCO, Miguel, PECE y Comercio Exterior, Economía Informa 190, Facultad de Economía, México, 1991.
- ORTIZ W, Arturo, et al, Neoproteccionismo Nortearicano. La Integración México-E.U.-Canadá, s.XXI-Instituto de Investigaciones Económicas, México, 1990.
- PALEKAR, Sergio., La Inversión Extranjera en México, Investigación Económica # 194, F.E., México, 1990.
- PEÑA, Sergio., América Nuevo Orden Económico, Momento Económico # 54, IIE, México, 1991.
- PEÑALOZA, Tomás., La Banca Mexicana: Situación Actual y -- Perspectivas Frente a la Apertura de los Servicios Financieros. - Rev. Comercio Exterior, México, Junio, 1989.
- PEREZ, Germán y Samuel León., 17 Angulos de un Sexenio, -- Plaza y Janés, México, 1987.
- PUIG, Carlos., El Acuerdo Trilateral de Comercio, Inevitable, -- Proceso, Diciembre, México, 1990.
- PUIG, Carlos., Una discusión Interna en Washington acabo con el secreto de la Negociación del Acuerdo Comercial, Proceso, julio, México, 1990.
- RAMOS, José Ma., Integración Económica EU-México: Limitaciones y Alcances, Investigación Económica 193, Facultad de Economía, México, 1990.
- RUIZ, Clemente., El Comercio en la Cuenca del Pacifico, Rev. --- Comercio Exterior, Junio, México, 1990.
- SZEKELY, Gabriel (compilador)., México-EU 1985, Colegio de México, México, 1985.
- VEGA, Casanovas Gustavo (Coordinador), México ante el Libre -- Comercio con América del Norte, Colegio de México-UNITEC, -- MÉXICO, 1992.
- VELAZQUEZ, Zarate, ENRIQUE (COMPILADOR). Crónica de la crisis. -- Edit. FACULTAD DE ECONOMIA, México, 1988.
- WEINTRAUB, Sidney, México Frente al Acuerdo de Libre Comercio CANADA-EU, DIANA, Mexico, 1989.