

27
2ef.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
CAMPUS ARAGON**

**"REPERCUSIONES SOCIOECONÓMICAS
DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE
AMÉRICA DEL NORTE DENTRO DE LAS
PERSPECTIVAS DE DESARROLLO
REGIONAL EN MÉXICO."
(1994-1996)**

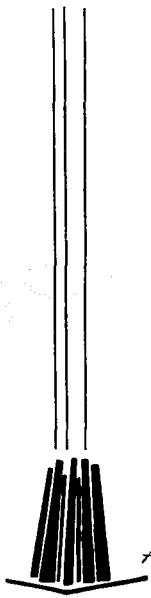
T E S I S

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN
RELACIONES
INTERNACIONALES**

**P R E S E N T A :
GABRIELA GUTIERREZ SOLIS**

Alberto Jaime Oropesa Tavera

Asesor: Lic. Rodolfo Villavicencio López



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

MÉXICO, D.F.

1997.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

AGRADECIMIENTOS

A MIS PADRES:

Ana Rosa Solís García
Jesús Miguel Gutiérrez Seáñez

Por haber dedicado su vida para hacer de sus hijos hombres de bien. Por que cada vez que lo busque encontré en ellos todo el amor, la comprensión y el apoyo que necesite. Por regalarme esta preciosa herencia: "MI CARRERA PROFESIONAL".

A MI PAREJA:

Horacio Castañeda Rosas

Por su amor, su comprensión y su apoyo incondicional que recibí desde que este trabajo de tesis era aún un proyecto. Por luchar hombro con hombro a mi lado durante cada segundo del tiempo de realización de esta tarea, que espero sólo sea una de las muchas que juntos podamos emprender. Por todo lo que significa para mí: MIL GRACIAS.

A MI ASESOR:

Lic. Rodolfo Villavicencio López

Por creer en mí desde el principio, por su apoyo y su aliento para la culminación exitosa de este trabajo.

A TODAS las PERSONAS que pusieron su granito de arena para la realización de esta Tesis Profesional: MUCHAS GRACIAS

GABRIELA GUTIÉRREZ SOLÍS

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

1. **PROBLEMÁTICA DE DESARROLLO FRENTE AL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO**
 - 1.1 El Nuevo Orden Económico Internacional
 - 1.1.1 Globalización a nivel mundial
 - 1.1.2 Proceso de regionalización mundial
 - 1.1.2.1 Unión Europea
 - 1.1.2.2 Cuenca del Pacífico
 - 1.1.2.3 Proyecto de integración de un bloque hemisférico occidental
 - 1.1.3 Neoliberalismo
 - 1.1.4 Neoproteccionismo
 - 1.2 Panorama Nacional ante los procesos mundiales
 - 1.2.1 Agotamiento del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones
 - 1.2.2 Política de Apertura Comercial
 - 1.3 Proyecto Neoliberal mexicano
 - 1.4 México dentro del proceso globalizador y su inserción en acuerdos internacionales de comercio
 - 1.5 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte como resultado de la política de apertura comercial en México.

2. POLÍTICA DE DESARROLLO REGIONAL EN MÉXICO

- 2.1 Caracterización de la política de desarrollo regional en México
 - 2.1.1 Situación de la política de desarrollo regional en México hasta la década de los ochenta
 - 2.1.2 Desarrollo Regional en el modelo económico de Apertura Comercial
- 2.2 Regiones económicas en México. Principales indicadores de las regiones norte, centro y sureste
 - 2.2.1 Características urbano-demográficas
 - 2.2.2 Calificación de mano de obra
 - 2.2.3 Actividad económica
 - 2.2.4 Estructura industrial
- 2.3 Evaluación de las políticas de desarrollo regional en México

3. IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE EN EL COMPORTAMIENTO SOCIOECONÓMICO EN MÉXICO

- 3.1 Puntos relevantes de la negociación del TLCAN
 - 3.1.1 Reglas de origen
 - 3.1.2 Desgravación arancelaria
 - 3.1.3 Trato nacional a empresas extranjeras
 - 3.1.4 Solución de controversias
- 3.2 Impacto Sectorial del TLCAN
 - 3.2.1 Sector primario, agropecuario
 - 3.2.2 Sector secundario, manufacturas
 - 3.2.3 Sector Terciario, servicios
- 3.3 El modelo geopolítico de desarrollo regional en América del Norte

3.4 El proceso de agudización de los desequilibrios regionales en México en el contexto de la crisis de diciembre de 1994

3.4.1 Política de Desarrollo Regional en el contexto del TLCAN

3.4.2 Comportamiento de la dinámica de la región norte

3.4.3 Tendencias de la concentración del poder económico y político de la región centro

3.4.4 Problemática social de la región sureste del país

3.5 Perspectivas de desarrollo regional en México

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

HEMEROGRAFÍA

OTROS DOCUMENTOS

INTRODUCCIÓN

México, como el resto del mundo, vive actualmente procesos de profundos cambios de orden internacional. La globalización mundial impone nuevos retos a los que México debe enfrentarse. Ser competitivo en el exterior y abrir sus fronteras ha sido el lema de los últimos años, sobre todo a raíz de la implantación del modelo neoliberal y, finalmente, de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre Estados Unidos, Canadá y México. El Tratado representa, para México, un paso necesario en la consolidación de su inserción al nuevo orden económico internacional y será definitorio en el rumbo que tome la economía mexicana en los próximos años.

El enfoque globalista para visualizar los efectos del TLCAN en el país ha sido uno de los más empleados. Es común encontrar investigaciones desde una perspectiva nacional, a lo general, y sectorial, a lo particular; pero si se considera que la problemática principal del país reside en la disparidad de su desarrollo a nivel regional, los impactos que tenga el Tratado adquieren renovada importancia si se analizan desde un enfoque espacial y regional.

La ausencia de políticas de desarrollo regional adecuadas ha hecho que, al transcurrir del tiempo, se tengan escenarios de desarrollo completamente distintos al interior de las fronteras. El comportamiento socioeconómico de las regiones del país ante el TLCAN, el reconocimiento de sus singularidades y la propuesta de alternativas de desarrollo a nivel regional son objetivos fundamentales de esta investigación. Para efecto de su análisis se dividirán en tres regiones principales: norte, centro y sureste, que aunque podrían considerarse demasiado generales se piensa son representativas para caracterizar al país.

Será necesario para la comprensión de la relevancia del TLCAN en el contexto nacional, estudiar los antecedentes en materia de política económica que motivaron al país a suscribir un Tratado de esta naturaleza. Posteriormente, se analizarán las limitaciones y alcances de las políticas de desarrollo regional instrumentadas por las últimas administraciones. Finalmente, la caracterización de las regiones, sus singularidades, su potencialidad y su distinto comportamiento ante el TLCAN permitirán proponer algunas alternativas para promover un mejor desarrollo de estas regiones.

En el primer capítulo se abordan las tendencias internacionales surgidas en la década de los setenta. Los procesos de globalización mundial, la conformación de bloques regionales, la reformulación de un nuevo liberalismo y la aparición de lineamientos neoproteccionistas representan el entorno mundial sobre el cual el país inicia su inserción en este nuevo contexto. Se hace un repaso a las diferentes políticas económicas, que a partir de los setenta, vivió México, que van

desde el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y un Estado paternalista hasta una política neoliberal, a partir de los ochenta, misma que tiene su culminación con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre México, Estados Unidos y Canadá.

Conocer estos antecedentes permitirá comprender la nueva ideología internacional que suscita las transformaciones y las tendencias experimentadas en el mundo. A nivel interno, analizar los modelos económicos instrumentados permitirá comprender el comportamiento de la economía mexicana y su postura ante los cambios internacionales.

En el segundo capítulo se revisan las diferentes etapas que ha experimentado el país en materia de política de desarrollo regional. Se analizan sus planteamientos y se señalan las deficiencias que obstaculizan su aplicación y que han resultado en los profundos desequilibrios regionales que forman parte de la realidad del país. La falta de visión política, los intereses de grupos de poder, la urgencia macroeconómica en detrimento de la política regional durante las crisis de 1982 y 1988 y, finalmente, los factores externos de movilidad de capital, de apertura comercial y de globalización mundial han minimizado los alcances de las políticas de desarrollo regional a través de las diferentes administraciones.

Finalmente, se realiza una caracterización de las tres grandes regiones de interés, identificadas como región norte, centro y sureste con el propósito de lograr una comprensión de su dinámica económica, en base a una diversidad de indicadores de desarrollo.

En el último capítulo se realiza un bosquejo de algunos de los puntos más relevantes negociados del TLCAN. Siendo el propósito principal de este capítulo comprender el comportamiento de las regiones norte, centro y sureste en el contexto del TLCAN, se realiza un análisis muy general del impacto sectorial del Tratado. Posteriormente, dentro del análisis de región por región se hace referencia de forma particular a aquellos sectores que representan una parte importante de la economía de estas regiones.

Se presentará un modelo geopolítico de integración económica y desarrollo regional con el objetivo de evaluar los impactos que el TLCAN tendrá en México a nivel regional en cuanto a la distribución espacial de la actividad productiva y del poder político.

El modelo geopolítico considera dos escenarios posibles de comportamiento regional e integración continental a través de la definición de un núcleo continental que será el centro de atracción de poder geopolítico y económico, a nivel continental, sobre los núcleos nacionales, identificados como las capitales de los países, y también sobre las regiones dinámicas, aquellos espacios de territorio que presentan un desarrollo y actividad económica muy por encima de la media nacional. Finalmente, el modelo identifica a las regiones periféricas definidas como las que tienen los mayores grados de rezago y marginación política y económica del país.

De los dos escenarios propuestos por el modelo uno de ellos se ajusta a la realidad regional de México y en base a estos se definirá, en una primera fase, el comportamiento socioeconómico de cada región y sus posibles orientaciones hacia los Estados Unidos en el contexto del TLCAN. Sin embargo, las singularidades y la naturaleza activa de cada región, así como la crisis de diciembre de 1994, cambian las expectativas del Tratado, su comportamiento e impacto a nivel regional. Se realiza un análisis de los sucesos ocurridos a fines de 1994 con el propósito de comprender la gravedad de la problemática económica que se vive desde entonces y cómo ella modificará el escenario propuesto por el modelo.

Así, se propone que, a partir del análisis del escenario de comportamiento regional e integración continental, en conjunto con las variantes condiciones regionales del país, el TLCAN agudizará las desigualdades en los niveles de crecimiento económico y social en las diferentes regiones en México, que de acuerdo a su posición geográfica y características socioeconómicas se orientarán y comportarán de manera distinta ante las repercusiones del Tratado comercial.

En este sentido, se describe la política de desarrollo regional, de la presente administración, con el propósito de encontrar coincidencias con las anteriores y valorar sus posibles resultados a la fecha, así como la prioridad que se da al desarrollo regional en un contexto de adversidad macroeconómica como la que vive actualmente el país.

Finalmente, identificadas las deficiencias de las políticas de desarrollo regional y las necesidades a las que deberá responder en cada región, en este nuevo contexto internacional de globalización y TLCAN, sin olvidar la crisis por la que atraviesa el país, se proponen algunas alternativas y medidas que permitirían un desarrollo regional si no equilibrado sí menos asimétrico y que responda a la realidad y particularidad de cada región.

1. PROBLEMÁTICA DE DESARROLLO FRENTE AL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO

El presente capítulo aborda las tendencias internacionales surgidas en la década de los setenta. Tales orientaciones se reflejan en el proceso de globalización mundial, en la conformación de bloques regionales; en la reformulación de un nuevo liberalismo y en la aparición de lineamientos neoproteccionistas que representaron el entorno mundial sobre el cual México se tuvo que adaptar para intentar nuevas estrategias de política económica que le permitieran insertarse en un nuevo escenario de interdependencia mundial. Se hace un repaso a las diferentes etapas que a partir de los setenta ha vivido México en materia de política económica, con el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones con un Estado paternalista para dar paso, a partir de los ochenta, a una política de puertas abiertas sustentada en el neoliberalismo y que tiene su punto culminante con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

El objetivo será conocer los antecedentes y el entorno internacional que permitan comprender las condiciones bajo las cuales el país decidió suscribir este acuerdo comercial.

1.1 EL NUEVO ORDEN ECONÓMICO INTERNACIONAL

A partir de los años setenta el mundo ha venido experimentado profundas transformaciones, las grandes corporaciones reconocieron la necesidad de ampliar sus mercados internacionales y fragmentar sus procesos productivos en distintos países capaces de ofrecer mejores ventajas comparativas en cuanto a mano de obra, disponibilidad de materias primas, cercanía de mercados finales y acceso a fuentes tecnológicas significativas.¹

La Guerra Fría implantada después de la Segunda Guerra Mundial trajo consigo que el mundo se bipolarizara, por un lado, en el sistema capitalista liderado por Estados Unidos y, por el otro, el socialista encabezado por la desaparecida Unión Soviética; esta división hizo que durante muchos años estas dos potencias tuvieran una visión del mundo estratégico-político-militar y a través de la preponderancia de lo militar se marcó la pauta del desarrollo económico de estas naciones. Paralelamente a la bipolarización, nuevos centros de poder económico comenzaron a gestarse con una orientación del desarrollo de nuevas tecnologías que tuvieron un fuerte impacto en los aspectos productivos y que a la larga se reflejarían en un carácter fuertemente comercial. Japón y la Unión Europea entraban así en la competencia por la supremacía económica mundial.

¹ Pionone, Hugo. "América del Norte, una región económica en formación" en Morales Aragón, Eliezer, (Comp.) *La Nueva Relación de México con América del Norte*. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Coordinación de Relaciones Internacionales y Facultad de Economía. UNAM México, D.F., 1994, p. 50.

A finales de la década de los ochenta el mundo socialista sufre el más grave golpe de su historia, con la fragmentación de la Unión Soviética comienza el abandono de este sistema económico por parte de los países de Europa Oriental, dejando libre al empuje capitalista. Este nuevo entorno internacional sería el marco de referencia sobre el cual se desarrollarían las nuevas tendencias globalizadoras de la economía mundial. El peso de los aspectos económico-financieros desplazaría a los de orden estratégico-militares.

1.1.1 GLOBALIZACIÓN A NIVEL MUNDIAL

El vocablo globalización sintetiza las recientes tendencias del desarrollo capitalista mundial y alude en lo económico al proceso productivo provocado por la revolución tecnológica; asimismo, a la flexibilización de los aspectos geográfico, laboral y de consumo. Se identifica a la globalización con las tendencias generadas en los años setenta por los grandes consorcios capitalistas como respuesta a la crisis de rentabilidad de las empresas y a la desaceleración general de la economía mundial. Existe, pues, la necesidad de ampliar los mercados internacionales con el objetivo de reducir costos de producción y con ello acceder a mejores espacios de acción en el mercado internacional, aprovechando las ventajas comparativas que ofrecen determinados países.

La globalización es vista por unos como una tendencia resultado de una planeación, cuyo objetivo central es la expansión de las fuerzas productivas; mientras que otros la identifican como una suma de síntomas y fuerzas, una reacción más o menos instintiva a muchas y muy diversas situaciones en las economías y las sociedades contemporáneas.

No hay que considerar la globalización como algo novedoso, desde el nacimiento del capitalismo, con la revolución industrial, ya tenía implícitas las ideas de lo universal, lo mercantil, la fuerza de trabajo y el espíritu de lucro, éstos ahora son elementos que se identifican como parte fundamental del proceso globalizador. Sin embargo, la inexistencia en aquel entonces del desarrollo de las tecnologías, así como el surgimiento del socialismo, impidieron lo que ahora puede cristalizar como un capitalismo mundial y globalizador. A principios de siglo, se consideraba al capitalismo relacionado a un concepto nacional, la diferencia ahora es que la idea capitalista se encuentra más relacionada a los grandes consorcios internacionales que se unen entre sí para fortalecerse y generar nuevas empresas.²

Los ejes centrales de esta nueva etapa del capitalismo mundial son las corporaciones mundiales que controlan los mecanismos fundamentales de la

² Morales, Aragón Eliezer. "La globalización en México: mito o realidad" en Morales Aragón Eliezer. (Comp.) La Nueva relación de México con América del Norte. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Coordinación de Relaciones Internacionales y Facultad de Economía. UNAM, México, D.F., 1994, p. 97

³ Tal es el caso de las asociaciones estratégicas entre las grandes corporaciones automotrices estadounidenses, alemanas y japonesas, que unen sus esfuerzos para producir de manera conjunta sus vehículos en mercados específicos. De estas alianzas depende su sobrevivencia, aunque pierdan origen nacional.

acumulación capitalista dentro de la economía mundial: el capital, la tecnología, las comunicaciones, el mercado y el proceso de mercado.

La liberalización de los mercados es resultado de la globalización. En virtud de la desaparición de las fronteras al internacionalizar los espacios económicos, las cuestiones de orden interno dejan de ser relevantes para darle paso al orden internacional; es decir, existe una interdependencia de muchas economías entre sí para conformar una sola economía mundial.

Los autores de la escuela llamada "interdependencia sistémica" sostienen que el desarrollo de la conectividad de las sociedades contemporáneas, hace que un número cada vez mayor de esferas de la vida, que antiguamente se desenvolvían exclusivamente en el interior de las fronteras de cada nación, se ligue ahora de manera creciente a través de las fronteras, tales como: los problemas del medio ambiente, de la conservación energética, de la seguridad interna, de migración, de derechos humanos, etc.*

Como consecuencia del proceso globalizador, se traspasan fronteras nacionales, se incluye la provisión de insumos, la distribución, comercialización e incluso la producción de las mercancías, generándose así el concepto de "Fábrica Mundial". Las maquiladoras aparecen en los países que ofrecen mano de obra abundante y de buen precio, permitiendo, de esta manera, la exportación de parte de los procesos productivos. Por otra parte, el desarrollo de la tecnología, principalmente de las comunicaciones, transportes e informática, hace que cada vez más las distancias se acorten para permitir una mejor interrelación entre naciones.

La globalización exige la apertura de las economías nacionales al comercio y a las inversiones extranjeras. Someterse a las fuerzas de las tendencias globalizantes puede suponer ceder ante los intereses de los grandes actores del capitalismo contemporáneo, resistirse a su influjo, en algunos casos puede significar la inviabilidad económica nacional de un país, aunque esto no implica que la inserción a la globalización sea el único elemento necesario para el desarrollo económico de un país.

La globalización genera progresivamente una fragmentación del mundo que después tiende a recomponerse en bloques económicos a través de los diferentes procesos de integración observados en las distintas áreas del orbe.

* Espinoza, Padriña Luz Elena "Nuevas tendencias teóricas en el estudio de las relaciones México-Estados Unidos (El proyecto de integración hemisférica)", en Morales Aragón, Eliezer (Comp.) *La nueva relación de México con América del Norte*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Coordinación de Relaciones Internacionales y Facultad de Economía, UNAM, México D.F. 1994, p.74

1.1.2 PROCESO DE REGIONALIZACIÓN MUNDIAL

Una tendencia paralela a la globalización consiste en la integración de espacios económicos naturales vinculados por procesos históricos y la permanencia de estados nacionales con intereses particulares. Así, este proceso conocido como regionalización ha significado la formación de bloques cerrados en sí mismos con el propósito de ser más autosuficientes en lo interno y más competitivos en lo externo.

La conformación de bloques tiene dos objetivos: por una parte, incrementar el flujo de comercio entre ellos y por otra asegurar los mercados frente al creciente proteccionismo que afecta al comercio internacional.⁵ Los procesos de conformación de bloques económicos se pueden realizar mediante acuerdos tácitos entre los países miembros, pero para hacerlo formalmente se necesita la firma de acuerdos que determinarán el grado de integración económica, mismos que se detallan a continuación:

- *Acuerdos de Preferencias Arancelarias* que implican el otorgamiento de concesiones y tratamiento arancelario preferencial, dado por un país a uno o varios de sus socios comerciales a partir de un trato discriminatorio.
- *Concertación de Acuerdos de Libre Comercio* en la que se destaca el compromiso que contraen los participantes al eliminar barreras artificiales de comercio bilateral o regional, procurando la libertad de movimiento de mercancías entre los países firmantes. Cada miembro se reserva el derecho de definir su política comercial frente a terceros.
- *Unión Aduanera*, implica la adopción de una política comercial común y un arancel único respecto a terceros; es decir, el establecimiento de una Unión Aduanera trae aparejada, además de la supresión de discriminación a los movimientos de mercancías dentro de la unión, la equiparación de tarifas en el comercio con países no miembros.
- *Mercado Común*, el cual plantea una política común que facilite el libre movimiento no sólo de mercancías sino de procesos productivos, mano de obra y capitales.
- *Unión Económica y Monetaria*, exige a los países contratantes que adopten medidas comunes en el ámbito monetario, cambiario y fiscal; además, requiere de un cierto grado de armonización de políticas económicas.
- *Integración Económica Plena*, en ella las economías de los países involucrados terminan fusionándose y actúan como una sola, teniendo una unificación en sus políticas monetaria, fiscal, además, de requerir el

⁵ Rubio, Luis: *¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?* Fondo de Cultura Económica, México, 1992 (Popular, 476), [1a. reimpr. de la 1a. ed. de 1992], p 22

establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones sean obligatorias para los estados miembros.*

A lo interno, estas integraciones regionales, imponen medidas para proteger a los sectores sensibles frente a otras regiones económicas del orbe, por lo que la economía no avanza de manera igual a nivel internacional, sino que se está frente a un mundo fragmentado que tiende a recomponerse en tres grandes bloques económicos regionales: El Europeo encabezado por Alemania, el Asiático liderado por Japón y el Norteamericano bajo el liderazgo de Estados Unidos. Estos tres grupos conocidos como el sistema tripolar o poder de la triada compiten por mercados que generarán espacios de acción donde se podrá luchar por la hegemonía económica internacional.

EL poco "libre comercio" que quede en el mundo se dará dentro de cada bloque en perjuicio de las áreas extra-bloques pero esto no necesariamente implica que se crearán "sistemas productivos regionales", sino que las economías de las naciones menos fuertes dentro de los bloques se articularán y en muchos de los casos quedarán subordinadas a la potencia económica de cada región.*

1.1.2.1 UNIÓN EUROPEA

Europa Occidental es la zona más integrada del mundo, después de un largo proceso de 5 décadas está preparándose para que a finales del presente siglo se alcance la integración monetaria y, de esta forma, todos sus miembros actúen como una sola economía.

Al surgir los primeros intentos integracionistas, Europa se planteó dos caminos para lograr su objetivo:

- *Confederalismo*.- Defendido por el Reino Unido, planteaba el establecimiento de mecanismos de cooperación internacional a nivel europeo bajo el principio de intocabilidad de la soberanía nacional.
- *Panuropeísta*.- Tendencia defendida por Alemania y Francia, proponía la defensa del principio de una Europa unida bajo una sola nación y surgieron los conceptos de Unión Europea y Estados Unidos de Europa, esta tendencia marcó la necesidad de contar con órganos supranacionales derivados de procesos de integración económica.

El bloque europeo es el más antiguo y formal del mundo, actualmente se encuentra en el proceso de la unión económica, lo que implica la adopción de medidas comunes en el ámbito monetario, cambiario y fiscal. Además, cuenta con órganos supranacionales, como: Consejo de Ministros, Consejo Europeo, Comisión de las Comunidades Europeas, Parlamento Europeo, Tribunal de

* Balassa Bela *Teoría de la integración económica*, tr por Jorge Luis Casilla, UTEHA, México, D.F. 1964, p. 2-3
* Guillen Arturo "Bloques regionales y globalización de la Economía", *Comercio Exterior* (México, D.F.), vol. 44, 1994, num 5 p. 380.

Justicia, Tribunal de Cuentas y la Comisiones y Fondos Estructurales que como instituciones representan las bases de su integración económica plena.

La tendencia paneuropeísta fue la que ha llevado al bloque al grado de integración que hasta la fecha tiene, además de haber conformado la zona comercial más grande e importante del mundo, el 48% de las exportaciones mundiales sale de esta zona, el comercio intrabloque registra niveles superiores al de las demás regiones del mundo y es en ésta donde se concentra un porcentaje importante de la inversión extranjera mundial.⁴

Pero el camino no ha sido fácil, el Tratado de Maastricht implica una profunda reforma económica para los países que no han alcanzado ciertos niveles de desarrollo económico, de no ser así, se ahondarían las diferencias entre éstos y los países más desarrollados de la Unión, lo que llevaría a que la integración económica no pudiera realizarse de una manera armónica y requeriría de muchos más años para llegar a su objetivo.

1.1.2.2 CUENCA DEL PACÍFICO

Después de la Segunda Guerra Mundial, la región que ha demostrado mayor desarrollo, dinamismo y potencial económico es la Asiática. El grupo de países de este bloque encabezado por Japón, está compuesto por: Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan, Singapur, conocidos como Tigres Asiáticos primera generación y a la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN) formada por: Filipinas, Indonesia, Tailandia, Malasia. Su esfera de influencia se extiende hasta China, Australia y Nueva Zelanda.⁵

China se encuentra actualmente en proceso de integración al bloque al recuperar Hong Kong y tiene una integración informal con Taiwan que se basa en una estrategia de desarrollo escalonado, basada en la liberalización económica y la división internacional del trabajo, abaratando costos e involucrándose con otras economías.

Aunque históricamente Australia y Nueva Zelanda mantenían relaciones comerciales con el Reino Unido (por medio de la *Commonwealth*), cada vez se integran en mayor medida al bloque asiático hacia donde se destina el 50 % de sus exportaciones (agrícolas y mineras), en tanto las naciones de Oceanía compran en Asia productos industriales.⁶

Aunque la formación de este bloque ha llevado varias décadas, no ha seguido en absoluto el modelo europeo, ya que no depende de instituciones ni de acuerdos formales, más bien se ha basado en la integración de sus sistemas productivos.

⁴ *Ibidem*, p. 384-385

⁵ *Ibidem*, p. 383

⁶ *Ibidem*, p. 386

Los mecanismos de cooperación en este bloque se han manejado a través de una participación tripartita con la colaboración del gobierno, la iniciativa privada y el sector académico, basando su éxito en su dinámica de exportación de bienes, servicios y capitales.

La tendencia de esta región es abrirse a nuevos mercados con el resto del mundo, pero si Europa y Norteamérica tienden a cerrarse, es lógico que las inversiones de este bloque se concentren en países como China, donde existen amplios mercados para la inversión extranjera.

1.1.2.3 PROYECTO DE INTEGRACIÓN DE UN BLOQUE HEMISFÉRICO OCCIDENTAL

Como un tercer bloque, aunque en proceso de formación, podemos considerar al Proyecto de Bloque Hemisférico Occidental, cuya creación responde a la necesidad de hacer un contrapeso real para el bloque oriental de la Cuenca del Pacífico, así como para la Unión Europea. A través de la "Iniciativa de las Américas", proclamada en 1990 por George Bush, se pretende crear las condiciones necesarias entre los países del área para el establecimiento de una zona de libre comercio en todo el Continente Americano.

Aunque todavía se está muy lejos de la conformación del Bloque Hemisférico Occidental, parece necesario para Estados Unidos dotarse, desde ahora, de un instrumento capaz de fortalecer las relaciones regionales, en una realidad internacional en la cual los esquemas multilaterales, bajo la hegemonía estadounidense, parecen destinados a enfrentar problemas cada vez mayores. Si las dificultades de la OMC (Organización Mundial de Comercio) tuvieran que mantenerse o incluso desembocar en alguna crisis de comercio internacional, resultaría indispensable para Estados Unidos poder contar con mercados regionales seguros.

Un primer paso hacia la conformación del bloque parece ser la firma de un Tratado de Libre Comercio con Canadá y México, que entró en vigor en enero de 1994, aunque más bien fue la formalización de una práctica en donde la economía de estos dos países ya se encontraba orientada hacia Estados Unidos desde antes de la concertación del Tratado.

Por otro lado, surge la necesidad de que las relaciones de Estados Unidos y América Latina lleguen a niveles tan altos de seguridad y confiabilidad recíproca que puedan alimentar grandes flujos de capitales estadounidenses hacia una zona de bajos salarios, lo cual permitiría impulsar la competitividad internacional de la industria estadounidense asegurándose una zona de apoyo comercial frente a un Japón tecnológicamente más avanzado y competitivamente más audaz y una Unión Europea cada vez más sólida y poderosa comercialmente. ¹¹

Por lo anterior, el gobierno norteamericano lanza la "Iniciativa de las Américas" al observar que algunos países de Latinoamérica habían empezado a instaurar políticas de apertura económica, privatización de empresas, así como saneamiento de finanzas públicas y programas antiinflacionarios. También, fue determinante el hecho de que los países con regímenes militares empezaran a tener elecciones democráticas.

Los objetivos principales de esta iniciativa son:

1. Promoción del comercio exterior en todo el Continente Americano.
2. Establecimiento de reglas para facilitar la inversión extranjera.
3. Creación de mecanismos que permitan la reducción de deuda externa de los países latinoamericanos.
4. Establecimiento de mecanismos de financiamiento para la protección del medio ambiente. ¹²

Aunque en apariencia, lo que proponía esta iniciativa era alentar a los países del área a iniciar reformas que los llevara a alcanzar un desarrollo económico, en realidad lo que pretendía era, por un lado, garantizar condiciones y estabilidad para asegurar los espacios económicos en la región y, por otro, hacer frente a la amenaza que representaba para Estados Unidos el principio de la hegemonía compartida con los bloques Asiático y Europeo.

Aunque aún no se han establecido bases firmes para la realización de este proyecto, las relaciones de Estados Unidos con América Latina quedaron centradas en cuestiones económicas, como el comercio y la inversión, pues el concepto de seguridad ya no se podía entender en términos de contener una insurgencia comunista. "Según funcionarios del Pentágono y militares norteamericanos, la estrategia de Estados Unidos hacia América Latina debe combinar sus objetivos generales en la promoción de democracias y mercados libres, con los intereses geoestratégicos tradicionales, con lo que se pretende una reorientación de la doctrina de la seguridad nacional en el hemisferio". ¹³

Por lo que toca a las naciones latinoamericanas, la apertura fue el camino escogido en la mayoría de los casos, las políticas de renegociación de la deuda externa, los programas de estabilización y ajuste estructural, aunados a la privatización de empresas, permitieron la afluencia de capitales externos, que no siempre se han invertido prioritariamente en actividades productivas, en su mayoría se han orientado a los mercados de valores en busca de rendimientos más altos y con menores riesgos.

La asimetría existente entre las naciones de la región, ha empezado a conformar, en primera instancia, bloques subregionales entre socios comerciales naturales, como:

¹² Rubio, Luis. *Op. Cit.* p 79-80

¹³ Espinoza, Padriera Luz Elena. *Op. Cit.* p 79

- El Mercosur integrado por Paraguay, Uruguay, Brasil y Argentina
- El TLC entre México y Chile
- El G-3 entre Colombia, Venezuela y México

Además, de darse la reactivación de mecanismos de cooperación económica y financiera en la región, como el Pacto Andino y el Mercado Común Centroamericano.

La conformación de un bloque hemisférico occidental puede propiciar una mayor subordinación de las economías latinoamericanas a la estadounidense, con las implicaciones políticas que de ello se derive y se podrían poner en conflicto conceptos como soberanía nacional, liberalización, proteccionismo y filosofías comerciales orientadas al mercado con actitudes nacionalistas. Por lo que se hace necesario que se sigan reactivando o generando bloques subregionales y acuerdos extrabloque que sirvan de contrapeso a la gran influencia hegemónica que representa Estados Unidos.

1.1.3 NEOLIBERALISMO

Por neoliberalismo se debe entender el conjunto de criterios y estrategias económicas con las que Latinoamérica enfrenta sus problemas en política económica durante la década de los ochenta, aunque sus orígenes se remontan a la década anterior.⁴ Se dice que se trata de la antigua economía liberal de los clásicos, entendida como las libres fuerzas del mercado y la no intervención del Estado en la economía, pero adaptada a los tiempos actuales.

Al hablar de neoliberalismo se hace referencia a la tendencia económica que relega al Estado como principal rector de la economía de un país y sólo le deja la responsabilidad de propiciar las condiciones necesarias para la inversión y libre cambio de mercancías. Sus inversiones se limitan a la creación de infraestructura de bienestar social.

El esquema económico en cuestión tiene una connotación universal entre los países del Tercer Mundo. Aunque el neoliberalismo se aplica de muy diferentes formas de acuerdo a las necesidades internas y externas de los países que la llevan a cabo, existen rasgos homogéneos en su aplicación concreta que se pueden sintetizar en los siguientes objetivos:

- *Estabilidad de precios*, que permita mantener el equilibrio interno de la economía y evite altos índices de inflación.
- *Equilibrio en la balanza de pagos*, para mantener una relación sana entre la estabilidad interna y el contexto global en el que se desenvuelve la economía, esto es un prerequisite para ganarse la confianza de los capitales externos.

⁴ Méndez, Leonardo "El carácter neoconservador del liberalismo", en: Gerardo Anaya, "Neoliberalismo en México", *Análisis de la realidad mexicana*, México, D.F., num. 20, 1995, p.9

- *Apertura externa*, para lograr un buen espacio en el mercado internacional y a partir de esto, lograr un crecimiento aceptable.
- *Economía de mercado*, que permita el libre movimiento de recursos y factores productivos.
- *No intervención del Estado en esfera económica*, ya que éste se identifica como el principal elemento distorsionador del equilibrio del mercado.
- *Promoción de la inversión de carácter privado*, siendo el mecanismo central para la reactivación del circuito económico.¹⁵

Para el cumplimiento de cada uno de estos objetivos o principios, cada país tendría que emplear determinadas políticas instrumentables y plazos para su ejecución de acuerdo a sus características económicas. Pero, en la práctica, son los organismos financieros internacionales como el FMI y el Banco Mundial, quienes condicionan el otorgamiento de su aval a los países tercermundistas para renegociar sus deudas a los lineamientos del neoliberalismo, dichos lineamientos son: la apertura comercial, los procesos de privatización para adelgazar el aparato burocrático administrativo, el saneamiento de la finanzas públicas, la revisión de subsidios, eliminación gradual de los mismos, la liberación de aranceles, revisión de políticas tributarias, etc.

La aplicación del neoliberalismo en América Latina ha tenido fuertes repercusiones económicas, políticas y sociales. Hoy en día no se puede hablar de los beneficios que éste ha traído a estos países: por el contrario, el precio que han tenido que pagar, por estar de acuerdo con los organismos financieros internacionales (FMI y Banco Mundial), ha sido caro. En casi todos los países de esta zona se presentan los mismos problemas: desempleo, pobreza extrema, desajustes políticos y sociales, distribución irregular de la riqueza y crisis económicas.

1.1.4 NEOPROTECCIONISMO

La liberalización del comercio, planteada desde la década de los setenta, trajo consigo numerosos desajustes políticos, económicos y sociales, no sólo para los países desarrollados sino también para aquellos en vías de desarrollo. Estos desajustes se reflejaron en problemas como: desempleo, desequilibrios en los mecanismos de oferta y demanda a nivel interno como externo, competencia internacional de los países en desarrollo por la captación de capitales, así como la lucha por los espacios en el mercado internacional. Estos problemas provocaron un retorno a actitudes proteccionistas en medio de la tendencia liberalizadora mundial y, de esta forma, a mediados de la década de los setenta

¹⁵ Miranda, José Luis. "El espacio económico del neoliberalismo", en Gerardo Anaya, "Neoliberalismo en México", *Análisis de la realidad mexicana*, México, D.F. num 20, 1995, p 19-20

surge el concepto de "Neoproteccionismo", que no es otra cosa más que la imposición de barreras no-arancelarias al comercio internacional. Esta tendencia ha adquirido mayor fuerza por la conformación de bloques económicos a nivel mundial.

La creación del GATT (ahora OMC) en 1947, respondió a la necesidad de contar con un organismo internacional que velara por la libre competencia en el mercado a través de la eliminación de barreras cuantitativas y cualitativas. Sin embargo, ante la creciente competencia internacional, los países suscritos comenzaron a instrumentar barreras de tipo no arancelario, tales como restricciones cuantitativas, salvaguardas, licencias, normas técnicas, barreras sanitarias, medidas compensatorias, trabas burocrático-administrativas y criterios ecologistas que se encuentran regulados dentro del mismo GATT.

- *Restricciones cuantitativas:* implica la fijación de límites a la importación de un producto en un periodo determinado, siguiendo criterios de peso, cantidad, volumen y el monto del valor de las mercancías.
- *Salvaguardas:* bajo pretexto de la protección del mercado nacional se instrumenta la prohibición temporal de la importación de determinado producto cuando se demuestra que daña el sector del producto del mercado receptor.
- *Licencias:* se refiere a cuotas cuantitativas no temporales establecidas para la importación de un producto específico estratégico para la economía de un país.
- *Normas técnicas:* son requerimientos técnicos en envases, etiquetas y marcas que se solicitan a las importaciones bajo pretexto del bienestar del consumidor pero en realidad, regulan el volumen de las importaciones.
- *Barreras sanitarias y ecológicas:* para impedir la importación de productos por medio del establecimiento de embargos económicos se utilizan criterios de defensa de la salud pública y del medio ambiente.
- *Medidas compensatorias:* se refiere al establecimiento de cuotas arancelarias y fijación de precios internacionales que permitan la competencia justa en el mercado para las mercancías que hayan incurrido en prácticas desleales de comercio. Los más utilizados son los derechos compensatorios y el *antidumping*.

Otros instrumentos neoproteccionistas fuera de la regulación del GATT son:

- *Acuerdos de Comercialización Ordenada (OMA's - Orderly Marketing Agreements):* los cuales se aplican a las importaciones y exportaciones por medio de acuerdos intergubernamentales, en los que un país acepta limitar cuantitativamente sus exportaciones a un mercado determinado con el objetivo de evitar distorsiones en el mismo, ya sea en el precio o calidad, a través de

licencias o cuotas y posteriormente de "aranceles cuota", este instrumento se aplica generalmente en productos textiles, siderúrgicos y agropecuarios.

- *Restricciones Voluntarias a la Exportación (VER's - Voluntary Export Restraints)*: estas limitantes se pactan a nivel de entidades privadas como las cámaras de comercio, para restringir voluntariamente las ventas a mercado extranjero. El incumplimiento de ellas, a petición explícita de una empresa, origina la intervención del Estado importador con el objeto de limitar las cuotas de compra.
- *Políticas de Compras Gubernamentales*: en donde los gobiernos se reservan el derecho de abrir licitaciones para sus compras sólo a proveedores nacionales bajo pretexto de salvaguardar el estado de las finanzas públicas.
- *Trabas Administrativas*: tales como los permisos previos a la importación en los que rara vez se autoriza la internación al país de determinado producto; también, existen trámites burocráticos aduaneros que retrasan el despacho aduanal desalentando así la importación de ese producto; además, el manejo de certificados sanitarios por la eventual presencia de plagas, así como el apego a supuestos principios ecológicos.

Estos instrumentos neoproteccionistas son generalmente usados por los países económicamente más fuertes y son precisamente ellos los que presionan a los países en vías de desarrollo para que instauren medidas neoliberales, lo que ocasiona una restricción de la participación de estos países en el comercio internacional.

Las prácticas neoproteccionistas, en los países en vías de desarrollo, provocan las siguientes consecuencias: evitan la expansión de los sectores más dinámicos de sus economías; anulan el fomento a la producción y la promoción de las exportaciones; levantan barreras al crecimiento económico, causan estancamiento del comercio mundial y no generan cambios en la división internacional del trabajo; no promueven más que relaciones bilaterales en las que no siempre tienen poder de negociación y reducen los ingresos por concepto de exportaciones, situación que se traduce en un déficit de su balanza comercial.

Mientras que las grandes potencias siguen presionando a los países en desarrollo para que adopten políticas neoliberales, como condicionantes de la obtención de capitales de organismos financieros internacionales, y como medio de penetración a esos mercados, los países industrializados son quienes a su vez imponen prácticas neoproteccionistas. La finalidad es continuar con la monopolización del mercado y la tecnología que les ha pertenecido durante años. Además, es un medio para tratar de frenar la posible competencia de los países en vías de desarrollo. Tendencia que, sin embargo, no es generalizada sino que va dirigida a sectores en los que estos países desputan competencia.

1.2 PANORAMA NACIONAL ANTE LOS PROCESOS MUNDIALES

Durante muchos años, México mantuvo una política económica e industrial de fuerte paternalismo por parte del Estado y una tendencia de autosuficiencia nacional que orientaba el mercado hacia lo interno. Bajo una ideología nacionalista se tenía un fuerte recelo y cautela ante cualquier acercamiento con el mundo exterior.

Mientras tanto, el mundo estaba sufriendo cambios que condujeron a una tendencia globalizadora, donde las naciones altamente industrializadas salían de sus fronteras con la perspectiva de aprovechar las condiciones naturales de otras naciones, que les permitieran lograr un proceso de producción ventajoso, abatiendo costos que se traducirían en competitividad, y que generaría espacios de acción en el comercio internacional.

Al inicio de la década de los ochenta, la economía mexicana estaba fundamentalmente fincada en la entrada de divisas por las ventas petroleras al exterior. La industria petrolera había recibido un fuerte apoyo para su crecimiento; pero la caída de los precios internacionales del petróleo y un endeudamiento excesivo contraído para su desarrollo, condujeron a la devaluación de 1982 y con ello a la crisis económica. Esta crisis puso de manifiesto la fragilidad de la economía mexicana con los esquemas hasta entonces seguidos. El fuerte colapso en la economía mexicana obligó y empujó a la necesidad de hacer ajustes que adecuaran al país a la realidad del nuevo contexto internacional.

El inicio de una nueva óptica en la conducción del país, respecto al mundo exterior, comenzaría entonces y en contraposición a la anterior, es catalogada como una etapa de apertura.

1.2.1 AGOTAMIENTO DEL MODELO DE INDUSTRIALIZACION SUSTITUTIVA DE IMPORTACIONES

Después de la Segunda Guerra Mundial, México basó su estrategia de desarrollo en la sustitución de importaciones, proceso consistente en establecer elevados aranceles, cuotas reducidas o incluso la prohibición a las importaciones de una amplia gama de bienes; el objetivo de esta estrategia era propiciar la producción interna, vista como condición única para el desarrollo nacional.

Dentro del periodo de política de puertas cerradas se pueden distinguir dos etapas:

El Desarrollo Estabilizador, que abarca de 1958 a 1971, el cual tuvo como principales características un sistema productivo orientado al mercado interno; un sistema comercial proteccionista y además, el fomento a la producción de la industria con el propósito de sustituir las importaciones en tres etapas:

a.- Producción de bienes de consumo, lo cual se refiere al desarrollo de la industria ligera, principalmente productora de artículos alimenticios elaborados, textiles y otros de consumo final.

b.- Producción de bienes intermedios, que significa el proceso de ensamble de partes, materias primas y auxiliares; artículos semimanufacturados indispensables para la producción de un artículo de consumo final. Este tipo de producciones fomentaría la reducción de importaciones orientándolas sólo a adquirir productos de mayor tecnología.

c.- Finalmente, se intentó elaborar bienes de capital que se refiere a la fabricación de maquinaria, equipo e implementos de alta precisión.

Durante el Desarrollo Estabilizador, fueron evidentes los problemas que el Estado proteccionista provocó, debido a que esta política de sustitución de importaciones no favoreció el desarrollo de la industria, por la sencilla razón de que no contaba con la transferencia de tecnología necesaria para producir bienes de consumo intermedio y de capital. Además, se provocó escasa competencia, ya que los empresarios mexicanos, al contar con un mercado cautivo, no se esforzaron por poner en el mercado bienes de calidad y los mexicanos tuvieron que conformarse con adquirir caro y con una escasa variedad de productos. Por otra parte, la limitada presencia de IED (Inversión Extranjera Directa) en México provenía de los grandes monopolios norteamericanos, a los cuales esta política les favoreció enormemente pues no tuvieron que enfrentar la competencia de las grandes firmas japonesas y europeas.

El Estado era la locomotora y parte vital de la economía, actuaba como regulador de todos los procesos productivos aprovisionando y utilizando los insumos, proporcionando todos los medios de comunicación y transporte; regulando la actividad empresarial a partir de la creación de ambientes fiscales adecuados; promulgando políticas de precios proteccionistas y otorgando subsidios a la producción, entre otras funciones.

La estructura jurídica del país convirtió al Estado mexicano en el titular de todos los bienes naturales y de los derechos del conjunto de la nación. Esta prerrogativa le permitió expropiar la tierra y monopolizar la industria petrolera y eléctrica.

Dentro de la política de fomento a la industria, el Estado impulsó el desarrollo urbano en detrimento de las zonas agrícolas y rurales del país. Con la transferencia de recursos a las grandes ciudades y los subsidios a los servicios como el agua, el transporte urbano y los energéticos se auspició que la vida urbana se convirtiera en un polo de atracción de la población, propiciando el exagerado crecimiento de algunas ciudades. La agricultura, que durante algunos años, le había proporcionado al país recursos, producto de sus ventas de exportación, dejó de ser prioritaria en la asignación e inversión gubernamental, minimizando su desarrollo; por lo que la economía mexicana contó con una fuente menos de recursos para continuar generando empleos y crecimiento. Para

proteger a la industria, el Estado mantuvo aranceles elevados, precios oficiales de referencia y, sobre todo, permisos previos a la importación.

La estrategia económica seguida durante el "Desarrollo Estabilizador" provocó un alto crecimiento de la economía nacional (6.56% promedio anual) y una inflación baja (3.6% anual). También, se generó incremento en el empleo, aunque a tasas inferiores a las del crecimiento económico.¹⁰ El saldo final de este periodo podría considerarse como favorable a la economía nacional.

De 1973 a 1977 es el turno del **Desarrollo Compartido**, etapa en la cual, con características muy similares a la anterior se intentó mantener el crecimiento, generar más empleos y distribuir mejor el ingreso aumentando el gasto público. Pero, como los ingresos públicos no crecieron, el instrumento básico para financiar la nueva estrategia económica fue la deuda externa pública.

La política comercial proteccionista fue la más firme dentro del periodo del modelo de sustitución de importaciones. La variaciones en los aranceles que requerían permisos previos a la importación de la tarifa del impuesto general de importación así lo demuestran: en 1970 representaban un 68.3%, elevándose a 90.4% en 1976.¹¹

Este modelo de desarrollo compartido no cumplió con las expectativas pues el ritmo de crecimiento económico disminuyó 4.9% (promedio anual) y también la capacidad para generar empleos. Aumentaron la inflación, el endeudamiento externo, el déficit fiscal y se agotaron las fuentes de financiamiento para el creciente déficit comercial. El desarrollo compartido fue seguido temporalmente por una estrategia basada en las exportaciones de una industria líder: la petrolera.¹²

Sobre la industria petrolera es importante mencionar que no siempre México fue exportador de crudo. Durante muchos años, el país fue productor autosuficiente y sólo se importaban volúmenes insignificantes hasta 1971. A partir de esta fecha y hasta 1974 los volúmenes importados cobraron gran importancia, desde un punto de vista económico, ya que los precios internacionales del petróleo a los que se adquirió fueron mayores a los que regían a nivel nacional y por tanto, el gobierno tuvo que absorber esta diferencia, provocando un desajuste presupuestal que de continuar así hubiera sido catastrófico. El descubrimiento de nuevos yacimientos puso fin a estas importaciones.

Por otra parte, el conflicto bélico iniciado en 1973 entre Siria y Egipto contra Israel, conocido como la Guerra *Yom Kippur*, provocó una sobredemanda de crudo a nivel internacional, pues los países árabes abastecedores de petróleo a naciones industrializadas, decretaron un embargo a todos los países que estuvieran a favor de su contrincante: Israel. Esta sobredemanda convirtió

¹⁰ Blanco Herminio, *Las negociaciones de México con el Mundo*, Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1994, p. 23

¹¹ *Ibidem*, p. 28

¹² *Ibidem*, p. 28

radicalmente al país en exportador de ese recurso, principalmente a Estados Unidos.

Durante los primeros años de la gestión de López Portillo, iniciada en 1976, se debieron haber hecho algunos ajustes a la economía que le hubieran permitido al país sanear sus finanzas; sin embargo, fue tal el auge que tomaron las exportaciones petroleras, además de los incrementos en el precio internacional del petróleo por el conflicto en Medio Oriente, que el gobierno decidió posponer algunas reformas, comprometiendo las ventas petroleras a cambio de créditos del exterior. Esta capacidad de liquidez le permitió expandir el gasto público en grandes proporciones; lamentablemente, el endeudamiento se canalizó a la extracción immoderada de los recursos petroleros sin tomar en cuenta otras áreas de la economía nacional. Se aseguró en el corto plazo la disposición de una fuerte cantidad de divisas; pero se encadenó la economía del país a los vaivenes de los precios internacionales del petróleo, lo cual tendría un efecto irreversible en el desarrollo general de la nación, pues en lugar de incentivar el desarrollo de la industria petroquímica, México se convirtió en exportador neto de petróleo crudo como materia prima.

Complementario a esta línea de conducción de la economía, que ya para fines del mandato de López Portillo demostraría su ineficiencia, la política de sustitución de importaciones con sus aranceles y barreras no arancelarias alentaron una tendencia antiexportadora, orientando toda la producción al consumo interno. El gasto público, con su política de subsidios se elevó a ritmos insostenibles para el gobierno. El endeudamiento externo creció de 19,000 millones de dólares en 1976 a 78,500 millones de dólares en 1982.¹⁹

La caída de los precios internacionales del petróleo, provocó que la entrada de divisas al país, por este concepto, dejara de ser suficiente para el pago del servicio de la deuda. Se registraron altas tasas de inflación, lo cual se tradujo en aumento de desempleo y una drástica disminución en el poder adquisitivo. El deterioro fue creciente, los capitales de los grandes inversionistas fueron retirados súbitamente del mercado nacional; la devaluación fue inevitable y también lo fue la expropiación de los bancos en un intento desesperado del gobierno por detener esta fuga, así una grave crisis económica vino a demostrar el agotamiento del modelo económico y la falta de visión de los conductores de la política económica del país para saber transformar gradualmente y sin sobresaltos los modelos de desarrollo estabilizador y compartido a las nuevas condiciones de la economía mundial.

¹⁹ Alonso, Francisco: "Neoliberalismo, antesala del socialismo", *Excelsior*, México, D.F., 13 de Mayo de 1996, p. 10A

1.2.2 POLÍTICA DE APERTURA COMERCIAL

Por apertura de la economía mexicana, se debe entender la modificación estructural de la política comercial de México, que tiene como propósito eliminar la protección arancelaria que se aplicó desde la Segunda Guerra Mundial a la industria establecida en territorio nacional. Esto con el objeto de facilitar mediante la aplicación de aranceles bajos la entrada de mercancías del exterior que anteriormente estaban limitadas en su entrada al país; por los llamados sistemas de permisos previos. Además, se debe entender como la aceptación oficial para que en igualdad de condiciones la industria y la agricultura nacionales compitan con las mercancías del exterior.²²

Las razones externas que llevaron al gobierno a tomar la decisión de hacer un cambio en su política comercial fueron, por una parte, la necesidad de refinanciamiento externo para cubrir sus compromisos de pago internacionales a causa de la enorme deuda externa adquirida y que se encontraban detenidos desde el inicio de la crisis. Lo anterior condujo a que en 1983, México firmara las Cartas de Intención con el Fondo Monetario Internacional que, entre otras, imponían como condiciones: apertura comercial; procesos de privatización para adelgazar el aparato burocrático; saneamiento de las finanzas públicas; contención de los salarios; revisión de subsidios y su eliminación gradual; supresión de aranceles; liberalización de reglamentos para la inversión extranjera eliminando o reduciendo restricciones e introduciendo facilidades para repatriar utilidades (véase cuadro 1).

Por otra parte, un factor adicional lo constituyó el proceso globalizador de la economía mundial que requería de mercados complementarios con el objetivo último de reducir los costos de producción y hacer una sola economía mundial. Ante la perspectiva de ingresar a esta nueva órbita globalizadora México debía forzosamente abrir su mercado y permitir el libre flujo tanto de exportaciones como de importaciones de manera gradual (véase cuadro 2).

Para el gobierno, la causa de la crisis residía en un conjunto de problemas estructurales que se traducían en la incapacidad de la economía mexicana para generar exportaciones suficientes a fin de sufragar las importaciones. A partir de esta idea, el gobierno instrumentó su llamada estrategia de cambio estructural cuyos objetivos básicos fueron elevar el ahorro interno y fortalecer la competitividad de las exportaciones. Tal estrategia evitaría depender, según el gobierno, nuevamente de los recursos externos.

En una primera etapa y bajo la presión de la crisis económica, el gobierno impuso, con el reconocimiento de que el modelo de sustitución de importaciones aplicado en México desde hacía muchos años ya no funcionaba, el ahorro interno mediante políticas contractivas y privatizaciones; se sanearon las finanzas del sector público al incrementar la recaudación fiscal y al elevar el precio de los

²² Isias, Ma Concepción *La importancia de las asociaciones con América Latina dentro de la estrategia de apertura comercial en México*. Tesis Profesional, UNAM/ENEP Aragón, México, D F., 1995, p. 102

bienes y servicios que el gobierno proporcionaba; se eliminaron subsidios y se comenzó el proceso de fusión, liquidación y privatización de las empresas paraestatales consideradas no prioritarias. Asimismo, se impuso el control de cambios y la devaluación de la moneda. "La política cambiaría entre 1983 y 1987 tendría un efecto proteccionista, particularmente en 1986. Las importaciones, después de una caída importante en 1981 y 1982, se mantuvieron deprimidas y no rebasaron el nivel de 1982 hasta 1988".²¹

CUADRO 1. Políticas de ajuste estructural según FMI y Banco Mundial

ÁREAS DE POLÍTICA	RECOMENDACIONES	FINES
Política Comercial y de Precio	<ul style="list-style-type: none"> - Liberalizar comercio - Bajar e igualar tasas de protección efectiva - Revisar política de precios relativos - Redefinir papel del sector público 	<ul style="list-style-type: none"> - Aprovechar ventajas - Eliminar sesgo antiexportador de la producción - Reflejar precios internacionales - Estimular iniciativa privada
Política de Inversiones	<ul style="list-style-type: none"> - Reordenar incentivos y prioridades de la inversión privada - Reestructurar políticas de inversión pública en los planes de desarrollo 	<ul style="list-style-type: none"> - Establecer prioridades en función de la evaluación de la estructura de precios internacionales y recursos disponibles - Privilegiar proyectos que mejoren la balanza de pagos
Política presupuestal	<ul style="list-style-type: none"> - Disminución drástica de los subsidios al consumo - Reducir los costos unitarios de los programas sociales 	<ul style="list-style-type: none"> - Desalentar al máximo gastos improductivos que gravitan en el déficit fiscal
Política de movilización de recursos		
a) Empresas públicas	<ul style="list-style-type: none"> - Definir prioridades de inversión en términos de demanda y competencia en el mercado 	<ul style="list-style-type: none"> - Estimular rentabilidad y eficacia
b) Instituciones	<ul style="list-style-type: none"> - Alentar intermediación financiera con tasas de interés reales positivas - Eliminar restricciones a la inversión extranjera 	<ul style="list-style-type: none"> - Remover la represión financiera - Fomentar la libre circulación de capitales

Fuente: Lichtensztein, Samuel. "De las políticas de Ajuste". Economía de América Latina, num. 11. CIDE-CEY, 1984

²¹ Blanco, Herminio. *Op. cit.*, p. 39

CUADRO 2- Calendario de liberalización arancelaria en México (1983-1989)

PRIMERA ETAPA

Concepto	Crisis Financiera: Restricciones a la importación (situación en XII-1982)	Apertura Gradual (I-I-1983/24-VII-1985)
Requisito de licencia para la importación (RLI)	100% de las importaciones bajo requisito de licencias	Comienza liberalización gradual; se extiende a 16.4% de las importaciones para XII-1984
Aranceles	31-XII-1982: media: 27%, disp., 24.8%, media p., 16.4, rango, 0-100%.	Simplificación del calendario arancelario (30-VI-1985): media, 21.8%, disp., 18.8% media p., 8.2, 8.2%, nivel, 10; rango, 0-10% POR para 4.7% de las importaciones
Precios Oficiales de referencia de importación (POR)		
Restricciones a la exportación		En 1983, 381 fracciones sujetas a permiso de exportación, equivalentes a 10.1% de las exportaciones.
Programas de promoción para la exportación		8-IV-1985 el programa de empresas de Ingeniería y Tecnología es reinstaurado. 9-V-1985 Programa PITEX VI-1985 Programa DIMEX

SEGUNDA ETAPA

Reforma VII-1985 (25-VII-1985/31-XII-1985)	Profundización de reformas y entrada al GATT (1-VII-1986/14-XII-1987)	Pacto de Solidaridad Económica (15-XII-1987/31-XII-1988)
Decreto 25-VII-1985: se extiende la liberalización a 64.1% de las import.	La liberalización se extiende a 73.2% de las importaciones	Liberalización gradual hasta 78.2% de las importaciones
Decreto 25-VII-1985: el arancel se incrementa para compensar la reducción en los requisitos de licencia. 31-XII-1985: media, 25.5%; disp., 18.8%, media p., 13.3%, nivel, 10; rango, 0-100%	Decreto 30-IV-1986 Decreto 6-III-1987. Reducciones arancelarias GATT. 4-XII-1987: media, 19%, disp., 13%, media p., 10.6%, nivel, 7; rango, 0-40%	15-XII-1987: Decreto: Reducciones arancelarias del PSE, 31-XII-1988: media 10.4%, disp., 7.1%; media p., 6.1%, nivel, 5; rango, 0-20%
POR se extienden a 9.1% de las importaciones	POR virtualmente eliminados. Se reducen a 0.5% de las importaciones. En 1987, 204 fracc sujetas a permisos de exportación, equivalentes 14.6% de las exportaciones.	11-I-1988: POR eliminados.
En 1985, 249 fracciones sujetas a permisos de exportación, equivalentes a 14.8% de las exportaciones	14-XI-1986: Programa ALTEX y Programa ECEX	En 1988, 415 fracciones sujetas a permisos de exportación, equivalente a 13.1% de las exportaciones

TERCERA ETAPA

Renovaciones del Pacto (1989-1990)	Renovaciones del Pacto (1991)	Renovaciones del Pacto (1992)
En 1989, 18.9% de las importaciones, sujetas a permisos de importación	En 1991, 9.11% de las importaciones, sujetas a permisos de importación	En 1992, 10.7% de las importaciones, sujetas a permisos de importación
En 1990, 13.1% de las importaciones, sujetas a permisos de importación		
Decretos 11-I-1989 y 9-III-1989: los aranceles aumentan para disminuir la dispersión. 10-III-1989, media, 13.1%; disp., 4.3%; media p., 9.8%; nivel, 5%; rango, 0.20%	30-XII-1991: media, 13.1%; disp., 4.5%; media p., 11.2%; nivel, 5%; rango, 0.20%	31-XII-1992: media, 13.1%; disp., 4.5%; media p., 11.4%; nivel, 5%; rango 0.20%
31-XII-1990, media, 13.1%; disp., 4.5%; media p., 10.5%; nivel, 5%; rango, 0.20%		
En 1989, 386 fracciones sujetas a permisos de exportación, equivalentes a 7.5% de las exportaciones	En 1991, 343 fracciones sujetas a permisos de exportación, equivalentes a 6.6% de las exportaciones	En 1992, 101 fracciones sujetas a permisos de exportación equivalentes a 3% de las exportaciones
En 1990, 362 fracciones sujetas a permisos de exportación, equivalentes a 7.8% de las exportaciones		
Programas PITEX, ALTEX, ECEX, CEMEX y Drawback	Programas PITEX, ALTEX, ECEX, CEMEX y Drawback	Programas PITEX, ALTEX, ECEX, CEMEX y Drawback

Fuente: Dirección General de Política de Comercio Exterior, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial

Se trataba de estabilizar, en un primer intento, la economía nacional, para tener la plataforma que permitiera dar respuesta a la apertura, que se daría a partir de 1984. En consecuencia, el gobierno estableció el control de los permisos del 100% de las importaciones (véase cuadro 3).

El segundo objetivo que era fortalecer la presencia de las exportaciones mexicanas, conducía directamente a la apertura comercial. Según las proyecciones oficiales ésta permitiría dos propósitos: 1) sería el mecanismo principal del cambio estructural, pues al confrontarse el productor nacional en el mercado interno e internacional con el productor extranjero tendría que aumentar su eficiencia y competitividad, realizando la reconversión tecnológica de sus empresas (para lo cual la apertura le permitiría acceder, a menor costo, tanto a los bienes de capital como a los insumos producidos en el exterior); 2) serviría como mecanismo antiinflacionario, pues la apertura combinada con la fijación del tipo de cambio, obligaría al productor nacional a moderar el incremento de sus precios por la competencia abierta del productor extranjero.²²

Por otra parte el gobierno deja de proteger al productor nacional por lo que sólo la industrias sanas que fueron capaces de instrumentar nuevas tecnologías

²² Alonso Francisco: *Op. cit.*, 7 de Mayo de 1996, p. 10A

sobrevivieron. A partir de 1985 se pone en marcha el proceso de apertura comercial denominado "racionalización de la protección" donde se eliminaron en gran porcentaje los permisos previos a las importación, quedando en un 37.5% (véase cuadro 3).

CUADRO 3- Licencias a la importación en México (1966-1992).

Año	Valor Total Importaciones	Valor Total importaciones controladas	Porcentaje %
1966	1 071 60	189 70	17 70
1967	1 155 20	405 50	35 10
1968	1 128 60	479 10	42 50
1969	1 006 60	434 80	43 19
1960	1 186 40	448 40	37 80
1961	1 138 60	612 50	53 79
1962	1 143 00	600 00	52 49
1963	1 239 70	787 20	63 50
1964	1 492 90	977 80	65 50
1965	1 559 60	935 70	60 00
1966	1 602 00	993 20	62 00
1967	1 736 80	1 132 30	65 19
1968	1 917 30	1 234 70	64 40
1969	1 961 80	1 294 70	65 10
1970	2 328 30	1 590 20	68 30
1971	2 255 50	1 526 90	67 70
1972	2 762 10	1 831 20	66 30
1973	3 892 40	2 709 10	69 80
1974	6 148 80	5 041 80	82 00
1975	6 899 40	4 582 30	66 40
1976	6 299 90	5 695 10	90 40
1977	5 704 50	5 134 40	90 00
1978	7 917 50	6 041 10	76 30
1979	11 979 70	8 385 80	70 00
1980	18 896 60	11 337 90	60 00
1981	23 948 20	20 475 70	85 50
1982	14 437 00	14 437 00	100 00
1983	9 005 90	9 005 90	100 00
1984	11 254 30	9 397 30	83 50
1985	13 212 20	4 954 60	37 50
1986	11 432 40	3 532 60	30 90
1987	12 232 60	3 361 30	27 50
1988	18 777 00	3 699 10	19 70
1989	18 252 70	3 464 80	18 98
1990	22 283 70	2 926 40	13 13
1991	30 957 60	2 823 10	9 1
1992	39 877 20	4 248 20	10 65

Fuente: Dirección de Investigación Económica-Banco de México

Además, se continuó con la reducción gradual de los aranceles iniciada en 1983. "La reducción arancelaria llevó a que el valor de las importaciones exentas de arancel aumentara de 21% en 1982 a 42% en 1983. Asimismo, las importaciones con arancel superior a 25% disminuyeron de 20% a 7%, respectivamente. El número de niveles arancelarios se reduce de 27 a 13 con un arancel máximo de 100%; la media arancelaria pasa de 27% a 23.8%, mientras que el arancel promedio ponderado de 16.4% a 8.2% en esos años".²³

En 1986 se firma la entrada de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), que era un tratado comercial multilateral que regulaba el comercio a nivel internacional. Este hecho marca la inserción del país en el comercio internacional en un viaje sin retorno. A partir de ese momento

²³ Blanco, Herminio Qa. et. . o 39

ingresaron en el mercado nacional diversidad de productos con condiciones competitivas que obligaron, aún más, a las empresas mexicanas a transformar sus industrias y presentar al consumidor productos de calidad y a buen precio. Muchas compañías al no contar con el brazo protector del gobierno no pudieron transformarse para soportar el peso de la competencia internacional teniendo que cerrar sus puertas. Con ello se da inicio, a lo que con el paso de los años, sería uno de los problemas más graves de la política de apertura comercial: el desempleo.

Durante los dos primeros años de la intensificación de la política de apertura comercial la desaparición de empresas y el proceso de transformación de otras provocaron un estancamiento en la economía que tuvo un saldo negativo. El proceso inflacionario se convirtió en un problema grave para la economía mexicana. El gobierno, como respuesta a este problema, aplica un programa de ajuste y estabilización en diciembre de 1987, denominado Pacto de Solidaridad Económica.

El Pacto de Solidaridad Económica reduce las tasas arancelarias a un nivel de 20% máximo, la prioridad deja de ser la deuda externa y se asume como prioridad central la estabilización de los precios, combinando la aceleración de la apertura comercial con la fijación y la cuasi fijación (deslizamiento) del tipo de cambio, así como con la renegociación de la deuda externa. La liberalización acelerada de la inversión extranjera se convierte en instrumento complementario esencial para contrarrestar el déficit de cuenta corriente, resultado de la política comercial y cambiaria, dando lugar a un mayor endeudamiento del país y a la emigración de activos nacionales para comprar en el exterior mercancías que compiten con las nacionales y presionen la inflación a la baja.²⁴

El Pacto de Solidaridad Económica marca el inicio de la etapa de liberalización plena conocida como Neoliberalismo y que es instrumentada a partir del régimen salinista.

1.3 PROYECTO NEOLIBERAL MEXICANO

A la etapa de estabilización y apertura comercial desarrollada en el sexenio 1982-1988, principalmente en respuesta a los compromisos adquiridos con el FMI, seguirá una nueva etapa en la conducción del país. Ya no se trata sólo de dar cumplimiento a los planes de ajuste; con el inicio de un nuevo sexenio se reconoce la llegada de una nueva generación encargada del manejo del país. Para este nuevo grupo en el poder las recetas del FMI dejan de ser políticas ajenas a la realidad nacional, para convertirse en una idea compartida y un proyecto realizable.

El grupo en el poder se formó bajo el influjo de las nuevas doctrinas económicas que se elaboraron en los grandes centros universitarios extranjeros. Su ideología

²⁴ Alonso, Francisco. *Op. cit.*, 7 de mayo de 1996, p. 10A

ya no reconoce el factor nacional como determinante, tal concepto se diluye en la mundialización de la economía y su forma de pensar se basa en los principios fundamentales de la teoría que sirve de sustento al nuevo desarrollo capitalista mundial: el neoliberalismo.

A partir de 1988, México es conducido conscientemente por el grupo que lo gobierna hacia una etapa plena de liberalización. Se reconoce la necesidad de agilizar los procesos que ya paulatinamente se habían dado durante la apertura comercial y profundizar en otros que lleven al país y a sus empresas a la entrada a un mundo donde los factores fundamentales son: las libres fuerzas del mercado, la promoción de exportaciones, la competitividad externa y la diversificación de mercados.

La doctrina del neoliberalismo es la base teórica de la globalización, su auge creció a partir del fin del socialismo en Europa. Su aceptación como guía para la conducción del país obliga a definir esa etapa como el "Neoliberalismo Mexicano".

La puesta en práctica del modelo neoliberal en México es en líneas fundamentales la misma que se ha aplicado en todos los demás países. La serie de matices que, en la adopción del modelo, se encuentra en estos países, representa la complejidad práctica de su puesta en marcha, así como los mecanismos que lo asimilan.²⁵

La receta económica neoliberal aplicada en México se resume en sus líneas principales así:

1. Estabilización de los precios y liberalización del comercio interior;
2. Liberación del comercio exterior, eliminando barreras arancelarias y no arancelarias;
3. Privatización de empresas paraestatales;
4. Liberalización de reglamentos para la inversión extranjera;
5. Reducción del gasto público y asistencial;
6. Contención de salarios;
7. Restricción de la oferta monetaria y crediticia;
8. Aumento de los ingresos públicos a través de reformas fiscales;
9. Liberalización de los mercados financieros;
10. Reducción o supresión de las políticas industriales o de fomento económico; y
11. Equilibrio en balanza de pagos.²⁶

Para el cumplimiento de cada uno de estos principios u objetivos, el modelo ubica determinadas políticas instrumentales y enfoques teóricos que sustentan dichas políticas, así como plazos para su ejecución (véase cuadro 4).²⁷ De manera general, en el corto plazo el neoliberalismo contempla que se realice una

²⁵ Miranda José Luis. *Op. cit.*, p 24

²⁶ Alonso, Francisco. *Op. cit.*, 7 de mayo de 1996, p. 10A

²⁷ Miranda José Luis. *Op. cit.*, p 20

restauración o estabilización del país con objetivos como el control de la inflación y el equilibrio en la balanza de pagos, mismos que se instrumentarían a través del control de precios, una política fiscal, monetaria y crediticia estricta y una política cambiaria de sobrevaluación de la moneda. Una vez alcanzados los objetivos del corto plazo, éstos servirían de base a la reestructuración del sistema, en el mediano plazo, a través de una apertura al exterior y el tratamiento brindado a los problemas de empleo: las políticas instrumentales adecuadas a este fin serían el fomento comercial y financiero, así como el de la inversión extranjera. Estabilización y reestructuración permitirían acceder, en el largo plazo, a una etapa de desarrollo identificada dentro de los objetivos del esquema neoliberal como crecimiento económico.

CUADRO 4- Esquema conceptual de la política económica neoliberal

Fines del Sistema	Objetivos de Política Económica	Enfoque Teórico	Plazo	Políticas Instrumentales
Restauración o Estabilización	Estabilidad de Precios y Equilibrio de la Balanza de Pagos	Exceso de Demanda Monetaria de Balanza de Pago	Corto	-Precios-ingreso -Fiscal -Monetario-crediticia -Cambiaría
Reestructuración	Apertura Externa Empleo	Principio de las ventajas comparativas (Asignación de recursos) y Ley del unico precio	Mediano	-Comercial -Financiera -Capital Extranjero
Desarrollo	Crecimiento	Ley de Phillips (desocupación natural) Economía Social de Mercado	Mediano Largo	-Costo mano de obra -Seguridad social -Inversiones estratégicas ligadas al comercio internacional y a la seguridad nacional

Fuente: Lichtenztein, Samuel. "De las políticas de Ajuste". Economía de América Latina, núm. 11, CIDE-CET, 1984

El punto de inicio del neoliberalismo mexicano lo constituyó el Pacto de Solidaridad Económica, que con objetivos como el control de la inflación y saneamiento de las finanzas públicas, deja de considerar prioritario, en la estrategia económica, el pago de la deuda externa. Asimismo combina la aceleración de la apertura comercial con la fijación del tipo de cambio, lo que permitiría el fomento a las exportaciones y con ello al deseado equilibrio en la balanza comercial. Como parte fundamental de este modelo de desarrollo se refuerza la idea de reducir la participación del Estado en los procesos productivos, so pretexto de ser el causante de ineficiencias en el manejo de la economía del país.

La liberalización acelerada de la inversión extranjera se convirtió en instrumento complementario esencial para contrarrestar el déficit de cuenta corriente, que tuvo como consecuencia el endeudamiento del país y la enajenación de sus activos para comprar en el exterior mercancías que competirán con las nacionales y presionarán la inflación a la baja.²⁹

²⁹ Alonso, Francisco. Op. cit., 7 de mayo de 1996 p. 10A

Durante su administración, Salinas disfrazó la práctica del neoliberalismo con el nombre de "Liberalismo Social", argumentaba cuestiones como soberanía, justicia social, democracia, educación, alimentación, vivienda y calidad de vida; sin embargo, en la práctica, los hechos fueron distintos.

El neoliberalismo a la mexicana se centró en tres grandes medidas de política económica: desregulación económica, apertura comercial y privatización.

En materia de desregulación se reglamentó la inversión extranjera con el propósito de eliminar trabas burocráticas, dar seguridad jurídica a los inversionistas y acabar con prácticas discrecionales. En sus discursos en el extranjero, Salinas repetía constantemente que pretendía acabar con las regulaciones económicas y así crear un ambiente favorable a la producción y al comercio, haciendo muy atractiva la entrada de las inversiones.

En relación a la apertura comercial la economía seguía una práctica de puertas abiertas, todas las ramas de la producción, a excepción de la automotriz y electrónica, fueron liberadas de barreras no-arancelarias.²⁹

Finalmente, la privatización alcanzó tanto a las áreas productivas que eran rentables en manos del Estado como a las que no lo eran. El propósito era cumplir con el adelgazamiento del Estado, sin importar qué tipo de empresas se estaban vendiendo. El riesgo que entrañó esta postura fue la venta de industrias que eran prioritarias para el desarrollo industrial del país.

Entre las empresas privatizadas más importantes por su carácter estratégico se pueden contar: los petroquímicos secundarios, industrias encargadas de la elaboración de alimentos, la industria automotriz, la minería, etc.

Hoy, el sector industrial paraestatal participa únicamente en 13 ramas productivas cuando al inicio del sexenio de Salinas lo hacía en 28. No obstante el fervor privatizador, su contribución real al saneamiento de las finanzas públicas fue imperceptible: 1) porque se vendieron empresas económicamente sanas que operaban con números negros y que no constituían una carga para el fisco; 2) porque en su mayoría se vendieron a precios irrisorios para regocijo de los empresarios privados; 3) porque los ingresos generados de su venta representaron una pequeñísima parte del déficit fiscal. De hecho, la venta de un sinnúmero de empresas económicamente sanas y prioritarias para la economía nacional carece de verdadera justificación económica y responde más bien a resortes ideológicos.³⁰

La pregunta es si realmente era imprescindible la venta de estas empresas, pues ya que no representaban un problema para las finanzas públicas, se piensa que muchas de esas ventas fueron innecesarias. Más tarde, se darían a conocer los nexos existentes entre el grupo en el poder y la élite empresarial del país, por lo

²⁹ Acosta Carías "En la retórica, liberalismo social; en los hechos, neoliberalismo clásico". *Proceso*, num. 801, 9 de marzo de 1992, p. 9

³⁰ Alonso, Francisco. *Op. cit.*, 8 de mayo de 1996 p. 10a

que la venta de estas empresas sólo sirvió para el enriquecimiento de unos cuantos en detrimento del desarrollo de sectores en los que participaban estas empresas.

Un ejemplo de ello fue la venta de Telmex por la cantidad de 442.8 millones de dólares al Grupo Carso que tenía un valor oficial calculado en más de 7,000 millones de dólares. Este grupo encabezado por Slim, fue ostensiblemente favorecido por el gobierno de Salinas cuando éste aceptó que una parte de la oferta fuera pagada a plazos con dinero proveniente de las propias ganancias que Slim obtuviera con Telmex en su poder.¹¹

Dentro de sus estrategias de política económica, también se cuentan la política cambiaria y la política fiscal que favorecieron la importación y el consumo, contra la producción y la inversión.

La política cambiaria que se caracterizó por una sobrevaluación del peso a partir de 1991, le fue funcional al gobierno por cuatro razones: 1) aceleró la reducción de la inflación, 2) permitió a los grandes grupos empresariales obtener financiamiento externo a tasas de interés muy bajas (en pesos), especialmente en relación a las tasas internas, 3) fue un mecanismo adicional de atracción del capital extranjero de corto plazo, y 4) se constituyó en un instrumento de la oferta política del Partido Oficial a través del *Boom* de las importaciones de bienes de consumo que favoreció no sólo a las clases medias acomodadas, sino a un amplísimo sector de consumidores.¹²

Por otra parte, la política fiscal se orientó a una baja del IVA del 15% al 10% a partir de 1991 con el objetivo de apoyar a los productores nacionales, pero también, indirectamente a los inversionistas extranjeros

Diseñado estratégicamente primero, como un instrumento político -para recuperar espacios populares perdidos-, y segundo, como una forma de resarcir los efectos sociales del modelo neoliberal, se creó el Programa Nacional de Solidaridad. Este programa involucraba una participación conjunta de población y gobierno para el desarrollo de obras sociales. Esta es una singularidad dentro del modelo neoliberal debido a que dentro de sus objetivos no se encuentra el combate a la pobreza y la ayuda a las clases marginadas.

Sin embargo, los costos sociales del modelo neoliberal aplicado a lo largo de 10 años son enormes. Entre 1982 y 1991, en el conjunto de la economía mexicana solamente se crearon 1.9 millones de empleos remunerados, en tanto que cada año ingresó al mercado laboral un promedio de 1 millón de jóvenes demandantes de puestos de trabajo. Como resultado, 9 millones de jóvenes no encontraron un

¹¹ Jaquez, Antonio y Fernando Ortega "Los grandes empresarios creyeron en Salinas, idoltraron a Salinas, se enriquecieron con Salinas". *Proceso*, (México, D.F.), 4 de diciembre de 1995, num. 996, p. 19

¹² Dabat, Alejandro "La crisis mexicana y el nuevo entorno internacional". *Comercio Exterior*, (México, D.F.), 45, 1995, num. 11, p. 872

lugar de trabajo en México entre 1982 y 1991. Se calcula que la mitad de ellos emigró legal o ilegalmente a Estados Unidos.³⁷

El empobrecimiento de la población no solamente se expresa en la caída de los salarios respecto al producto nacional (de 37.5% del PIB³⁸ en el lapso 1970-1981, a 25% del PIB en 1994-1996) sino también en el deterioro de los salarios reales.³⁹ (el salario real se entiende como la capacidad adquisitiva del salario en relación a los costos de los productos orientados a cubrir sus necesidades básicas).

La "creación de expectativas" por parte de Salinas fue una característica importante de su gobierno: interesado en la atracción de inversión extranjera que le pudiera inyectar dinamismo al desarrollo económico del país, generó un clima de confianza que asegurara la permanencia de las transformaciones a nivel transexenal y la seguridad de que México se vincularía de manera plena a la comunidad internacional.

Por razones de geopolítica Estados Unidos ha sido desde siempre el principal socio comercial de México. A partir de su inserción en el GATT se pensó que, en este marco legal, se podrían regular las relaciones comerciales entre ellos; sin embargo, las exportaciones mexicanas se encontraron con muchas acusaciones de *dumping*, tal es el caso, del embargo atunero, del cemento, tubos de acero, jitomate, aguacate, entre otros, además de trabas arancelarias y administrativas. La razón era simple, existía una fuerte corriente proteccionista por parte de las naciones industrializadas ante el empuje comercial de países como México.

Especialmente, a pesar de la firma de varios acuerdos entre 1985 y 1987 sobre entendimiento en materia de subsidios y derechos compensatorios, así como solución de controversias, Estados Unidos seguía una política neoproteccionista con trabas no arancelarias de todo tipo. Por esto era necesario que se llegara a un entendimiento más profundo entre ambas naciones que les permitiera llevar a cabo relaciones comerciales exitosas y libres. Así, a partir de 1988, se discutió la idea de suscribir un acuerdo para liberalizar algunos sectores industriales, que desafortunadamente, no llegaron a ninguna solución.

"En 1990 el gobierno mexicano propuso a Estados Unidos la negociación de un Tratado de Libre Comercio para buscar la realización de dos objetivos principales. El primero, emprender un proceso ordenado de integración de las dos economías para poder lograr ventajas de orden productivo y comercial. El segundo objetivo consistía en asegurar el éxito y la permanencia de la reforma económica".⁴⁰

Después de numerosas y complejas negociaciones, que merecen un tratamiento independiente en este trabajo, el Tratado de Libre Comercio se materializó con la

³⁷ Alonso, Francisco. *Op. cit.*, 9 de mayo de 1996, p 12A

³⁸ Producto Interno Bruto

³⁹ *Idem.*

⁴⁰ Rubio, Luis. *Op. cit.*, 29

firma por parte de los ejecutivos de los países participantes: México, Estados Unidos y Canadá, en 1992, para después someterse a los procesos de aprobación por parte de sus respectivos Congresos Legislativos. La entrada en vigor fue el 1o. de Enero de 1994.

A partir de 1994, varios sucesos marcaron el destino de México, la "Insurrección Zapatista" en Chiapas que vino a poner de manifiesto la pobreza y marginación extremas que tiene esa zona del país. Posterior a este suceso le siguieron los asesinatos políticos de Colosio y Ruiz Massieu.

Por último, en Diciembre de 1994, ya en la administración de Zedillo, iniciada con un deslizamiento de la "banda de fluctuación del tipo de cambio", que provocó una estampida de inversionistas temerosos de una devaluación como no se veía desde 1982, se desató la crisis financiera que es conocida por todos como el "error de diciembre".

A diferencia de la crisis de 1982 a la que se le atribuyeron causas propias de la ineficiencia del modelo de puertas cerradas seguido hasta entonces, la crisis de 1995 se debe ver desde otra óptica, pues se trataría de la primera crisis que sucede en el país estando bajo la influencia de un modelo netamente neoliberal.

La devaluación de Diciembre de 1994 fue producto de una política cambiaria de sobrevaluación del peso, donde la especulación jugó un papel importante, pues con los acontecimientos políticos sucedidos durante 1994, se provocó una dolarización de inversionistas tanto mexicanos como extranjeros; esta situación originó que el gobierno no contara con fondos suficientes para cubrir la demanda de dólares de los capitales que deseaban salir del país. El problema de la deuda vino después cuando con la devaluación se duplicaron los pagos que el gobierno tenía que hacer por servicio de deuda externa, provocando la incapacidad de afrontar sus compromisos adquiridos. Por otra parte, un factor de sobrevaluación de la moneda fue una política de reducción del IVA iniciada en 1991, lo que provocó que en medio de una dramática caída del ahorro interno el gobierno sufriera pérdidas importantes en sus arcas nacionales.¹⁷

Inevitablemente, la bolsa bajó a límites insospechados y las tasas de interés subieron a más del 100%. Durante muchos años vivir del crédito había resultado una forma cómoda de mantener un estatus de vida para muchos mexicanos y una forma de financiamiento de muchas empresas, por lo que las tasas de interés provocaron un pánico generalizado, muchas empresas ante la incapacidad de solventar su deuda tuvieron que cerrar sus puertas, dejando a miles de personas sin empleo. Muchos mexicanos se encontraron también ante la situación de no poder cubrir sus pagos por la caída inmediata del poder adquisitivo de su dinero.

Por un lado, se tiene el modelo neoliberal aplicado como un proyecto predeterminado por el gobierno de Salinas para hacerlo viable en México, que da

¹⁷ Ros. Jaime. La crisis mexicana. Causas, perspectivas. lecciones. Nexos. (México, D.F.), mayo de 1995, num. 209, p. 44.

la impresión de que se implantó con apresuramientos, insuficiencias, parcialidades, omisiones, irresponsabilidades e incongruencias. Por el otro, se tienen los sucesos acontecidos durante este sexenio y que incidieron fuertemente sobre la economía para terminar con una fuerte crisis económica.

Si se analiza nuevamente el esquema conceptual de la política neoliberal (véase cuadro 4), es cierto que el país no ha podido avanzar más allá de la etapa de reestructuración; por el contrario, a raíz de la crisis de Diciembre de 1994, se ha retornado a políticas instrumentales que tienen más que ver con la etapa de estabilización; es decir, se trata de una regresión más que de un avance dentro de los objetivos a cumplir por el modelo neoliberal.

1.4 MÉXICO DENTRO DEL PROCESO GLOBALIZADOR Y SU INSERCIÓN EN ACUERDOS INTERNACIONALES DE COMERCIO

Parece existir una profunda coincidencia entre las exigencias que actualmente esgrimen las grandes corporaciones capitalistas en aras del proceso globalizador, y las recetas impuestas por el FMI desde el inicio de los ochenta. El capital financiero³⁹ es, a finales de este siglo, un ente que domina los grandes movimientos de capital, su naturaleza fuertemente ligada a los sistemas bancarios mundiales apunta a una complicada red que entrelaza grandes consorcios, poderosos bancos e instituciones de crédito como el FMI. No es sorprendente que, dado su enorme peso, el capital financiero tenga una amplia capacidad de orientar las decisiones y políticas de tales organismos en concordancia con sus intereses.

Existen dos motivos por los cuales México se insertó en el proceso globalizador. Por una parte, la necesidad inevitable de participar en una dinámica que desde una década atrás el mundo experimentaba y que reclamaba una creciente interdependencia de todos los actores internacionales del comercio. Por otra, el fuerte endeudamiento y la crisis económica de principios de los ochenta, hizo necesario el financiamiento de parte de los organismos internacionales de crédito, atándose, al firmar las cartas de intención con el FMI, a una serie de medidas que, entre otras condiciones, le impuso una apertura comercial y con ello, su inserción a la globalización. Más que una decisión propia y en tiempo fue una decisión circunstancial y bajo condiciones claramente desfavorables.

La idea de la globalización, como un proceso que apuntaba a la integración mundial de todas las naciones del orbe, encontró pronto un desmentido a sus propósitos. La existencia de espacios económicos naturales, de antagonismos entre países o de una afinidad histórica hizo que poco a poco la tendencia

³⁹ Una parte cada día mayor de capital industrial no pertenece a los industriales que lo utilizan. Pueden disponer del capital únicamente por mediación del banco, que representa, con respecto a ellos, al propietario de dicho capital. Por otra parte, el banco también se ve obligado a colocar en la industria una parte cada vez mayor de su capital. Gracias a esto, se convierte, en proporciones crecientes, en capitalista industrial. Este capital en forma de dinero que se trueca en capital industrial es el capital financiero. Lenin, Vladimir. El imperialismo, fase superior del capitalismo. Ed. en lenguas extranjeras. Pekín, 1966 [4a impresión de la 1a ed.], p. 56

internacional de globalización se orientara hacia un proceso de regionalización con dos objetivos específicos: asegurar mercados e incrementar el comercio.

Esta regionalización trajo consigo la necesidad de regular las relaciones comerciales mediante preferencias y acuerdos comerciales de carácter bilateral y multilateral.

Dentro de los acuerdos de preferencias arancelarias y tratados comerciales firmados por México se pueden citar cronológicamente como los más importantes:

- En 1986 su ingreso al GATT y su participación activa en la Ronda Uruguay.
- A partir de 1987 una serie de sucesivos acuerdos bilaterales con Estados Unidos sobre consultas en materia de comercio e inversión.
- En 1988 se adhiere al Consejo Económico del la Cuenca del Pacífico.
- En 1990 México, junto con Colombia y Venezuela, forma el Grupo de los Tres.
- En 1991 México y Chile firman un Acuerdo de Complementación Económica.
- En 1992 es la fecha en que se firma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre Canadá, Estados Unidos y México.

A partir de la concertación del Tratado con América del Norte han surgido diversos intentos por estructurar un Tratado de Libre Comercio entre México y algunos países centro y sudamericanos.

La firma de estos acuerdos es un ejemplo de bloques subregionales y representa un esfuerzo por lograr un bloque americano difícil de formar en un primer intento, debido a las profundas asimetrías que existen entre los países del Continente Americano. Este bloque sería liderado por Estados Unidos y le permitiría recuperar parte de su hegemonía perdida por el fortalecimiento que, en los últimos, años han tenido la Cuenca del Pacífico y la Unión Europea.

El objetivo de México, desde de su apertura comercial iniciada en 1985, ha sido tratar de diversificar su mercado de exportaciones a través de la firma de los acuerdos que se han mencionado. Sin embargo, su papel ha sido otro. En primer lugar, la firma de acuerdos con los países centro y sudamericanos no ha sido tan importante en el impulso de su economía, debido a que el porcentaje de comercio con estos países es mínimo.

En segundo lugar, en su relación comercial existente con los países asiáticos, México se ha convertido en un mercado receptor y consumidor de sus exportaciones, situación que continúa a pesar de los esfuerzos proteccionistas que en los últimos años ha tenido el gobierno mexicano, fijando impuestos

compensatorios con porcentajes de hasta más del 500% a los productos procedentes de esa región¹¹. La oposición que despierta la entrada de mercancías de estos países es debida a que afecta fuertemente al mismo sector que produce estos bienes de consumo, lo cual habla del nivel de desarrollo en el que todavía se encuentra el país. La excepción es el caso japonés cuyos productos de bienes intermedios y de capital, procedentes de una tecnología bien desarrollada, son bien recibidos por el país.

Por último, se cuenta la relación de México con los países industrializados quienes han aprovechado las condiciones de apertura para instalarse con sus maquiladoras, convirtiendo al país, en manufacturero de sus productos. Entre tales países se cuenta como el más importante a Estados Unidos.

1.5 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE COMO RESULTADO DE LA POLÍTICA DE APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO.

Dentro del impulso de todas las medidas liberalizadoras del gobierno de Salinas, merece especial atención el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, firmado con Estados Unidos y Canadá, por tratarse del punto culminante de su proyecto sexenal.

Un Tratado de Libre Comercio es un contrato mediante el cual los países se comprometen a eliminar los obstáculos arancelarios y no-arancelarios para fomentar el intercambio comercial y establecer mecanismos para solucionar controversias de orden mercantil. Los países miembros se obligan a unificar políticas exclusivamente de índole comercial, por lo que no implica ninguna pérdida de soberanía.

Los objetivos que México persiguió con el Tratado de Libre Comercio se orientaron a no permanecer marginado en los procesos de globalización y regionalización, en donde México sería parte de la conformación del Bloque Hemisférico Occidental; además de que participaría de las ventajas del proceso de internacionalización del capital. Por otra parte, se pretendía garantizar el acceso de sus exportaciones a Estados Unidos y Canadá; además, mejoraría su posición de negociación comercial frente a otros países y bloques comerciales, ya sea de manera bilateral o multilateral y así lograría competir, en igualdad de circunstancias, en la atracción de capital y, de esta forma, se elevaría la productividad de la economía mexicana.¹²

La firma del Acuerdo Comercial de América del Norte tiene dos trasfondos: en lo interno, se pretende darle credibilidad a la política económica emprendida a partir de la crisis de 1982; mientras que, en el ámbito externo, se trata de adecuar al

¹¹ Disposiciones del Diario Oficial de la Federación del 15 de Abril de 1993

¹² Luis Rubio *Op. Cit.*, p.26

país a los grandes cambios internacionales, en los cuales se encuentra inmerso a raíz de la apertura comercial en marcha.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte no responde únicamente a las necesidades internas que tenía el país para asegurar su nuevo modelo de desarrollo. En las últimas dos décadas se habían venido experimentando transformaciones a nivel internacional que incidirían de manera definitiva en las economías de las naciones.⁴¹ Los procesos de globalización y regionalización exigían la participación de todos los países que, de no hacerlo, correrían el riesgo de relegar su participación en los mercados comerciales internacionales.

Con los procesos de globalización mundial, el Presidente Bush de Estados Unidos tenía un interés especial en la firma no solamente de un acuerdo comercial con México, sino con el resto de América. Estaba interesado en fomentar la conformación de un bloque hemisférico occidental, donde Estados Unidos sería el que por razones de poder político y económico dominaría hegemoníamente. Esta situación lo llevaría a abatir costos de producción aprovechando los recursos de los miembros e incrementaría su competitividad frente a otros bloques. Este interés quedó englobado en su propuesta de "Iniciativa de las Américas", cuyo objetivo oficial era inducir a que estos países emprendieran programas de reestructuración en sus economías y la liberalización de su comercio, creando mecanismos que permitieran la reducción de su deuda externa y buscando el establecimiento de financiamientos para la protección del medio ambiente. Se ponía énfasis en el fomento del comercio y la inversión directa en lugar de la asistencia financiera internacional.⁴²

Una vez que se llegó al acuerdo de firmar un Tratado Comercial entre México y Estados Unidos se tuvo que enfrentar, en ambos países, la resistencia de muchos grupos opositores.

En los Estados Unidos los sindicatos norteamericanos, preocupados por la posibilidad de que las grandes empresas estadounidenses emigrarán a México, atraídas por la mano de obra barata, se oponían al acuerdo. Afirmaban que la industria mexicana y sobre todo la maquiladora deberían ser consideradas como factores de "dumping social", es decir, una competencia desleal producida, en gran parte, por el gobierno mexicano a través del mantenimiento de bajos salarios y de pésimas condiciones laborales de seguridad y de higiene.⁴³

Otro tema de gran discusión fue la contaminación, debido a que los ecologistas norteamericanos afirmaban, con toda razón, que México era un país altamente contaminante y se temía que los empresarios, buscando no cumplir con las normas ambientales de los Estados Unidos, trasladaran sus consorcios a México. Ante la ofensiva de esos grupos el gobierno mexicano emprendió algunas acciones para contrarrestar sus críticas: en materia ambiental, el cierre de la Refinería 18 de Marzo, que era altamente contaminante, era una acción que

⁴¹ *Ibidem*, p. 20

⁴² *Ibidem*, p. 39

⁴³ *Ibidem*, p. 65

demostraba la voluntad del gobierno de combatir la contaminación, a pesar de los altos costos económicos, pues no se debe olvidar que la industria petrolera era uno de los principales sostenes económicos del país. Además, el Presidente Salinas presentó una iniciativa de ley ante el Senado para reformar la Ley de Promoción y Protección de la Propiedad Industrial, misma que fue aprobada y puesta en marcha en junio de 1991. La nueva ley tuvo un efecto positivo, pues se tenía clasificado a México como un país donde se violaban marcas y patentes. Las penas por violar la propiedad intelectual fueron altamente incrementadas.⁴⁴

A pesar de todas las acciones emprendidas por el gobierno mexicano, existían también grupos nacionales que se oponían al TLCAN, quienes centraron sus críticas en temas como la pérdida de soberanía y de identidad cultural; la subordinación de la política exterior mexicana a la norteamericana; la inclusión de áreas reservadas constitucionalmente a la nación (como el petróleo); la presencia de actitudes fraudulentas en el manejo de las elecciones y la diferencia existente en la infraestructura del aparato productivo de cada país.⁴⁵

Por su parte, el Presidente Bush presentó, para superar la oposición a la autorización del Congreso de la vía rápida (*Fast Track*), un "Plan de Acción" que proponía: 1) Un periodo de transición paulatina a la liberación comercial permitiendo que ciertas industrias y productos agrícolas vulnerables pudieran adaptarse a la competencia de México; 2) Buscaría el establecimiento de reglas de origen para evitar que México fuera una plataforma de exportación para países fuera del acuerdo; 3) Establecer programas de ayuda a trabajadores norteamericanos desplazados por el TLC; 4) En ecología, México y Estados Unidos buscarían certificar sus mutuos derechos comerciales de salvaguardas ambientales en la negociación y la aplicación de un programa ambiental fronterizo.

Originalmente, el tratado comercial estaba previsto entre México y Estados Unidos; sin embargo, Canadá presentó su iniciativa de incorporarse reaccionando ante las ventajas que tendría Estados Unidos al contar con dos acuerdos comerciales firmados en forma bilateral y sin que México y Canadá tuvieran acceso entre sí.

Otros factores del interés canadiense fueron bajar los aranceles de sus exportaciones a México; darle expansión a empresas canadienses en el área de telefonía, telecomunicaciones, transporte aéreo, sistemas de riego, equipo anticontaminante y algunos productos agropecuarios. Además, y muy importante, la firma de un nuevo Tratado le permitiría obtener mejores condiciones que las negociadas en su tratado bilateral con Estados Unidos.

Por su parte, a México le resultaba conveniente la participación de Canadá, primero por la ampliación del mercado comercial al que tendría derecho y después por las ventajas de que dos países que, evidentemente eran más

⁴⁴ *Ibidem*, p. 75

⁴⁵ *Ibidem*, p. 94

débiles que Estados Unidos, negociaran un Tratado de Libre Comercio defendiendo intereses comunes.

Formalmente, las negociaciones para la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se iniciaron el 12 de junio de 1991. Como bases de negociación se establecieron los siguientes puntos:

- Liberación del comercio de bienes y servicios y de los flujos de inversión, sin tocar temas que requiriesen enmiendas constitucionales.
- Compatibilización con las disposiciones del GATT.
- Aplicación gradual.
- Negociación de normas y estándares claros evitando que a futuro se generen nuevas barreras no arancelarias.
- Reglas de origen claras y evitar el uso de subsidios.
- Incorporación de un capítulo de resolución de controversias.

Una vez establecidas estas reglas de negociación se procedió a estructurar la agenda de trabajo a partir de seis temas principales:

1. Acceso a mercados, donde se trataron asuntos arancelarios y barreras no arancelarias, reglas de origen, compras gubernamentales, agricultura, industria automotriz, sector energético (salvo petróleo) y de textiles.
2. Reglas de comercio, las prácticas desleales, subsidios, impuestos compensatorios y normas.
3. Servicios financieros, seguros, transportes, telecomunicaciones, etc.
4. Inversión.
5. La propiedad intelectual.
6. Solución de controversias.

El establecimiento de esta agenda de trabajo era importante debido a que, por la magnitud del Tratado, los países miembros necesitaban establecer qué era tema de discusión y cuáles serían los procedimientos y el seguimiento que tendrían cada uno de estos temas. Definirían cuáles serían las instituciones encargadas de la negociación y bajo qué reglas se llevarían a cabo.

En lo relativo a los temas de negociación, el gobierno recurrió al sector privado mexicano para que, por primera vez en negociaciones de tipo internacional, se organizara formando la Coordinadora de Organismos Empresariales de Comercio Exterior (COECE), creada con el fin de participar conjuntamente con el gobierno en las negociaciones del Tratado Comercial. Su papel fue de gran importancia porque elaboró estudios sobre los efectos que el Tratado de Libre Comercio tendrá en cada uno de los sectores tema de discusión. Se elaboraron

monografías que daban cuenta de la situación de cada sector identificando fortalezas y debilidades. En base a estos estudios se pudo determinar qué se debía pedir a las contrapartes; qué se podía y qué no se debía ceder y las medidas necesarias en lo interno antes de liberalizar un determinado sector.

Por otra parte, vale la pena mencionar que durante la firma del Tratado se adicionó la base que se conoce como "la asimetría entre dos países ricos y uno pobre", es decir, que Estados Unidos y Canadá reconocen que México es un país relativamente pobre que necesita de consideraciones especiales.⁴⁶

En este renglón México puso especial interés en que se le tuvieran consideraciones, aunque insuficientes, en relación a la liberación gradual de su comercio y el reconocimiento de que sus procesos productivos no tenían la misma eficiencia que la de sus socios comerciales debido, en gran parte, a que no contaba con la infraestructura necesaria.

Después de muchos meses de negociación, donde algunas veces se pensó que no se podrían conciliar intereses, el tratado se materializó en 22 capítulos, de los cuales se pueden mencionar como los más generales, al de reglas de origen y desgravación arancelaria, trato nacional y acceso a mercados y solución de controversias. Los puntos más delicados fueron el sector automotriz, textil, agropecuario y financiero.

Debido a que en las discusiones previas a la negociación del Tratado grupos mexicanos opositores a éste, alegaron que el petróleo era una aérea reservada constitucionalmente a la nación, reforzado por una cuestión de sensibilidad nacional y por representar un recurso estratégico en el desarrollo de la nación, esta industria no fue incluida en la agenda de negociaciones a petición expresa del gobierno mexicano.

⁴⁶ *Ibidem*, p. 131

2. POLÍTICA DE DESARROLLO REGIONAL EN MÉXICO

Este capítulo señalará las definiciones teórico-prácticas que en materia de desarrollo regional se pueden identificar, de esta forma se permitirá comprender los procesos de política de desarrollo regional, llevados a cabo en México, durante las últimas décadas. Se hace un repaso de las diferentes etapas de las políticas de desarrollo regional instrumentadas en México, tales como: el sometimiento de éstas a los intereses de grupos de poder, la urgencia macroeconómica en detrimento de la política regional durante las crisis de 1982 y 1988 y, finalmente, los factores externos de movilidad de capital, de apertura comercial y globalización que orientan por sobre los planes gubernamentales nuevas geografías productivas, que responden más a los intereses de esta globalización mundial que a una planeación nacional de desarrollo regional. Con un espíritu crítico se señalan deficiencias que obstaculizan la aplicación de políticas de desarrollo regional y que han resultado en los profundos desequilibrios regionales que forman parte de la realidad del país.

Finalmente, se delimitan para los objetivos de esta investigación, tres grandes regiones de interés identificadas como región norte, centro y sureste. Esta división tiene un criterio simplificador pues define dinámicas de desarrollo regional diferentes en el país. Con el propósito de lograr una comprensión de su desarrollo se realiza una caracterización de éstas, en base a una diversidad de indicadores económicos de desarrollo.

En la actualidad, la tendencia mundial marca una reestructuración territorial que obedece al reordenamiento de la producción a niveles internacional, nacional, regional y local y, en conjunto con los avances tecnológicos, impera la necesidad de la reestructuración territorial como parte vital de la organización productiva, donde los cambios sectoriales interregionales son parte de ella,³⁷ para lograr un desarrollo regional armónico que redunde en el crecimiento económico de las naciones.

El desarrollo es un proceso de valorización humana de las personas y de las sociedades, que por medio del mejoramiento de las condiciones materiales de existencia permite el desenvolvimiento del ser individual y colectivo, es decir, es un proceso de realización humana integral, una marcha progresiva hacia una mejor humanidad.³⁸ El desarrollo implica un crecimiento de las sociedades en conjunto con sus actividades, pero este crecimiento debe darse de una manera homogénea entre las diferentes regiones que conforman una nación. En el contexto internacional actual, ningún país podría contar con una economía saludable si mantiene grandes diferencias entre los niveles de desarrollo en las diversas regiones que lo conforman.

En los países subdesarrollados existen considerables diferencias en cuanto a la explotación de los recursos naturales, el nivel de ingreso de la población, el

³⁷ Aguilar, Adnan y Boris Graisbord "La reestructuración regional en México: Cambios de la actividad económica urbana, 1980-1099" en *Comercio Exterior*, (México, D.F.), vol. 45, 1995, num. 2, p.140

³⁸ Galvis, Gaitán Fernando. *Manual de Ciencia Política*. Escuela Superior de Administración Pública, Bogotá, 1994, p. 36

Índice de urbanización y la actividad económica, además de la coexistencia de sectores modernos con atrasados, etc. Por lo tanto, el enfoque regional del desarrollo de las naciones permite ocuparse de las diferencias entre las regiones y su problemática particular. Mediante la promoción del desarrollo de las distintas regiones es posible reforzar la economía nacional para su inserción en la economía internacional.⁴⁹

Uno de los indicadores para determinar el grado de desarrollo alcanzado por un país es el ingreso per cápita, el cual se obtiene de dividir el ingreso nacional entre el número de habitantes del mismo; sin embargo, puede resultar muy ambiguo si se toma en cuenta el promedio de ingresos de un país en el que las diferencias entre los que tienen mucho y los que tienen poco son muy grandes. Por lo tanto, se tendría que descomponer el ingreso per cápita por regiones para obtener mejores indicadores de grados de desarrollo y así poder atacar a nivel regional las diferencias de éstas.

Como condicionante para el desarrollo, los países subdesarrollados deben establecer ciertos niveles de infraestructura orientada hacia actividades directamente productivas como carreteras, puentes, electricidad, redes de comunicación, servicios de agua, etc. La distribución adecuada de estos servicios requiere del establecimiento de un plan de desarrollo regional que articule todos los factores involucrados.

Se entiende por desarrollo regional el proceso que afecta a determinadas partes de un país las cuales reciben el nombre de 'regiones'. Sus habitantes, el gobierno y sus instituciones así como el sector privado son participantes de este proceso. El desarrollo regional forma parte del desarrollo general de la nación por lo que existe una interdependencia entre cada región con el conjunto del país.⁵⁰

Para la distinción de las formaciones regionales se deben tomar en cuenta factores geográficos, económicos, políticos y culturales, los cuales aluden a los diferentes modelos de organización social; a las condiciones que permiten su mantenimiento (como pueden ser su estructura y distribución de poder y capital); a las características particulares de cada región, así como a los hechos históricos que han determinado la conformación de cada región.

No existe un criterio único para determinar en base a qué factores se deban englobar las regiones. Por un lado la historia ha propuesto una definición en tiempo y espacio, por otro, la geografía asocia a factores socioeconómicos para su definición de regionalización.

Existen varios criterios para la definición de las regiones, entre ellos los más comunes son:

⁴⁹ Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social y la División de Desarrollo Social de las Naciones Unidas (comp.): *Ensayos sobre planificación regional del desarrollo*. Siglo XXI, México, D.F., 1980, 2a Ed., p.26

⁵⁰ *Ibidem*, p. 25

El criterio de homogeneidad consiste en identificar las regiones de acuerdo a similitudes en la conformación de espacio, características físicas, culturales, demográficas y económicas comunes. De esta forma, se facilita la elaboración de estudios en base a topografía, clima, suelo, lluvia, hidrografía, niveles educativos y económicos. Bajo este criterio se pueden tomar como base las cuencas hidroclógicas, las cuales crean polos de desarrollo con áreas de influencia por lo que implican: canales de riego, pozos, presas y generación de energía.

El criterio nodal se determina en base a la zona de influencia que ejerce un núcleo económico-político-social dentro de la región. Al estudiar las áreas que dependen de algún polo de atracción en la región, delimita los espacios territoriales y analiza los flujos económicos intrarregionales. Este criterio es utilizado básicamente para estudios económicos. Siguiendo el criterio nodal se promueve el crecimiento de áreas metropolitanas y la creación de otras nuevas para la descentralización de las ya saturadas, evitando así las concentraciones demográficas e industriales en unas cuantas regiones.

El criterio programático se caracteriza por seleccionar la región de acuerdo con sus condiciones político administrativas, es el adecuado para determinar zonas de prioridad, debido a que la región se define con base en un modelo de decisiones de programación lineal que incluye el concepto de espacio territorial. Este criterio es utilizado cuando las zonas de estudio son muy vastas y se necesita administrar los recursos de manera programada.¹¹

El proceso de desarrollo no influye de manera general en todas las regiones de una economía; por ejemplo, el crecimiento industrial se puede concentrar en unas pocas zonas urbanas con altos niveles de concentración demográfica, las cuales requerirán alimentos y materias primas de zonas agrícolas para mantenerse a expensas de ellas. Otras regiones, escasamente pobladas, se mantienen en esas circunstancias por la falta de demanda para su producción potencial, así como por la falta de inversiones en infraestructura. Estas situaciones se acentúan cuando los recursos naturales están distribuidos desequilibradamente.

La relación recíproca entre el desarrollo urbano y el rural es un elemento trascendental ya que subraya la importancia del desarrollo regional como base para racionalizar y controlar la expansión desmedida de los núcleos urbanos,¹² así como para alentar el desarrollo de las áreas rurales más atrasadas del país.

Los gobiernos, generalmente, adoptan una serie de políticas con el propósito de equilibrar las desigualdades del crecimiento económico regional y de esta forma lograr una elevación del ingreso total de la nación, con una distribución más homogénea entre los habitantes de la misma, logrando, de esta forma, que el ingreso per cápita sea un indicador real de las condiciones de vida de la

¹¹ Pescador, Osuna y Marín: "Elementos de diagnóstico y lineamientos de política para el desarrollo regional" *Comercio Exterior*, (México, D.F.), vol. 31, 1981, núm. 4, p. 421.

¹² Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social y la División de Desarrollo Social de las Naciones Unidas (comp.): *Op.cit.*, p. 28.

población. Todas las acciones para lograr un desarrollo regional equilibrado, forman parte de un plan de desarrollo para programar resultados a mediano y largo plazos.

2.1 CARACTERIZACIÓN DE LA POLÍTICA DE DESARROLLO REGIONAL EN MÉXICO.

En un vasto territorio como el de México es innegable la existencia de una gran variedad de regiones que coexisten en su interior. Estas se encuentran diferenciadas tanto espacialmente como en términos de desarrollo: su forma de acoplamiento a las ideas, a la tecnología, su nivel educativo, y su grado de especialización en la producción son algunas de las características que permiten identificarlas.

Históricamente, esta regionalización ha estado estrechamente ligada al desarrollo, mismo que a su vez no ha podido expandirse de forma equilibrada, por lo que, en algunas regiones, la industrialización y la modernidad son una constante y, en otras, el atraso y lo rural se han encontrado ligados a su desenvolvimiento.

La política para el desarrollo regional fue creada por los gobiernos de los países con el objetivo de evitar y prevenir que la actividad económica tienda a polarizar y agudizar el desarrollo en una extensión territorial. En México, la política de desarrollo regional ha tenido varias etapas, a través de las décadas, que han intentado responder a las necesidades de desarrollo de la economía mexicana.

En una primera fase, ubicada desde los años treinta, la noción de impulsar regiones bajo una idea que descansaba en el fomento agropecuario y un más amplio uso de la tierra, hizo que se enfocaran los esfuerzos hacia aquellas regiones que reunían condiciones naturales favorables para el desarrollo de las actividades primarias. La solidez de la actividad agropecuaria, para ese mismo periodo, reforzaba la anterior concepción de desarrollo regional. El vigor de esta actividad se reflejó en que sirvió de base y financiamiento a la expansión de la actividad industrial. Al paso del tiempo, esta relación cambió y "el modelo agroexportador en México se prolongó subordinado a las actividades industriales, hasta agotarse totalmente en los años cincuenta. A partir de entonces, se inició una etapa de industrialización y acelerada urbanización".⁵³

De 1950 a 1960 vendría una fase en la que el desarrollo industrial cobra preponderancia en los planes de desarrollo regional, impulsando así el acelerado crecimiento de lo que hoy son las grandes metrópolis. "La ciudad de México se transforma en el principal centro industrial gracias a la creciente inversión pública para desarrollar las condiciones generales de la producción o infraestructura".⁵⁴

⁵³ Garza Gustavo y Salvador Rivera. "Desarrollo económico y distribución de la población urbana en México, 1960-1990". *Revista Mexicana de Sociología*. (México, D.F.), vol. 55, 1993, num. 1-2, p. 5

⁵⁴ *Ibidem*, p. 29

Posteriormente, durante los setenta, el desarrollo regional es identificado como la herramienta que trataría de equilibrar el gran peso de las ciudades, impulsando el desarrollo de las ciudades medias. "El problema regional fue reconocido explícitamente y por primera vez se le incorporó a la agenda política del gobierno como un elemento básico que debería considerarse al formular las políticas nacionales de desarrollo económico".¹⁵

En la década de los ochenta la realidad se impone a través de una profunda crisis económica que, por sí sola, aleja la idea de ubicar a las grandes ciudades como polos de atracción. "Las épocas de crisis han sido acompañadas históricamente por un brusco decremento en los flujos migratorios del campo a la ciudad, ya que las expectativas de empleo generadas por las grandes ciudades disminuyen considerablemente".¹⁶

Actualmente, a través de la tendencia internacional de globalización, el desarrollo regional está enfocado e influenciado por los factores externos de movilidad de capital, que busca las mejores regiones que le ofrezcan su reproducción asegurada. "El efecto de los procesos globalizadores se ha reflejado en una reestructuración territorial producto del reordenamiento de la producción en los planos internacional, nacional, regional y local. Al consolidarse la economía capitalista global se redefine así la división del trabajo entre naciones, regiones y ciudades. La reestructuración territorial es un aspecto importante de la reorganización productiva y los cambios sectoriales interregionales son producto de ella".¹⁷

2.1.1 SITUACIÓN DE LA POLÍTICA DE DESARROLLO REGIONAL EN MEXICO HASTA LA DÉCADA DE LOS OCHENTA

Durante los años treinta la base industrial de México era incipiente y la actividad productiva se encaminaba al sector primario, principalmente a las actividades agropecuarias. En consonancia con esta realidad, el gobierno mexicano orientaba sus apoyos precisamente hacia este sector, lo cual se traduciría en políticas de fomento a regiones que reunían las condiciones favorables para su despigue. Se tenía entonces una concepción de desarrollo nodal¹⁸: la inversión pública en obras de fomento agropecuario, la construcción de caminos, la irrigación de tierras y el más amplio uso de la tierra, principalmente en las regiones centro y norte, actuarían como catalizadores del desarrollo regional. La articulación de estas medidas no era parte de una política de desarrollo regional preconcebida, sino más bien una orientación natural hacia el fomento de la más importante actividad productiva con la que contaba el país: la agricultura.

En la segunda mitad de la década de los cuarenta surgen diversas comisiones de cuencas hidrologicas, cuyo objetivo era crear polos de desarrollo en aquellas

¹⁵ Aguilar Barajas Ismael *Descentralización industrial y desarrollo regional en México*, Colegio de México, México, D.F., 1993 p 110

¹⁶ Garza Gustavo y Salvador Rivera *Op. cit.* p 188

¹⁷ Aguilar Adrián y Boris Graizbord *Op. cit.* p 140

¹⁸ *Vid Supra* p 38

zonas en las que la abundancia del agua, hacía posible el desarrollo del sector primario y la inducción de nuevas actividades productivas.

En los años cincuenta comienza a cobrar importancia la idea de que la industrialización tenía prioridad sobre las actividades primarias como promotor del desarrollo del país. El término desarrollo llevaba intrínseca la idea del espacio urbano, pues era aquí donde se generarían las condiciones apropiadas para el florecimiento de la industrialización. Esta concepción cambió la mirada hacia las ciudades más importantes del país y significó un decidido impulso hacia su crecimiento, primero industrial, luego poblacional y finalmente espacial.

En particular, podría hablarse de un fuerte apoyo a la ciudad capital por la vía de una cuantiosa inversión pública federal con el fin de proporcionar la infraestructura adecuada. Sin embargo, no se contó con una estrategia de por medio y hubo carencia de planeación que permitiera prever las consecuencias negativas de este apoyo; así, para fines de los cincuenta, la ciudad de México tuvo un incremento en su población que pasó de 3.7 millones de habitantes en el inicio de la década, hasta 5.4 millones en los sesenta.⁴³ (véase cuadro 5).

CUADRO 5- Estructura de la Población en México (Millones de personas)

Año	Total			Urbana			Rural		
	Población	Tasa anual de crecimiento		Población	Tasa anual de crecimiento	Porcentaje %	Población	Tasa anual de crecimiento	Porcentaje %
1900	13.7	-		1.7	-	12.2	12.0	-	87.8
1930	16.6	0.7		3.3	2.3	19.8	13.3	0.4	80.2
1940	19.7	1.7		4.3	2.8	21.9	15.4	1.5	60.7
1960	35.0	3.1		13.8	6.3	39.3	21.2	1.5	78.1
1980	67.2	3.3		40.7	5.5	50.2	26.9	0.7	39.6
1990	81.2	1.8		57.9	3.5	71.3	23.3	-1.4	28.6

Fuente: Nacional Financiera. *La economía mexicana en cifras*, 1990 e Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México, para datos de 1990

Por su parte, ciudades como Guadalajara y Monterrey, también constituyeron un atractivo promotor de desarrollo y urbanización y de igual manera presentaron un crecimiento en su población para convertirse en ciudades con más de quinientos mil habitantes.

La tendencia a la urbanización, el desarrollo y la industrialización siguió su orientación de crecimiento durante la década de los sesenta. La ciudad de México continuó centralizando los beneficios y privilegios de gasto público del gobierno federal; pero también surgen en el escenario nuevas ciudades millonarias: Guadalajara y Monterrey. Los tres centros más importantes del país absorbieron casi la totalidad de la actividad industrial nacional.⁴⁵

⁴³ Garza Gustavo y Salvador Rivera. *Op. cit.*, p. 179

⁴⁴ *Ibidem*, p. 178

La industrialización acelerada durante los años sesenta produjo dos cambios fundamentales: el primero fue la caída abrupta del producto y el empleo agrícolas, que trajo como consecuencia un elevado desplazamiento de mano de obra del ámbito rural al urbano. El segundo tiene que ver con el desarrollo del comercio y los servicios formales que se expandieron paralelamente a la oferta de bienes industriales. Este último proceso acontece, sin embargo, acompañado de un considerable crecimiento del sector terciario informal ante la imposibilidad de la economía urbana de absorber, en forma estable y productiva, a los contingentes de inmigrantes⁸¹ provenientes de los sectores rurales; pero también, de ciudades pequeñas e intermedias.

La inexistencia de una política de desarrollo regional y el crecimiento desmedido y sin planeación de los principales centros económicos generaron inevitables diferencias entre las regiones en México que se tradujeron en la concentración de las actividades productivas en sólo tres ciudades de la nación.

A partir de la década de los setenta, en la administración de Luis Echeverría, la instrumentación, por primera vez, de una política de desarrollo regional sería incluida en la agenda de trabajo gubernamental, como parte importante en la formulación de una política de desarrollo nacional.

La problemática, desde la óptica del gobierno de Echeverría, se concentraba en la desigual distribución del ingreso y el desmedido crecimiento de la ciudad de México. Se reconoció que las políticas aplicadas anteriormente no respondían a las expectativas del desarrollo que requería el país al haber impulsado solamente unos cuantos polos de desarrollo, que aun cuando constituían el eje de la economía, en esa época, no producían la suficiente riqueza para multiplicar sus beneficios a las regiones alejadas de estos polos. Lo anterior, traería como consecuencia la formulación de una gran cantidad de comisiones, planes, programas, esquemas de incentivos y leyes con una connotación regional.

Los logros de estos programas en general fueron limitados y de pocos efectos multiplicadores. La ley que causó los mayores efectos opositores, por parte del sector privado, fue la Ley de Asentamientos Humanos que pretendía establecer su ordenamiento y regulación en un intento por controlar la expansión urbana, así como la especulación y el monopolio de la tierra urbana.⁸² En su afán por controlar el uso de la propiedad privada, el gobierno provocó un descontento de los grupos de poder nacionales que se veían afectados con esa pretensión. Esta ley, aun y cuando no representaba implicaciones de riesgo sobre la propiedad privada, fue utilizada por estos grupos como pretexto para evidenciar las decisiones presidenciales ante su descontento por su discurso "nacionalista y populista". Las pugnas se resolvieron mediante negociaciones que llevaron a la modificación de la ley en 23 de sus 47 artículos.⁸³ Sin embargo, con las modificaciones, el objetivo original regulador del Estado en los asentamientos humanos quedó completamente diluido.

⁸¹ *Ibidem*, p. 182

⁸² Aguilar, Barajas Ismael. *Op. cit.*, p. 122

⁸³ *Ibidem*, p. 123

Otro de los programas que merece especial atención es el de los incentivos fiscales y financieros, instrumentados con el objetivo de inducir la descentralización industrial de los tres centros principales, en base a una política de exención de impuestos de acuerdo a tres zonas elegidas para la relocalización industrial. Los logros de esta política no se cumplieron, pues se sabe que los incentivos fiscales y financieros no han sido nunca promotores de reubicación industrial, porque las diferencias de porcentajes de región a región son insignificantes comparadas con los beneficios de encontrarse en los centros más importantes de distribución económica. Los créditos de fomento industrial fueron en la zona I (ciudades de gran concentración) del 11%; en la zona II (ciudades cercanas a los centros de concentración) 10% y finalmente en la zona III (resto del país) del 9%.⁶⁴ Además, otro de los errores del gobierno consistió en la falta de especificidad acerca del tipo de industria que recibiría los incentivos, lo que propiciaría más una descentralización sin efecto regional, que la instalación de industrias adecuadas al desarrollo de cada región. De esta forma, las empresas que de cualquier manera se ubicarían en las zonas incentivadas, recibieron mayores ganancias al recibir estos beneficios, sin que el objetivo de desarrollo regional se cumpliera.

Por primera vez, la intención de instrumentar una política de desarrollo regional con objetivos claros y que parecían responder al desarrollo del país, encontró condiciones desfavorables para implantar esos instrumentos de política, pues generaban fuertes choques de intereses con los grupos que habían crecido con las antiguas políticas de desarrollo. Se tenía, en ese momento, una doble lucha primero contra la inercia del crecimiento de los polos de desarrollo existentes y segundo contra las élites beneficiarias de ese *status quo*.

Las críticas sobre la instrumentación de políticas de desarrollo regional, en el mandato de Echeverría, fueron innumerables y se traducirían en la especulación de los grandes capitales que dieron lugar a la primera crisis económica devaluatoria del país en 1976.

Un balance general de este período, muestra que la intención de instrumentar políticas que permitieran lograr un desarrollo regional quedaron finalmente diluidas por el peso de la presión de los grupos de poder y los intereses macroeconómicos a nivel nacional.

Durante el sexenio de López Portillo poco o nulo fue lo que se hizo en materia de desarrollo regional. Heredero de una crisis económica, su mandato tuvo como prioridad la "administración de la crisis"⁶⁵ y en consecuencia la planeación regional se redujo a planes inconsistentes y sin resultados.

Dos fueron los principales planes que se instrumentaron durante su sexenio, descritos a continuación:

⁶⁴ *Ibidem*, p. 120
⁶⁵ *Ibidem*, p. 145

Plan Nacional de Desarrollo Urbano (PNDU), presentado en 1978, tenía tres objetivos fundamentales: controlar el crecimiento poblacional de las tres principales ciudades de México; estimular el crecimiento de las ciudades intermedias e integrar las ciudades pequeñas y las áreas rurales con las ciudades medias. Por sus pretensiones de largo alcance tuvo que ser selectivo y considerar como prioritarias sólo diez zonas, en base a un criterio programático.²⁸ Asimismo, determinó tres zonas de control poblacional. A pesar de que se intentó la selectividad de las zonas, en la práctica el número de centros poblacionales seleccionados resultó excesivo, lo que trajo como consecuencia la complejidad en la jerarquización y la distribución de las inversiones en estas zonas. Por otra parte, hubo una ausencia de coordinación de las dependencias gubernamentales que se tradujo en una completa falta de seguimiento. En este caso, a diferencia de Echeverría, el problema fue de complejidad burocrática y no de problemas con empresarios.

Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI), proclamado en 1979, tenía como objetivos, a través de la utilización de los ingresos provenientes de las ventas petroleras, la industrialización del país con la consecuente creación masiva de empleos: el incremento del Producto Interno Bruto y la búsqueda de un nivel mínimo de bienestar social. Sin embargo, se estimularon demasiadas industrias sin control de su localización por lo que, sin importar su ubicación ni prioridad productiva, recibieron el apoyo gubernamental no obstante su nula incidencia en el desarrollo regional.

El plan fijó sus objetivos en la industrialización indiscriminada, por lo que el desarrollo regional quedó rezagado, a pesar de la afirmación de que el PNDU y PNDI eran complementarios. El PNDU establecía prioridades regionales, mientras que el PNDI lo hacía desde un punto de vista sectorial. Sin embargo, el PNDU contemplaba diez zonas prioritarias, mientras que el PNDI lo hacía con veintisiete, lo que reflejaba la incompatibilidad en términos de prioridades regionales. Del enfrentamiento de estas dos concepciones de regionalización del país, se impuso la adopción de una visión sectorial como base del desarrollo económico del país, dejando de lado la distribución territorial equilibrada.

Todos los problemas que debía atacar la administración resultaron mucho mayores al final de la misma. Gran parte de los mexicanos eran de hecho más pobres, las desigualdades en la distribución del ingreso se encontraban entre las peores del mundo y el tamaño de la Ciudad de México causaba una gran preocupación dentro y fuera del país. A pesar de los esfuerzos del gobierno de López Portillo por congraciarse con la élite empresarial, al final de su sexenio las relaciones volvieron a tensarse: el sistema bancario era acusado de especulación y de propiciar la fuga de capitales, lo que obligó al decreto expropiador de la banca, como medida de controlar una grave crisis que de cualquier forma fue imposible detener.

²⁸ Vid. *Supra* p 38

2.1.2 DESARROLLO REGIONAL EN EL MODELO ECONÓMICO DE APERTURA COMERCIAL

El sexenio de Miguel de la Madrid estuvo caracterizado en sus inicios por un marcado interés en la política de desarrollo regional, al igual que en la administración de Luis Echeverría; sin embargo, nuevamente los problemas macroeconómicos urgieron respuestas para su tratamiento, dejando de lado los intereses regionales. Una vez más, al igual que en los gobiernos anteriores, se reconocía que la Ciudad de México seguía constituyendo, junto con Monterrey y Guadalajara, los únicos polos de desarrollo y de atracción poblacional, por lo que no había ninguna novedad en materia de desarrollo regional, por lo que se hacía necesario una política de descentralización de las grandes zonas urbanas.

El eje sobre el cual se instrumentaría la descentralización que llevaría a un desarrollo regional más equilibrado lo constituyó el Plan Nacional de Desarrollo (1983-1988). El capítulo del Plan sobre política regional reconoció cuatro regiones principales (Norte, Sureste, Pacífico Central y Golfo, además del la Zona Metropolitana de la Cd. de México) y tenía los siguientes objetivos:

- Inducir la descentralización industrial;
- Frenar la migración hacia la Ciudad de México a través de la elevación de los niveles de vida en zonas rurales;
- Consolidar los sistemas urbano-regionales orientados a las costas de relativa independencia con respecto a la Ciudad de México;
- Controlar la localización de actividades manufactureras y de servicios en la Ciudad de México.

Según el PND, el crecimiento controlado de la ZMCM era la base principal sobre la que descansaba la corrección de los desequilibrios regionales, por lo que esta zona requería de un programa especial de desarrollo denominado Programa de Desarrollo ZMCM y Región Centro. Este programa consideraba como la ZMCM al D.F. y 53 municipios del Estado de México y uno más de Hidalgo. La región centro incluía los Estados de México, Hidalgo, Morelos, Tlaxcala, Puebla y Querétaro.

Dentro de los objetivos de este programa se pueden contar: 1) disminución de la concentración de actividades económicas y de servicios en la ZMCM para buscar el desarrollo integral de las entidades con mayor interrelación con esta zona, 2) incremento en la calidad de vida de los habitantes de esta zona mediante la satisfacción de las necesidades prioritarias, el mejoramiento de la administración de los servicios públicos, el estímulo de la inversión social y privada así como de la participación social.

Los resultados de este programa fueron muy limitados, principalmente por la falta de coordinación burocrática, su falta de claridad en la forma de instrumentarlo y la ausencia de criterios para determinar qué clase de industrias deberían

relocalizarse y en dónde. "A fin de que los diferentes planteamientos hubieran tenido éxito (considerando solamente la perspectiva gubernamental) tendrían que haber ocurrido grandes cambios administrativos en todas las dependencias gubernamentales con responsabilidad directa e indirecta en la planeación de la Ciudad de México, para, de entrada, contar con una mínima colaboración. Puesto que no se tomaron provisiones en ese sentido, el programa se enfrentó a la misma hostilidad que reciben los intentos de coordinar la planeación de la Ciudad de México. Además de la existente fragmentación gubernamental, los celos tradicionales entre las autoridades del D.F. y las del Estado de México hicieron de cualquier medida de coordinación una difícil si no es que imposible tarea".⁴⁷

En 1984 se creó el Programa Nacional de Desarrollo Urbano y Vivienda como respuesta a los problemas de desarrollo urbano en México. Nuevamente se reconocía la necesidad de contrarrestar las tendencias de crecimiento de la Ciudad de México y construir alternativas viables a ésta. El Plan consideraba como medios para lograrlo el control de la ZMCM, la consolidación de Guadalajara, Monterrey y Puebla y el estímulo de ciudades medias. Una de las grandes limitaciones de este programa fue que en la selección de las ciudades consideradas como alternativas, privó un criterio de industrialización que dejó de lado otras alternativas de producción, tales como la agricultura y el turismo.

Por último y bajo la consideración de que la distribución regional de la industria era una de las mayores limitantes de la industrialización mexicana, se presentó el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (1984-1988). La estrategia del programa se enfocaba a inducir una localización industrial congruente con un desarrollo regional más equilibrado. De la misma manera que en los anteriores planes sexenales, se utilizarían los estímulos fiscales y financieros como principales instrumentos para el logro de sus objetivos. Los resultados fueron exactamente los mismos a otros programas, debido a los pequeños diferenciales de los incentivos entre regiones prioritarias y no prioritarias. Además de que los mayores estímulos se concentraron en las micro y pequeña industrias siendo que son las grandes industrias las que originan la concentración económica y poblacional.

Si los resultados de los intentos de desarrollo regional se miden en el contexto de los innumerables planes y programas, se tienen mínimos avances en la consolidación de nuevas regiones que permitirían establecer una distribución espacial de la producción y población en el país.

Hizo falta que la urgencia de situaciones inesperadas, empujara más que la voluntad política para llegar a formas de descentralización fuera de la planeación gubernamental, tal y como lo demuestran dos hechos que a continuación se explican:

Un primer factor que empujó un rediseñamiento territorial de la producción y de la población, a nivel nacional, fue la crisis económica de 1982. Su impulso negativo

⁴⁷ Aguilar Barajas Ismael. *Op. cit.*, p. 150

en las expectativas de la sociedad en general provocó, primero, una disminución en la atracción de la Ciudad de México y, después, una contracción en las actividades productivas del sector secundario (transformación), en especial manufacturero, convirtiendo a las regiones con estas actividades en zonas en las que comenzaría a crecer, de forma consistente, una orientación por las actividades del sector terciario (bienes y servicios) y que surgió principalmente en el ámbito de las micro y pequeñas empresas y aun a escala individual (subempleo).

A partir de la crisis de 1982, las ciudades millonarias (Cd. de México, Guadalajara y Monterrey) sufrieron procesos de descentralización, principalmente porque las actividades productivas que las caracterizan (industrias de bienes de capital, bienes de consumo duradero y la construcción) sufrieron una contracción, mientras que las ciudades dedicadas al sector primario, a la producción de bienes de consumo inmediato y los bienes y servicios tuvieron un incremento de sus actividades y por ello no se constituyeron en expulsores de población.

El segundo factor que generó cambios espaciales de población en la Ciudad de México fueron los terremotos de 1985. Ante su impacto devastador la descentralización fue producto de la iniciativa social más que de la planeación gubernamental. Ante este fenómeno, se generó lo que se conoce como el punto de inflexión de la Ciudad de México (1985-1990), lo que significa que se convirtió de un centro de atracción de población en uno de rechazo.⁴⁴

Durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari la política de desarrollo regional no se encuentra especificada de manera explícita, al parecer los procesos de globalización mundial y la implantación del modelo neoliberal se preocupan más por su inserción en los mercados internacionales que por la integración de un desarrollo regional armonizado a lo interno. Obstinado en una apertura total de la economía, como parte de la concepción del modelo neoliberal, pareciera ser que las políticas del gobierno están orientadas hacia esta tendencia, dando poco peso real a formas de desarrollo que no están preparadas para proporcionar al país competitividad dentro del proceso de globalización mundial.

De tal forma se conciben a las regiones susceptibles de apoyo a aquellas que permitan la modernización del país. Se habla de un desarrollo regional y urbano armónico, por lo que sigue intacta, dentro de este sexenio, la creencia de que las regiones urbanas son el motor impulsor de la modernidad del país. Sólo que ahora dentro de estos elementos se advierte un énfasis aún mayor en la necesidad de regular y controlar dos factores, uno es la población y otro es el medio ambiente.

A pesar de la disminución en la tasa de crecimiento nacional, subsiste en el país la tendencia a la concentración excesiva en las grandes ciudades en términos de

⁴⁴ Urbina Fuentes Manuel y Adolfo Sanchez. "Distribución de la población y desarrollo en México". Comercio Exterior, (México D.F.), vol. 43, 1993, num. 7, p. 656

población y de industrias, que se ha reflejado a lo largo de los años en una agudización del deterioro del medio ambiente.

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 toma estos elementos como punto de partida para la planeación de tres grandes objetivos: la transformación del patrón de los asentamientos humanos en concordancia con las políticas de descentralización y de desarrollo económico; el mejoramiento de la calidad de los servicios urbanos y el fortalecimiento de la capacidad municipal para propiciar el sano desarrollo de las ciudades mediante su ordenamiento y regulación.

Es claro que estos objetivos sólo están orientados al desarrollo urbano, por lo que el plan carece de la visión para considerar que dentro de las regiones coexisten asentamientos humanos rurales que también necesitan integrarse a las políticas de desarrollo regional.

La transformación del patrón de los asentamientos humanos en concordancia con las políticas de descentralización y de desarrollo económico: significa orientar la actividad económica hacia aquellas regiones que cuentan con recursos disponibles, como el agua; inhibir el crecimiento de las zonas sobrepobladas y vincular poblaciones dispersas con el fin de hacer más accesibles para estas los servicios sociales. Las acciones para el logro de este objetivo son: emprender políticas de control de las grandes aglomeraciones de población; de consolidación de centros urbanos cuyo crecimiento no conviene rebasar; de impulso para las localidades con disponibilidad de agua y áreas de crecimiento y de integración urbano-rural para centros de población que extiendan sus servicios a zonas rurales cercanas.

El mejoramiento de la calidad de los servicios urbanos: que significa el establecimiento de una red nacional de centros de población jerarquizados en cuatro niveles de atención: centros de servicios regionales, estatales, subregionales y de integración rural. Se daría una atención preferente a ciudades medias consideradas como las que permitirían los niveles de bienestar social con menores costos. En este sentido, el Programa de las "Cien Ciudades", a la vez que permitiría moderar el crecimiento de la ZMCM, Guadalajara, Monterrey y Puebla, ordenaría el desarrollo de las ciudades medias y fomentaría la construcción de viviendas, además de impulsar la oferta pública del suelo y las reservas territoriales mediante la actualización de registros catastrales.

Fortalecimiento de la capacidad municipal para propiciar el sano desarrollo de las ciudades, mediante una mayor autonomía y decisión en su ordenamiento y regulación. Con el reconocimiento de que son los municipios los que mejor conocen los problemas de las comunidades, se lograría una mejor orientación de la administración del gasto público a través de una mayor comunicación del Gobierno Federal con los municipios.

La ausencia de las regiones más necesitadas del país dentro de los objetivos de la política de desarrollo regional y urbana encuentra su explicación en que son consideradas dentro de los planes del Programa Nacional de Solidaridad

(PRONASOL) con el objetivo, según el gobierno, de atacar los problemas de pobreza extrema en el país. Sin embargo, queda en duda la efectividad de dicho programa debido a las innumerables críticas que recibió al ser considerado como un instrumento de control electoral.

2.2 REGIONES ECONÓMICAS EN MÉXICO. PRINCIPALES INDICADORES DE LAS REGIONES NORTE, CENTRO Y SURESTE

La división geográfica en regiones de un territorio se puede realizar de muy variadas formas y depende del tipo de investigación que se pretenda realizar. "La misión científica de la geografía, de la economía y otras disciplinas, que se proponen llevar a la práctica una división regional cualquiera, consiste en descubrir los fenómenos que han originado dichas regiones, señalar o analizar los aspectos reales que caracterizan a las regiones."²³

Para efectos del desarrollo de esta investigación se tomará como referencia una regionalización que parte en un primer plano de lo geográfico para centrarse después en un aspecto económico-social. Aun cuando el criterio geográfico determina límites físicos del territorio nacional y podría considerarse que deja de lado o limita otras variables de definición de una región, en este caso se adopta éste con propósitos de simplificación. El aspecto económico-social de la regionalización permitirá visualizar en otro plano las características de cada región, entendiendo la regionalización económica-social como un área geográfica identificable, caracterizada por una estructura particular de sus actividades económicas que presentan un alto grado de homogeneidad y que mantienen un cierto tipo de relaciones a lo interno, así como con el exterior.²⁴ De esta forma, *grosso modo* se podría hablar de tres grandes regiones de interés en cuanto a sus perspectivas a futuro: una región norte, una central y finalmente la región del sureste.

Por un lado se aprecia el gran peso político y económico que tiene y seguirá teniendo la Ciudad de México, ella concentra aun la capacidad de acción y decisión del destino nacional; se considera como el centro del país, no sólo en términos geográficos sino políticos y económicos y se identificará como la región centro.

De otra parte, sin menoscabo de la rica variedad de estilos de vida a lo largo del país, nuevamente con propósitos de simplificación, podría considerarse que a los extremos del núcleo de poder que representa la región centro se gestan particularidades que se distinguen de ella y que tiene una orientación geográfica.

Al norte se tiene una tendencia desarrollista e industrial que ha sabido entrar en la nueva etapa de interrelaciones crecientes con el mundo. De cierta forma esta

²³ Bassols, Angel. *La división económica regional de México*. Textos Universitarios UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas México D.F. 1967. pp 50-51

²⁴ Bassols, Angel. *Geografía económica de México. Teoría, fenómenos generales, análisis regional*. Trillas, México D.F. 1977. P. 350

región norte ha estado más ligada históricamente al devenir del centro político del país, así que sus esfuerzos por emular las realizaciones del centro son parte importante de sus expectativas; sin embargo, éstas no quedan ahí, por lo que es novedoso observar que la dinámica de esta región no pretende sólo igualar la capacidad de desarrollo del centro sino rebasarlo y, naturalmente, adecuarlo a sus propias formas de vida. En todo el norte del país existen ciudades que tienen una dinámica como la descrita, y de éstas quien se encuentra en un estadio de desarrollo que se aproxima al del centro es Nuevo León y en particular la zona urbana de Monterrey.

Como si se tratara de complementar el cuadro, norte-desarrollo-centro-poder, el sureste reúne condiciones que llegan hasta la contradicción con las de la región norte y centro. En el otro extremo del país esta región es la que representa la parte tradicional del país, donde los factores histórico-culturales aún tienen una manifestación social con la diversidad de grupos étnicos existentes con escasa o nula movilidad social en busca de mejores condiciones de vida. Rica en recursos naturales sin explotar, la región es esencialmente rural y las pocas zonas urbanas que se localizan son incipientes y dispersas, la articulación productiva se encuentra todavía ligada a procedimientos ancestrales. Con marginación y pobreza extrema, la agudización de las condiciones sociales estuvo latente hasta hace poco tiempo en la gran franja que representa esta región; sin embargo, ahora de manera explícita se manifiestan formas inéditas de organización y reclamo social en el Estado de Chiapas. Esta agudización de problemas políticos y sociales es la que representa el punto de interés en la zona y la que permite observarla como una región que necesita de mucho más que apoyo gubernamental, para mantenerse ligada al desarrollo que tienen las otras regiones definidas.

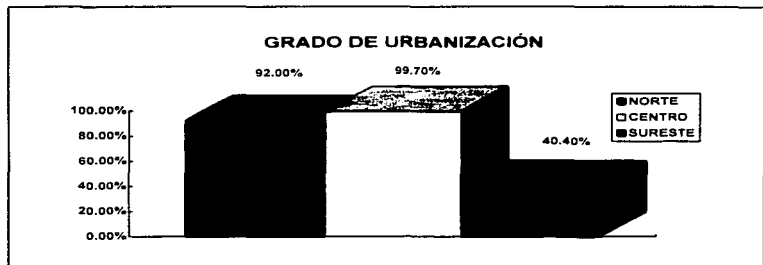
A continuación, a través de un análisis comparativo de variables urbano-industrial y sociodemográfico-laboral, se caracterizarán a las regiones centro, norte y sureste.

2.2.1 CARACTERÍSTICAS URBANO-DEMOGRÁFICAS

La primera variable mide el grado de urbanización, que significa el porcentaje de población urbana respecto a la totalidad. La región norte cuenta con 92% y la centro con 99.7% de población urbana, estos porcentajes superan a la media nacional.²² Este patrón de urbanización altamente concentrado se explica por la distribución espacial de las actividades económicas. El proceso industrializador acompañado por la centralización de los servicios impulsó la vertiginosa urbanización de estas zonas. La importancia de esta variable radica en el vínculo existente entre urbanización y grado de industrialización.

²² Gutiérrez Vidal Manuel "Las regiones de México ante el TLC". *Comercio Exterior*, (México, D.F.), vol. 44, 1994, num. 11, p. 1008

Por otra parte tenemos a la región sureste, que con el 40.4% no alcanza siquiera la mitad de su población urbana. En esta región existe una gran dispersión de población rural en pequeñas localidades, lo que aunado a la compleja orografía, representa serias dificultades para satisfacer las necesidades de servicios de infraestructura básica, equipamiento y servicios complementarios, pues implican elevados costos situación que incide en los bajos niveles de urbanización.



Fuente: Construida a partir de datos tomados de Gutiérrez, Vidal Manuel. "Las regiones de México ante el TLC". *Comercio Exterior*, (México, D.F.), vol 44, 1994, num 11, pp 1008-1014

Otra variable es la migración interregiones que identifica tanto a las regiones que absorben mano de obra como a las que no la conservan. De esta forma el norte registra la mayor recepción de mano de obra seguido por la región centro gracias a sus estructuras productivas. Por el contrario la región sureste debido a sus carencias se considera expulsora de población.

2.2.2 CALIFICACIÓN DE MANO DE OBRA

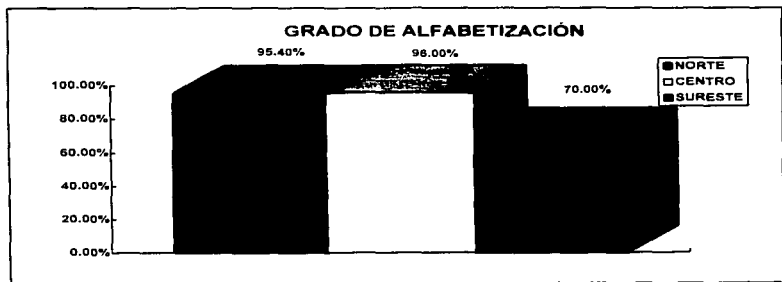
La educación se refleja e influye sobre las características sociales, económicas y culturales de cada región; la información referente al grado y calidad de la educación de una población puede servir como un indicador de las condiciones en que se encuentra, del nivel de desarrollo y de la calificación de la mano de obra.

Los recursos humanos, tienen por su nivel de alfabetización, una gran importancia en el desarrollo económico de las naciones. La tasa de alfabetismo en México es de 87.6% la cual es superada tanto por la Ciudad de México con 96% (la más alta del país) como por Nuevo León con un 95.4%. El extremo total lo representa el Estado de Chiapas que con un 70% tiene el porcentaje más bajo del país.

A nivel nacional en México el promedio de grado de estudios en la población de 15 años o más es de 6.1 años, el cual es superado tanto por la región norte con 7.2 años en donde el 57.1% de su población tiene estudios de posprimaria, como por la región centro con un 64.6% de sus habitantes con estudios posteriores a educación básica.

Las regiones norte y centro, por su actividad industrial y su elevado índice de urbanización, requieren de una alta capacidad profesional técnica y administrativa, por ello cuenta con una infraestructura educativa orientada a satisfacer estas exigencias.

En la región sureste, la población sin educación supera en gran medida a la que tiene estudios de primaria, el promedio de grado de estudios en esta región sólo alcanza 4.2 años.⁷² En los municipios con mayor conflicto social y político se encuentra el mayor índice de analfabetismo con un porcentaje mayor al 50%. Nuevamente, en esta región el problema estriba en la dispersión de las zonas rurales y por ello existe un gran número de localidades que no cuentan con servicios educativos. Siendo Chiapas un estado predominantemente rural y cuya actividad económica se dirige hacia el sector primario, existe una baja preparación profesional orientada a dar apoyo a este sector.



Fuente: Construida a partir de datos tomados de Gutiérrez, Vidal Manuel: "Las regiones de México ante el TLC", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 44, 1994, num 11 pp. 1008-1014

⁷² *Ibidem*, p. 1009

2.2.3 ACTIVIDAD ECONÓMICA

El crecimiento económico de un país se refiere a la tendencia evolutiva del Producto Interno Bruto (PIB), es decir, el valor de la producción total de bienes y servicios. Con menos del 4% de la población del país, la región norte aporta aproximadamente el 6% del PIB total nacional. El ingreso per cápita representó en 1990 la cantidad de 3,152 dólares.⁷³ Por su parte, la región centro con el 18.44% de la población nacional contribuye con el 32% del PIB, lo cual representa un ingreso per cápita de 3,646 dólares.⁷⁴ En el caso de la región sureste el PIB representa el 1.94% con un 3.95% de la población total de la nación, el ingreso per cápita asciende a 1,034 dólares. Sin embargo, cabe aclarar que el ingreso per cápita se debe tomar con reservas debido a que México es considerado un país con una excesiva concentración de riqueza en manos de unos cuantos.⁷⁵

Por otra parte, la población económicamente activa (PEA) se define como aquella parte de la población total que participa en la producción de bienes y servicios. Como variable de actividad económica se puede tomar en cuenta el porcentaje de la PEA y su ocupación dentro de las relaciones capitalistas de trabajo, lo que significa la parte de la población ocupada que está registrada como empleado, obrero o patrón. De tal forma, tenemos que en Nuevo León la PEA es de 45.9%, en donde un sector importante de esta población (78.8%) tiene una relación capitalista de trabajo. De igual forma, en la Ciudad de México, con un 47.6% de PEA, la mayoría de esta población (80.1%) tiene un alto índice de consolidación de relaciones capitalistas de trabajo. Por el contrario, Chiapas participa con sólo el 38.4% de PEA, misma que se emplea como jornalero, peón y trabajador por su cuenta o en negocios familiares, por lo que en esta región se registra el menor grado de relaciones patronos-asalariados en el país (27.2%). La importancia que implica el grado de relaciones capitalistas en el trabajo, radica en la estabilidad que pueden tener los empleos así como el predominio de las relaciones salariales para la fundamentación del modo capitalista de producción. La débil presencia de estas relaciones implica la existencia de formas precapitalistas de producción.

En cuanto a la ocupación de la PEA dentro de los sectores productivos la región norte tiene una gran participación en el sector terciario con un 52% ocupada en actividades comerciales y de servicios. El sector secundario ocupa a un 38% de la PEA en actividades industriales como la siderúrgica (que es la industria más importante de la zona), metal-mecánica, la química, la vidriera, la automotriz, la papelería, la textil, la maderera, la cervecera y la industria alimenticia, entre otras. Cabe destacar que la ubicación de la industria maquiladora en esta región tiene una gran importancia en la generación de divisas y empleos. Por su parte, el sector primario concentra sólo al 10% de la PEA el cual se dedica a actividades

⁷³ Datos obtenidos del XI Censo Nacional de Población y Vivienda de 1990

⁷⁴ *Ibid.*

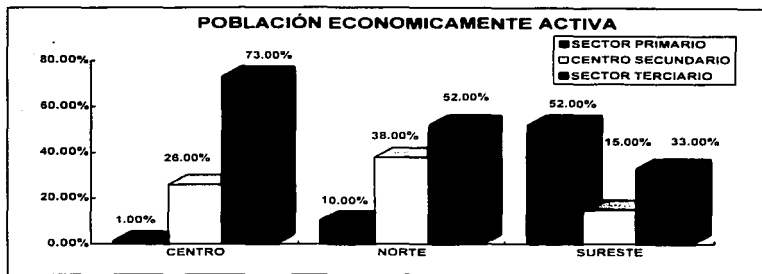
⁷⁵ *Vid. supra*, p. 37

agropecuarias como la producción de naranja, maíz, sorgo, frijol, cebada, papa, manzana y pera; la cría de ganado caprino y en menor grado vacuno y bovino.

En la región centro, la PEA también tiene una mayor ocupación en el sector terciario con un 73% en donde el comercio tiene un gran peso en las actividades económicas de la zona, seguido por el renglón de servicios diversos y el turismo. El sector secundario, ocupa el 26% de la PEA, al igual que en la región norte, aquí se lleva a cabo toda clase de actividades industriales como la metal-mecánica, automotriz, productos químicos, textil, eléctrica, alimenticia, etc. El sector primario tiene un menor peso con una PEA del 1%, siendo este el más bajo del país y orientado principalmente a la siembra de productos que no requieren de excelentes condiciones naturales como: forrajes, maíz, frijol, haba, hortalizas, nopal, amaranto y plantas de ornato para consumo urbano, así como también manzana, pera y ciruela.

En el sureste el mayor porcentaje de la PEA se conjunta en el sector primario en un 52%, en donde la agricultura tiene un papel muy especial en la vida económica de la región y aunque sólo contribuye con el 14% del PIB de la región, a ella se dedica la mayor parte de la población que produce maíz, café, frijol, cacao, caña de azúcar, plátano y papa. La ganadería tiene gran importancia tanto por la generación de ingresos, como por el número de cabezas de ganado porcino y bovino que se produce. Cabe señalar que una gran parte de estos subsectores se lleva a cabo de forma tradicional y rudimentaria por lo que los niveles de producción dejan mucho que desear. El sector terciario agrupa al 33% de la PEA y de ese porcentaje el 30% se dedica a la venta de alimentos, bebidas y tabaco; un 19% a la de los derivados de la madera; un 46% corresponde a productos textiles, prendas de vestir, artículos de cuero, materiales tanto no metálicos como metálicos, y el 6% restante se dedica a la venta de productos diversos, incluyendo a la artesanía. La industrialización incluida en el sector secundario sólo ocupa al 15% de la PEA; a nivel nacional la región es la que tiene el mayor atraso en este sector, ya que sus industrias están poco diversificadas y tienen bajo impacto en la generación de empleos (a excepción de las actividades de extracción de petróleo y generación de energía eléctrica). El 99,5% del sector secundario está concentrado en las microindustrias familiares con tecnología inadecuada u obsoleta. Las pocas empresas con buena tecnología se concentran en grandes industrias como la petrolera y la hidroeléctrica, además, pequeñas y medianas como los ingenios azucareros, procesadoras de pescados y mariscos, así como también, las industrializadoras de leche, café y cacao.⁷⁴

⁷⁴ Gobierno de Chiapas. Plan Estatal de Desarrollo 1995-2000. Periódico Oficial del Estado. (Tuxtla Gutiérrez), 2 de Agosto de 1995, p. 90, 102 y 122.



Fuente: Construida a partir de datos tomados de: Gutiérrez, Vidal Manual: "Las regiones de México ante el TLC", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 44, 1994, num 11 pp. 1008-1014.

CUADRO 6- Producto Interno Bruto (PIB)

CONCEPTOS	CENTRO	NORTE	SURESTE
HABITANTES *	18.44%	4.00%	3.95%
PIB*	32.00%	6.00%	1.94%
INGRESO PER CAPITA USD	3,646.00	3,152.00	1,034.00
*Porcentaje del Total Nacional			

Fuente: Construida a partir de datos tomados de: Gutiérrez, Vidal Manual: "Las regiones de México ante el TLC", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 44, 1994, num 11, pp. 1008-1014.

2.2.4 ESTRUCTURA INDUSTRIAL

En la especialización manufacturera, la región centro tiene el índice más alto, y si bien es cierto que tiene problemas de insuficiencia en la generación de energía y suministro de agua, lo resuelve gracias a los excedentes de la región sureste. Tal limitación sumada a la alta concentración urbana podría llegar a representar un obstáculo para el desarrollo de su actividad industrial. Aunque la región norte no alcanza el nivel de especialización manufacturera del centro, la región está altamente especializada en la industria de la construcción. En cuanto al sureste, su grado de especialización en manufactura es bajo concentrándose en la producción de energía y agua.

Siguiendo con las industrias manufactureras se tiene que en general, en México el tamaño promedio de las empresas que se dedican a esta actividad es de 19 personas. En la región sureste estos establecimientos son pequeños pues tienen en promedio 5 personas. Por encima de la media nacional, está la región centro

con 21.3 personas por empresa. En la región norte, por la especialización existente en los subsectores de industrias metálicas básicas, de maquinaria y equipo, estos establecimientos son extremadamente grandes ya que tienen en promedio 33 personas.

En cuanto a los costos laborales, tanto las regiones norte como la central tienen costos moderadamente altos, así la región más competitiva parece ser el sureste por sus bajos costos laborales, esto puede representar una ventaja comparativa para esta región, aunque esta se ve afectada por el nivel medio de valor agregado¹¹ que le imprime el trabajador de esta zona. El caso contrario lo representan las regiones norte y centro que con su alto valor agregado por parte de sus trabajadores compensan sus costos laborales.

Si se agrupa a los productos manufactureros de acuerdo a su demanda internacional tendríamos que:

Por la fuerte inversión pública en la industria petroquímica, Chiapas tiene grandes perspectivas en el tercer grupo y se especializa en productos del primero, en cuanto a estos productos también se especializa la región centro, así como en menor y mayor medidas en los grupos restantes. Lo mismo pasa con la región norte. El cuadro 7 puede servir de parámetro para detectar las posibilidades futuras de cada región.

CUADRO 7- Manufacturas por demanda Internacional

<i>Primer grupo</i>	<i>Segundo grupo</i>	<i>Tercer grupo</i>	<i>Cuarto grupo</i>
alimentos bebidas tabaco papel imprenta editoriales	textiles prendas de vestir industria del cuero productos de madera minerales no metálicos metálicas básicas	sustancias químicas derivados de: petróleo carbón hule plástico	productos metálicos maquinaria equipos

Fuente: Construida a partir de datos tomados de: Gutiérrez, Vidal Manuel: Las regiones de México ante el TLC, Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 44, 1994, num 11, pp 1008-1014.

Si se parte del hecho de que la elaboración de los productos del primer grupo representa una baja intensidad tecnológica y los del tercero y cuarto implican una intensidad tecnológica media y alta, se tiene que tanto las regiones norte como centro muestran diversos grados de industrialización con intensidad tecnológica media-alta, en tanto que el sureste tiene gran potencial en los productos de intensidad tecnológica baja-media.

Por su parte, el crecimiento de las exportaciones a nivel nacional de 1980 a 1990 en los productos del cuarto grupo registraron tasas de crecimiento en sus exportaciones superiores a 20% anual. Los del segundo y tercer grupos crecieron a tasas del 10 al 20% anual y, finalmente, los del primer grupo tuvieron crecimientos menores al 10% anual.

¹¹ El valor agregado se refiere a la aportación del trabajador en términos de productividad.

La región norte está especializada en el segundo, tercer y cuarto grupos de productos en cuanto al crecimiento de sus exportaciones. Por su parte, la región centro está orientada al sector de industrias metálicas básicas y otros también del segundo grupo de productos. En desventaja se encuentra la región sureste al estar especializada en sectores del primer grupo y algunos del segundo como: textiles e industria del cuero que tienen un crecimiento débil a nivel de exportaciones.

2.3 EVALUACIÓN DE LAS POLÍTICAS DE DESARROLLO REGIONAL EN MÉXICO

De una revisión de lo expuesto, a lo largo de los sexenios, en materia de política de desarrollo regional, se puede decir, primeramente, que hasta antes de la década de los setenta no existía una política de desarrollo regional, identificada como tal, en los planes gubernamentales. Hasta entonces, el intento de inducir polos de desarrollo se realizaba a través de las Cuencas Hidrológicas, mismas que empezaron a desaparecer durante el sexenio de Echeverría y se extinguieron por decreto presidencial a finales de los setenta.⁴

A pesar de que a partir del sexenio echeverrista existió la planeación gubernamental en materia de desarrollo regional, ésta ha tenido, hasta nuestros días, una clara orientación urbano-industrial, dejando de lado el valioso potencial que existe en el impulso a regiones con actividades económicas que no necesariamente requieren de una infraestructura urbano-industrial. En contrapartida pareciera que el gobierno se sintiera obligado a otorgar a todas las regiones todos los tipos de industrias, lo que habla de una carencia de análisis, en cuanto a la identificación de las potencialidades de cada región.

Además, se tiene una falta de continuidad sexenal en relación a los programas implantados por cada administración, el único denominador común es una estrategia de desarrollo regional basada en polos de desarrollo, que de haberse instrumentado con una buena planeación en cuanto a prioridades y cumplimiento de programas hubiera resultado favorable para el desarrollo de regiones con potencial. Otro de los defectos de la estrategia de polos de desarrollo, lo constituye el hecho de que nunca tuvo una selectividad en cuanto a las regiones que deberían beneficiarse, sino que se aplicó indiscriminadamente.

Es decir, la estrategia de los polos de desarrollo estaría correctamente aplicada en zonas o regiones que ya cuentan con una dinámica propia urbano-industrial. Sin embargo, se debería reconocer, para las regiones que no cuentan con esa dinámica, otro enfoque de impulso regional, en base, tal vez, a su capacidad de recursos naturales. Por lo tanto, las zonas urbano-industriales deberían ser objeto de desarrollo nodal, mientras que zonas costeras o de potencial agrícola

⁴ Durán, Juan Manuel y Raquel Parida. Modelo económico, regionalización y nuevo Estado Mexicano (1940-1990) en: Alonso, Jorge et al. *El Nuevo Estado Mexicano*. Nueva Imagen, México, D.F., 1992, p. 243

deberían recibir un enfoque de desarrollo basado en el criterio de homogeneidad.”³

A lo largo de estos sexenios, otro denominador común, fue una política de incentivos al capital traducidos en exenciones fiscales y créditos de fomento a la industrialización. De haberse aplicado correctamente, es decir, con un rango más amplio en cuanto a los porcentajes aplicados a las exenciones y las tasas de interés, conjugado con una restricción discriminada de zonas, hubieran tenido buenos resultados. Sin embargo, las ventajas de instalarse en zonas alejadas a las grandes urbes nunca fueron comparables con las de ubicarse en los centros de desarrollo económico.

En el ámbito político, han existido factores que incidieron sobre la aplicación de políticas de desarrollo regional, una es la discontinuidad sexenal, el otro es la identificación de funcionarios encargados de la aplicación de las políticas con grupos de poder que presionan, sobre las acciones gubernamentales, cuando sus intereses se ven amenazados.

Se puede concluir que existen cuatro grandes episodios que han definido el desarrollo regional en México: En la administración de Echeverría, los grupos de poder que no dudaban en ejercer presión para obstaculizar políticas de desarrollo regional que afecten sus intereses. Durante el gobierno de De la Madrid, los sismos de 1985, provocaron una descentralización masiva obligada como nunca lo había logrado ninguna política de desarrollo regional. Las crisis económicas de 1982 y 1988 que provocaron un sometimiento de las políticas de desarrollo regional a las urgencias macroeconómicas derivadas de aquéllas. Finalmente, con las políticas neoliberales de Salinas al servicio de los intereses de la apertura comercial y de los procesos globalizadores, se deja el impulso del desarrollo regional a la influencia de un factor de fundamental importancia en esta época: la movilidad de capital.

Por otra parte, en cuanto al desarrollo económico, de manera general, se puede decir que la región norte tiene mejor posición competitiva en el país al presentar ventajas comparativas, tomando en cuenta sus factores urbano-demográficos y la calidad de su PEA. La región centro ocupa un segundo lugar puesto que su producción se destina al mercado interno y últimamente no ha crecido de manera significativa. Finalmente, la región sureste se encuentra en condiciones económicas totalmente opuestas por sus deficiencias en cuanto estructuras urbano-demográficas como industriales, es claro que las actividades manufactureras de esta región no han incorporado los cambios tecnológicos que permitirían elevar la productividad y en consecuencia contribuir a mejorar las condiciones de esta región.

³ *Vid supra*, p 38

3. IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE EN EL COMPORTAMIENTO SOCIOECONÓMICO EN MÉXICO

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte representa para México un paso natural para consolidar la nueva estrategia de desarrollo, así como nuevas oportunidades para incrementar los flujos comerciales y de inversión en la región. Por su alcance y contenido, tendrá un impacto significativo en la definición del perfil de la economía mexicana del siglo XXI.⁵²

En el presente capítulo se realiza un bosquejo de algunos de los puntos más relevantes negociados del TLCAN. Siendo el propósito principal de este capítulo comprender el comportamiento de las regiones norte, centro y sureste en el contexto del TLCAN, se realiza un análisis muy general del impacto sectorial del Tratado. Posteriormente, dentro del análisis de región por región se hace referencia, de forma particular, a aquellos sectores que representan una parte importante de la economía de estas regiones. Para visualizar el impacto que el TLCAN tendrá en México a nivel regional, se utilizará un modelo geopolítico de desarrollo regional, el cual a través de sus categorías y supuestos describirá de manera significativa, cada uno de los actores que incidirán sobre el comportamiento socioeconómico de cada región.

La crisis de diciembre de 1994, cambia las expectativas del TLCAN y de su comportamiento a nivel regional bajo los supuestos del modelo geopolítico. Se realiza un análisis de los sucesos ocurridos a fines de 1994 con el propósito de comprender la gravedad de la problemática económica que se vive desde entonces. La crisis económica evidenció que el modelo económico neoliberal, seguido hasta entonces, no resultó tan sano para la estabilidad de la economía mexicana, tal y como se manejaba durante las negociaciones del TLCAN. Este retroceso en el desarrollo nacional pone de manifiesto la necesidad de que el gobierno intervenga más activamente en la economía del país, pero no solamente a nivel macroeconómico sino en el diseño e implantación de las políticas adecuadas para el desarrollo socioeconómico de cada una de las diferentes regiones en México.

⁵² Kessel, Georgina (Comp.): *Lo negociado del TLC*. McGraw Hill, México, D.F., 1994, p. XIII

3.1 PUNTOS RELEVANTES DE LA NEGOCIACIÓN DEL TLCAN

Dentro de los puntos del TLCAN negociados y aceptados de forma conjunta por los tres países, existen cuatro de singular importancia: *reglas de origen* que pueden llegar a constituir una barrera al comercio y a la inversión de terceras regiones; *desgravación arancelaria* que marca la eliminación gradual del pago de impuestos a las importaciones provenientes de los socios comerciales, su importancia radica en la adaptación de la industria nacional a los ritmos pactados de desgravación en el Tratado; *trato nacional* en donde la ventaja comparativa tecnológica de las empresas canadienses y norteamericanas se impone ante la pequeña y mediana empresas mexicanas; y finalmente la *solución de controversias*, que aunque de manera teórica es justa y equitativa, en la práctica, después de más de dos años de vigencia del Tratado, se ha demostrado, en repetidas ocasiones, que siempre se podrá recurrir a la cláusula de excepción, escudándose en el argumento de seguridad nacional, para no cumplir con el objetivo básico del Tratado: el libre comercio en condiciones de competencia justa.

Así, el impacto que tengan estos puntos en la economía mexicana dependerá de las medidas que se adopten internamente para promover mayores niveles de calidad en todos los sectores productivos mexicanos y de la profundización de la apertura al comercio exterior y finalmente de la inversión de terceras regiones.

3.1.1 REGLAS DE ORIGEN

Las reglas de origen son un conjunto de procedimientos para determinar si un producto puede beneficiarse del trato arancelario preferencial que ofrece el TLCAN. A lo externo, las reglas de origen funcionan como una barrera no arancelaria al comercio internacional al evitar que los productos elaborados por algún país no firmante del TLCAN puedan comercializarse en la zona, accediendo a aranceles preferenciales o con la exención de los mismos.

A lo interno, las reglas de origen establecen que los productos se considerarán originarios de la región cuando el 100% de su producción se ha realizado en Canadá, Estados Unidos o México. Los bienes que contengan insumos que no sean de la región pueden considerarse originarios, siempre y cuando, los materiales ajenos a la región sean transformados en cualquier país socio del TLCAN. En la aplicación de esta regla, el origen se otorga cuando todos los insumos utilizados en el proceso productivo cumplen con el "salto arancelario"⁸¹ o el valor de los insumos importados, que no cambia de clasificación arancelaria,

⁸¹ El "salto arancelario" consiste en pasar de un capítulo a otro en la clasificación arancelaria. Por ejemplo, cuando se importa hilo (con una fracción) y se exporta tela producida con ese hilo (clasificada en otra distinta).

es inferior al 7% del valor total del producto, aplicándose entonces, la cláusula de *minimis*.

Cuando el 7% es rebasado el productor puede incorporar un porcentaje específico de contenido regional, el cual podrá determinarse por medio del método de *valor de transacción* o de *costo neto*. El método de *valor de transacción* consiste en restar el valor de lo importado (de terceros países) del valor total de los insumos del producto, donde el resultado de contenido regional debe ser mayor al 60% del costo total para considerarse producto originario. Este método tiene la ventaja de ser el mismo para los tres países, lo que disminuye la dificultad del comercio al evitar recurrir a complicados sistemas contables, en los cuales hay que calcular el costo de los insumos, según su origen, y los gastos relacionados con la producción de un determinado bien. Este método resulta aplicable en todos los casos y sectores excluyendo a los que tengan reglas excepcionales tales como: el automotriz, el textil, el calzado, entre otros, para los cuales se utilizará el método de *costo neto*. Este método separa del valor total de la mercancía, el costo por regalías⁴², promoción de ventas, empaque y transportación. Cuando el contenido regional restante sea mayor al 50%, el producto será considerado como originario; sin embargo, se establecen algunos topes a la carga financiera que se puede incluir en el cálculo por estos conceptos.

En el sector automotriz, por ejemplo, para que los automóviles de pasajeros y camiones ligeros puedan recibir trato preferencial del TLCAN, deberán de contar con un contenido regional de 62.5%, para lo cual los productores necesitan tener identificado, durante todo el proceso productivo, el valor de las partes que importen de países no miembros del Tratado. Para facilitar esta tarea se permite manejar promedios de contenido regional.

De manera general, tanto para las empresas nacionales como las de participación extranjera provenientes de cualquiera de los tres países firmantes del TLCAN, las reglas de origen pueden tener poco impacto ya que en su mayoría adquieren insumos importados de la región o producidos localmente. No siendo así para empresas con participación extranjera de terceros países, los cuales, debido a sus nexos con su oficina matriz y la tecnología con que son provistas, tienen dificultades para el cumplimiento de las reglas de origen.

Esta situación resultaría por un lado desventajosa para México, ya que podría frenar la Inversión Extranjera Directa de terceros países; pero, por otro lado, la IED se podría ver obligada a promover el desarrollo de proveedores locales para cumplir con el mínimo de contenido regional requerido.

Una alternativa para equilibrar esta problemática y como estrategia general de desarrollo, podría ser adecuar el esquema de operación de las industrias maquiladoras para que cumplan con las reglas de origen incorporando insumos

⁴² Por ejemplo, el derecho de marca que pagan los automóviles europeos y asiáticos en México.

nacionales, ya que después de casi 30 años las ligas de las maquiladoras con el aparato productivo mexicano siguen siendo virtualmente inexistentes. ¹³

3.1.2 DESGRAVACIÓN ARANCELARIA

A partir de 1985 la política de apertura comercial instrumentada en México, dio énfasis, en un principio, a la eliminación de las barreras no arancelarias con la reducción del número de fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Importación sujetas a permiso, lo cual provocó un aumento en los aranceles; de esta forma, se compensaría el efecto sobre las importaciones que se encontraban bajo este esquema. En 1986, se buscó una estabilización de este proceso al iniciarse una reducción gradual de las tarifas, hasta el establecimiento de un arancel máximo del 20% a fines de 1987.¹⁴

Uno de los objetivos del TLCAN es incrementar la neutralidad de los sistemas de protección otorgados a los productores domésticos por medio de la gradual desgravación arancelaria y la eliminación de barreras no arancelarias en el intercambio comercial en un periodo máximo de 15 años, eliminando así, las restricciones al comercio en la mayoría de los productos.

Para el caso particular de las importaciones mexicanas provenientes de Canadá y Estados Unidos, la desgravación arancelaria prevista en el TLCAN parte de la tasa máxima del 20% y de un promedio de aranceles del 13.2% (que era el que regía en 1991).¹⁵ A partir de esta base se establece el calendario de desgravación total.

En cuanto a las exportaciones mexicanas, antes del Tratado, ingresaban a Canadá y Estados Unidos con el arancel de la *nación más favorecida* (aplicable a los miembros del entonces GATT) o bajo el Sistema General de Preferencias (SGP); pero, con la firma del TLCAN y debido al acuerdo de los tres países de que ninguno de ellos podría incrementar los aranceles vigentes al 1° de junio de 1991, los productos exportados por México bajo el SGP quedaron libres de arancel y límites, además de quedar con tarifas inferiores a las de *nación más favorecida*. De esta manera, desapareció uno de los principales obstáculos que inhibía el aumento de las exportaciones hacia Norteamérica.

El ritmo de desgravación pactado en el TLCAN, con base a los aranceles vigentes al 1° de junio de 1991, se realizó a partir de la eliminación inmediata de tarifas y hasta periodos de 5, 10 y 15 años. Se determinaron cuatro listas de productos para cada uno de los países firmantes, que generalmente contemplan reducciones arancelarias lineales. De esta manera, en el caso de la eliminación de aranceles a cinco años en una mercancía que pagaba el 10%, la tarifa se redujo en un 2% anual a partir de la entrada en vigor del Tratado.

¹³ Barajas, Rafael. *„Me lleva el TLC“*, Grijalbo, México, D.F., 1994, p. 168

¹⁴ Kessel, Georgina. *„Desgravación arancelaria y reglas de origen en el Tratado Trilateral de Libre Comercio“*, en: Kessel, Georgina (Comp.) *„Lo negociado del TLC“*, McGraw Hill, México, D.F., 1994, p. 6

¹⁵ *ibidem*, p. 7

En el caso de México, los periodos de desgravación son más largos en comparación con los de Canadá y Estados Unidos (véase cuadro 8). Los productos que no están preparados aún para la competencia internacional requirieron de los periodos de desgravación más largos de ajuste: 15 años⁶⁶. No obstante, la reducción de aranceles puede acelerarse, previo acuerdo de las partes. Otro de los acuerdos a los que México se comprometió fue a eliminar, a partir del 1o. de enero del 2001, el sistema de devolución de impuestos de importación para insumos de exportación.⁶⁷ Otras barreras al comercio exterior son los derechos de trámite aduanero mismos que México se comprometió a no incrementar durante cinco años y a eliminar a partir del 30 de junio de 1999.

CUADRO 8- Calendario de Desgravación Arancelaria*

Periodos de Desgravación	De México a:		Hacia México de:	
	EE UU	Canadá	EE UU	Canadá
inmediata	94%	79%	43%	42%
a 5 años	8%	3%	18%	19%
a 10 años	7%	12%	38%	38%
a 15 años	1%	1%	1%	1%

* Con porcentajes de las exportaciones e importaciones no petroleras de México en 1991
Fuente: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Dentro de la desgravación arancelaria contemplada en el TLCAN, existen mecanismos de salvaguarda que evitan desajustes en los aparatos productivos de los países participantes, de tal forma, que se puede llegar a la suspensión temporal de la desgravación o al restablecimiento de los aranceles existentes antes de la firma del Tratado, hasta por un periodo de tres años, siempre y cuando se demuestre que las importaciones causan o pueden causar daño a la industria nacional. El recurso de salvaguarda es utilizable sólo una vez por producto.

Aunque el TLCAN establece la eliminación de permisos previos de importación y exportación de la mayoría de los productos, por considerarse barreras no arancelarias al comercio exterior, en algunos sectores como energéticos, petroquímicos básicos, partes automotrices, textiles y agropecuarios, se autoriza a los países firmantes a mantener licencias y permisos previos para su importación.

Para el establecimiento de los ritmos de desgravación, para cada una de las 59 ramas de actividad consideradas, se tomaron en cuenta factores como: el precio internacional del producto, la tarifa aplicable al bien, insumos utilizados en su producción, precio internacional de los insumos y sus tarifas en el país. Para el cálculo del calendario de la desgravación arancelaria se tomaron en cuenta los costos internacionales de productos e insumos intermedios, en base al grado de participación de Canadá y Estados Unidos así como de terceras regiones en el comercio con México en 1991.

⁶⁶ Como maíz, trigo, leche en polvo, entre otros.

⁶⁷ Kessel, Georgina. *Op. cit.*, p. 7

3.1.3 TRATO NACIONAL

El TLCAN incorpora el principio fundamental de trato nacional del GATT, el cual implica que cada país deberá otorgar un trato no discriminatorio a las empresas de los otros socios comerciales, en cuanto a las oportunidades de competir en iguales condiciones a las concedidas a empresas, productos y servicios nacionales.

El trato nacional, que rige al TLCAN, se justifica como un trato no discriminatorio. Sin embargo, hablar de igualdad sólo es posible cuando se trata de economías semejantes, y aunque esta podría ser una característica en contados rubros de la economía nacional, es evidente que no es regla general. Frente a la presencia de empresas e inversionistas mucho más poderosos que los nacionales, debió haberse negociado un Tratado diferenciado y mecanismos que compensaran las desigualdades, más allá de plazos de desgravación arancelaria.³⁹

En la industria textil, las reglas de origen favorecen a los grandes empresarios estadounidenses y canadienses que, con el trato nacional, utilizan al máximo su ventaja comparativa tecnológica ante el industrial mexicano. La gran empresa exportadora de insumos y las maquiladoras se convertirán en las únicas beneficiadas de México en esa rama, en perjuicio de la pequeña y mediana empresas.

La aplicación del trato nacional en las maquiladoras no ayuda a crecer, pues no reconoce las asimetrías, y sólo origina la subordinación de la estrategia de desarrollo nacional al interés de las grandes corporaciones internacionales. Lo que en realidad se necesita es una nueva normatividad para la industria maquiladora, que le imponga un porcentaje mínimo de utilización de insumos nacionales.

En los servicios financieros se otorga trato nacional a los inversionistas en lugar de establecer un criterio de concesiones equivalentes. En dicho sector, en el que eventualmente operarían inversionistas mexicanos, las leyes norteamericanas son proteccionistas porque sólo permiten operar en servicios específicos y con diferentes regulaciones de carácter federal y estatal, prohibiendo lo que sí se permite en México: integración de grupos financieros que puedan operar como banca múltiple.⁴⁰

Mientras que a la inversión extranjera se le está dando trato nacional, no se le exige a cambio transferencia de tecnología, reinversión, preferencia a insumos producidos en el país o la inclusión de un porcentaje de contenido regional. Estos elementos contribuirían a aminorar las asimetrías entre la economía mexicana con respecto a la canadiense y norteamericana.

³⁹ Barajas, Rafael *Op. cit.*, p. 152

⁴⁰ *Ibidem*, p. 151

3.1.4 SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Como resultado de la complejidad del TLCAN, se hizo indispensable la implantación de un procedimiento para la solución de controversias entre los países firmantes para asegurar la neutralidad de las resoluciones y así proporcionar certidumbre para aprovechar al máximo los beneficios del Tratado.

El capítulo del TLCAN avocado a la solución de controversias, establece un mecanismo de revisión judicial a través de tribunales, integrados por miembros de los tres países, encargados de resolver las controversias que se vayan presentando, además de asegurar su administración conjunta. De esta forma, se crea una base firme para la solución de problemas que no existían entre México y Estados Unidos, antes de la firma del Tratado.²⁰

Dentro del TLCAN la principal institución es la Comisión de Comercio, misma que está compuesta por ministros o funcionarios a nivel de gabinete, elegidos por cada país. Se encuentran organizados en comités y grupos de trabajo para sus actividades cotidianas y realizan reuniones anuales para todo el comité en pleno; son apoyados por un secretariado, así como por grupos secundarios y tribunales para la administración conjunta y efectiva de la zona de libre comercio.

Al surgir un problema comercial que afecte los derechos de un país miembro, el gobierno de ese país debe solicitar consultas a los gobiernos involucrados, los cuales están obligados a atender la solicitud.²¹ Si no hubiese solución al problema, en un plazo de 30 a 45 días, cualquiera de los países involucrados podrá convocar a una reunión plenaria de la Comisión de Comercio. La comisión procurará la solución del conflicto mediante el uso de buenos oficios que ayuden a solucionar el problema. Si aun así no se llegase a una resolución mutuamente satisfactoria, se puede solicitar el establecimiento de un tribunal arbitral.

Los tribunales arbitrales deberán estar conformados por cinco miembros, que serán elegidos de manera conjunta por los países integrantes y cuya nacionalidad no tiene que ser necesariamente del área del Tratado pero sí deben ser especialistas en la materia, pues serán los encargados de emitir las recomendaciones para la solución de la controversia. En lo que respecta a la elección de los miembros del tribunal, para asegurar su imparcialidad, se utilizará el método de "selección inversa" que consiste en que quien seleccione primero tendrá que hacerlo de la lista de miembros que presente la otra parte y viceversa. El presidente del tribunal se escogerá por mutuo acuerdo de las partes o por sorteo, con la limitante de que el presidente no podrá tener la nacionalidad de la parte que realice la elección. Posteriormente, cada parte seleccionará a dos miembros de la lista que presenten los contendientes. El sistema de "selección inversa" fue una aportación mexicana al Tratado para el mecanismo de solución de controversias ya que evita que dos partes se alien en contra de una.

²⁰ Rubio Luis, ¿Como va a afectar a Mexico el TLC?. Op. cit. p. 27

²¹ La conciliación tiene prioridad en la solución de la controversia.

Después de presentado el caso, el tribunal tendrá un plazo no mayor de 90 días para entregar un informe preliminar a las partes involucradas, quienes a su vez, tendrán 14 días para dar a conocer al tribunal sus comentarios. Después de haber presentado su informe preliminar, el tribunal tendrá un plazo de 30 días para enviar su veredicto final a la Comisión, que se encargará de su publicación.

Las partes en conflicto resolverán la controversia en base a las recomendaciones del tribunal. Si el fallo resultara en contra de la parte demandada, por considerar que no respetó las reglas del Tratado, tendrá un plazo expresamente determinado para enmendar su falta, si no lo hiciera, la parte demandante podrá suspender temporalmente, de manera unilateral, los beneficios al comercio que contempla el Tratado hasta que el daño sea reparado. Si la parte demandada considerara injusta la represalia, puede apelar al tribunal para que emita una resolución al respecto.

El TLCAN contempla la utilización de otros foros alternos para la solución de controversias, como son las instancias ya previstas por el GATT para este fin. El país demandante decidirá a dónde llevará su caso, pero una vez seleccionado el foro, éste será excluyente del otro.

El Tratado incluye cláusulas de excepción que dan la oportunidad, a cada uno de los países miembros, de proteger sus intereses nacionales, permitiendo que un país adopte medidas que restrinjan el comercio, siempre y cuando se hagan bajo la salvedad de proteger la moral pública, seguridad nacional, salud o vida animal, vegetal, o humana y tesoros y patrimonios nacionales. Sin embargo, estos puntos no deben convertirse en restricciones disfrazadas para el comercio, ni como forma de discriminación para alguna de las partes.

Un punto muy controversial lo representa la seguridad nacional pues se establece que nada de lo dispuesto en el Tratado afectará las medidas que cualquiera de los países miembros considere necesarias para proteger sus intereses. El ejemplo más patente es la extraterritorialidad de la Ley Helms Burton, emitida por el gobierno norteamericano, que en nombre de su seguridad nacional, amenaza con aplicar sanciones a los gobiernos o empresas particulares que mantengan relaciones comerciales con propiedades o empresas norteamericanas en Cuba, expropiadas por el gobierno de Castro⁹² no permitiendo el libre comercio que defiende el TLCAN. Este tipo de acciones invalida el diseño teórico del mecanismo de solución de controversias ya que si Canadá o México llevan su queja formal al Comité, con toda seguridad es que Estados Unidos argumentará que está haciendo uso de la cláusula de excepción establecida en el mismo mecanismo de "solución de controversias".

⁹² Nava, Jose Manuel: "Clinton suspende seis meses el título III de la Helms Burton". *Excelsior*, México, D.F., 17 de Julio de 1995, p. 10-A

3.2 IMPACTO SECTORIAL DEL TLCAN

Definitivamente, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte está afectando a todas las actividades comerciales del país, gran parte del impacto tiene su origen en la desgravación gradual de barreras al comercio internacional, ya sea en términos de disminución de aranceles o en la eliminación de permisos previos de importación. El impacto, sin embargo, no se manifiesta de manera uniforme en todo el país, por el contrario se está dando de manera diferente entre todos los sectores productivos del país. Incluso, dentro de cada subsector, cada rama tiene un comportamiento distinto de acuerdo a su competitividad con respecto a los productos extranjeros, así como su capacidad para adaptarse a las nuevas condiciones del mercado internacional.

En el sector primario el aspecto que más impacta con la apertura comercial es la importación de toda clase productos agrícolas. El atraso del campo mexicano en infraestructura de riego y niveles de producción no permite condiciones de competencia internacional. El objetivo primordial en este sector es lograr la autosuficiencia alimentaria, como condición para disminuir la dependencia del exterior. En este sentido, para alcanzar este objetivo, el gobierno tendrá forzosamente que establecer programas de apoyo con una profunda orientación social. Lograr la productividad del campo mexicano será la única manera de romper el círculo vicioso de la pobreza en la que viven millones de mexicanos dedicados a este sector.

El impacto del TLCAN en el sector secundario-manufacturero pone en riesgo la viabilidad de las micro, pequeña y mediana empresas que cuentan con métodos de producción obsoletos ante los modernos procesos de producción de las transnacionales. El impacto positivo en la industria mexicana depende de la explotación efectiva de ventajas comparativas y competitivas, como bajos costos de producción y localización estratégica con respecto al mercado norteamericano. En el caso del impacto negativo, su efecto se podrá atenuar en la medida en que se aprovechen los calendarios de desgravación arancelaria para la reactivación de las industrias a través de posibles inversiones y programas de apoyo por parte del gobierno.

Por último, el TLCAN traerá una gran movilidad al sector terciario, pues se promoverá una gran cantidad de servidores en todas las áreas. Para México existe una clara desventaja por su menor grado desarrollo tecnológico, con respecto a los socios comerciales. El Tratado tendrá un efecto negativo en cuanto a servicios financieros se refiere, en la medida en que no exista reciprocidad en el trato para este sector en los tres países, pues se sabe que las reglamentaciones en materia financiera en Estados Unidos y Canadá son mucho más rígidas y limitantes que en México, en cuanto a la instalación de empresas prestadoras de este servicio.

3.2.1 SECTOR PRIMARIO, AGROPECUARIO

El sector primario o agropecuario se encuentra integrado por cuatro ramas productivas: agricultura, ganadería, silvicultura y pesca. Para el desarrollo de este sector en el presente trabajo, se tomará en cuenta solamente el primero pues se considera como el más relevante para caracterizar los impactos del Tratado en la región sureste del país.

La situación en el campo mexicano es muy compleja debido a la coexistencia de un sector moderno integrado por productores tecnificados con facilidades de acceso a insumos y créditos, y un sector tradicional, con métodos de cultivo ancestrales y con niveles productivos muy bajos, en donde se encuentra la mayoría de los productores.

Existen problemas comunes a todos los productores, que inciden en la comercialización de productos, tales como: geográficos, estructurales e institucionales, los cuales generan altos costos de transacción y limitan la provisión de servicios. En México la mayor parte de las tierras de cultivo es de temporal, sólo el 20% total de la tierra cultivable cuenta con infraestructura de riego.⁹³ El rezago en el que se encuentra inmerso el campo mexicano ha disminuido su capacidad productiva y por consiguiente su autosuficiencia.

Lamentablemente, el gobierno mexicano no le ha dado prioridad a la problemática del campo, bajo la creencia de que por las bondades del campo mexicano no se requiere de mayor cuidado. Los recursos que este sector recibe provienen de lo destinado por el gobierno en forma directa o por medio de financiamiento de la banca comercial y de desarrollo. En el gasto público, el campo se encuentra en quinto lugar en importancia después de sectores como el energético, el de salud y trabajo, el educativo y el de comunicaciones y transportes. En 1992 se le destinó sólo el 5.6% del gasto total del gobierno.⁹⁴

Los negociadores mexicanos insistieron durante las mesas de discusión en defender los siguientes puntos en relación con el sector agrícola mexicano:

- Accesos a mercados en Estados Unidos y Canadá .
- Evitar que restricciones sanitarias, fitosanitarias y/o normas de comercialización constituyan una barrera injustificada para su comercialización.
- Obtener reciprocidad en acciones de apertura.
- Elevar el ingreso de productores, promoviendo la sustitución de cultivos tradicionales de baja productividad en favor de productos rentables orientados al mercado externo.

⁹³ Velez Felix y Gloria M. Rubio: "El impacto del TLCAN en el campo mexicano", en: Kessel Georgina (Comp.) *Og_cit.*, p.

70

⁹⁴ *Ibidem.*, p. 71

- Establecimiento de plazos de apertura adecuados para lograr una reconversión y ajuste gradual en la producción.
- Promoción de desarrollo de productos con mayor valor agregado a través de la integración vertical de las actividades productivas rurales.
- Reducción de costos de producción y comercialización eliminando aranceles de exportación.

La agricultura es considerada un sector delicado incluso para las tres partes, por lo que el Tratado contempla disposiciones trilaterales en materia de apoyo interno, subsidios a la exportación, medidas sanitarias y fitosanitarias, así como también, compromisos bilaterales en lo referente al acceso a mercados, normas técnicas y de comercialización. Las partes se comprometieron a implantar medidas que impliquen distorsiones mínimas y que sean compatibles a los acuerdos tomados en la Ronda de Uruguay del GATT.

En este sentido, México tiene la oportunidad de introducir el programa de pago directo a agricultores cuya finalidad es brindarles apoyo sin interferir en sus decisiones de qué y cuánto producir, sin embargo, aun y cuando el Tratado le permite este tipo de subsidios, el país no ha aprovechado esta ventaja.

En cuanto a medidas sanitarias y fitosanitarias, cada país podrá adoptar las normas de protección que considere necesarias, siempre y cuando las fundamente en principios científicos y se realice una evaluación de riesgo para no convertirlas en restricción encubierta al libre comercio. Estas medidas reconocen la existencia de zonas libres o con escasa presencia de plagas o enfermedades lo que garantiza el acceso de productos de determinadas regiones de México a mercados de Estados Unidos y Canadá.

En relación a normas técnicas y de comercialización existe un mecanismo equivalente al trato nacional, que se aplica cuando una de las partes adopta una medida relativa a la clasificación, calidad y comercialización de un producto agropecuario interno y deberá otorgar un trato no menos favorable a los productos de importación de los socios comerciales.

De manera bilateral, México y Canadá programaron la eliminación de todas sus barreras no arancelarias a través de la instalación generalizada de aranceles cuota, que buscan facilitar la preparación de los productos considerados como sensibles para la competencia internacional. Los aranceles cuota, permiten la entrada de cierta cantidad de productos (fijada en base a los niveles promedio de comercio), sin pago de impuestos; las importaciones excedentes de la cuota pagarán un arancel equivalente a la diferencia que exista entre los precios internos y los internacionales. El arancel fijado disminuirá progresivamente hasta llegar a cero durante un periodo de transición que puede ser de diez a quince años, dependiendo de la sensibilidad del producto.

También, se practica la desgravación temporal o estacional, para algunos productos mexicanos, que se refiere a la liberación de pago de impuestos

inmediata durante una parte del año y la aplicación de un calendario de desgravación para el resto de la temporada. El Tratado contempla la aplicación de salvaguardas arancelarias temporales durante los primeros diez años a productores agropecuarios que pudieran verse afectados por la competencia internacional, de tal forma que cada país tiene una lista de productos bajo este mecanismo.

Los flujos de comercio en productos agropecuarios entre México y Estados Unidos han sido similares, pero una vez completado el proceso de liberalización, la balanza comercial agropecuaria se inclinará hacia Estados Unidos. Esta información se basa en cálculos realizados por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos, al estimar que las exportaciones de ese país a México podrían incrementarse en 33% mientras que las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos sólo lograrán un aumento del 20%.⁸⁵

Uno de los impactos más fuertes del TLCAN en los productos agropecuarios mexicanos lo recibirán los granos, a causa del gran volumen importado de estos productos proveniente de Estados Unidos y de la desigualdad en los niveles de producción en ambos países, tal y como se puede observar en los siguientes casos:

Grano:

Tipo de producción:
 Importancia en superficie sembrada:
 Rendimiento comparativo:
 Nivel de importación:
Observaciones:

Trigo

90% cultivado en tierras de riego
2º lugar nacional
4.14 TM/ha. Méx. vs 2.37 TM/ha. EU ⁸⁶
12% de la existencia en el mercado.
La desgravación total se completará en 10 años, pero por la eficiencia con que se produce en México y los niveles bajos de protección, no tendrá un efecto muy pronunciado. Aunque se incremente su importación, la producción nacional no disminuirá, incluso si los productores mejoraran su competitividad, podrían aumentar su producción.

⁸⁵ Vélez Félix y Gloria M. Rubio, *Op. Cit.*, p. 85.
⁸⁶ TM/ha: Toneladas métricas producidas por hectárea

Grano:	Cebada
Uso:	industria avícola, ganadera y cervecera
Rendimiento comparativo	20 veces menor que el de E U (TM/ha.)
Nivel de importación:	13% de la existencia en el mercado
Observaciones:	Se estableció un arancel del 128%, el cual se eliminará en un plazo de 10 años (con manejo de cuota) lo que permitirá un ajuste menos drástico entre productividad y precios. Sin embargo se considera que los productores deberán orientar su cultivo al de otros productos más competitivos.

Grano:	Frijol
Tipo de producción:	90% cultivado en tierras de temporal
Importancia en superficie cultivada:	2º lugar nacional
Nivel de producción:	4º lugar nacional
Nivel de importación:	15% de la existencia en el mercado
Observaciones:	El precio interno es elevado en comparación con el mercado internacional. Está sujeto a una desgravación a 15 años durante los cuales el gobierno tendrá que implantar programas y medidas de subsidio y apoyo a los productores.

Grano:	Maíz
Tipo de producción:	86% cultivado en tierra de temporal
Importancia en superficie cultivada:	1º lugar (más de la mitad de la producción total nacional)
Nivel de producción:	1º lugar (con producción variable de acuerdo a las lluvias)
Rendimiento comparativo:	1.7 TM/ha. Méx. vs 7.1 TM/ha. EU
Nivel de importación:	25% de la existencia en el mercado
Observaciones:	Tiene una gran importancia, por el lugar que ocupa junto con el frijol, en la dieta mexicana, es el producto más subsidiado en México, tanto por su precio de garantía como por el precio controlado de la tortilla. En sustitución del permiso previo de importación se estableció un arancel del 215% y una cuota libre de 2.5 millones de TM. El periodo de desgravación se completará en 15 años, durante los cuales el gobierno tendrá que implantar programas y medidas de subsidio y apoyo a los productores.

Fuente: Los datos estadísticos son tomados de Velez, Felix y Gloria M. Rubio "El impacto del TLC en el campo mexicano", en: Kessel, Georgina (Comp.) QP_GL, pp 86-89

3.2.2 SECTOR SECUNDARIO, MANUFACTURAS

El sector secundario abarca el conjunto de las actividades productivas, que se realizan con la ayuda de máquinas y herramientas, para la transformación de las materias primas, aportadas en su mayoría por el sector primario, en manufacturas terminadas de consumo final o en productos intermedios; así como la extracción de minerales e hidrocarburos.

Para el análisis de este apartado se tomarán como referencia los subsectores más delicados de la actividad secundaria, que son: el automotriz, la petroquímica y el textil.

SUBSECTOR AUTOMOTRIZ

La importancia de la industria automotriz radica en que esta rama de actividad se relaciona con otras industrias como la de autopartes, vidrio, plástico, hule, electrónica y metalmecánica. Además, está estrechamente ligada con ramas productivas que demandan sus productos, como las del transporte, la construcción y de manera indirecta con casi todas las demás.

Para México, el sector automotriz es de vital importancia ya que es la segunda rama de actividad en orden de prioridad, después de la petroquímica. Proporciona empleos a cerca de 400,000 personas en diversas ramas como la industria terminal, la de autopartes, la maquiladora y las distribuidoras, por lo que se ha convertido en uno de los subsectores prioritarios para el desarrollo del país, concentrando a casi el 10% del personal ocupado en las manufacturas.⁷⁷

En Estados Unidos, antes de la firma del Tratado, los grandes fabricantes automotrices pasaban por su peor crisis al enfrentarse a una gran competencia de automóviles, principalmente japoneses. Para ellos, el Tratado significaba una forma de reestructurar su industria, además de una manera de impedir una mayor penetración de empresas automotrices asiáticas vía México. Su demanda, en las negociaciones del Tratado, fue la imposición de reglas de origen elevadas. Por su parte, los sindicatos norteamericanos presionaban para que las plantas armadoras no se mudaran a México atraídas por los bajos costos de mano de obra. Canadá se enfrentaba a problemas similares al estar sufriendo una recesión interna que afectaba al sector automotriz. Ante esta situación, el reto de México durante la negociación del TLCAN fue mantener y atraer la inversión hacia este sector.

Para lograr lo anterior, se requería de una serie de transformaciones en su industria automotriz; aunque se contaba con plantas altamente exportadoras y de gran avance tecnológico, existían también antiguas fábricas con capacidad para producir únicamente para un mercado interno y protegido. El reto consistía en mejorar la competitividad de la industria logrando una mejor inserción en los

⁷⁷ Rubio, Luis. ¿Como va a afectar a México el TLC?. *Qa_cil*, p.153

mercados de exportación. Uno de los primeros pasos para la liberación gradual del subsector fue la participación del 100% de capital extranjero en ensambladoras de automóviles, siempre y cuando se incorporara un 35% de contenido nacional en su producción. En relación a las importaciones de automóviles, serían permitidas sólo cuando las empresas tuvieran un superávit comercial y pagaran el arancel correspondiente al 20%. Estas medidas buscaban de manera colateral una disminución de los costos de transporte de mercancías y favorecer las exportaciones mexicanas.

El objetivo común de los tres países en las negociaciones del TLCAN fue incrementar la eficiencia y la competitividad norteamericana en su conjunto, a través de la complementación de los procesos productivos y del aumento del comercio y la inversión en la región.⁹⁹

Los puntos más críticos dentro de la negociación fueron:

- el contenido regional que deberían incorporar los automóviles;
- la cláusula mexicana de mantener una balanza comercial superavitaria para permitir la importación de vehículos;
- los períodos de desgravación;
- los mecanismos para determinar reglas de origen; y
- la libre importación de vehículos por parte de particulares.

No obstante, los tres países llegaron a acuerdos que cubrían las principales exigencias de cada uno y, en el caso específico de México, se logró un período de protección más largo con respecto a los socios comerciales. Además, las armadoras instaladas en México lograron mantener su oligopolio pues en el Tratado no se crearon las condiciones para que nuevas compañías automotrices (pertenecientes a terceros países) se instalaran fácilmente en territorio nacional. De esta forma aseguraron, de forma exclusiva, amplias prerrogativas en detrimento del consumidor mexicano quien enfrentará precios más altos que los estadounidenses y canadienses por el mismo tipo de vehículos.¹⁰⁰

La industria mexicana se favoreció con la desgravación inmediata por parte de Estados Unidos del 25% al 10% (con eliminación a 5 años) a la importación de camiones ligeros, pues se considera que es la industria fabricante, de este tipo de vehículos, más importante de la región norteamericana.

El resultado de las negociaciones del TLCAN, protege a la industria automotriz nacional al asegurarle, a la industria de autopartes, un porcentaje de contenido en los procesos de las ensambladoras, esto redundará en la generación de empleos y el crecimiento de la industria en general. La industria mexicana tiene capacidad para producir a menores costos que las plantas instaladas en Estados Unidos, de tal forma que un coche ensamblado en México puede llegar a costar hasta 625 dólares menos que en aquel país.¹⁰⁰

⁹⁹ Fernandez, Manuel. "Regulaciones en materia automotriz", en: Kessel, Georgina (Comp.). Qd_cil., p. 107

⁹⁹ Rubio, Luis. "Cómo va a afectar a México el TLC?", Qd_cil., p. 172

¹⁰⁰ Fernandez, Manuel. "Regulaciones en materia automotriz", en: Kessel, Georgina (Comp.). Qd_cil., p. 118

Es necesario aumentar la inversión en este subsector para ampliar la capacidad instalada y abrir nuevas plantas. Así, se aprovecharía y desarrollaría la integración de la industria automotriz creando condiciones de competitividad, que permitirían la inserción efectiva de la industria automotriz mexicana, como proveedora de menores costos para el área.

INDUSTRIA PETROQUÍMICA.

La importancia del subsector petroquímico radica no sólo en la provisión de energéticos sino, también, en la dependencia que tienen diversas ramas industriales de este subsector.

La industria petrolera nacional presenta grandes atrasos originados por la falta de inversión, derroche de recursos, corrupción, burocracia, utilización de tecnología obsoleta y falta de visión en la administración de un recurso no renovable.

La industria petroquímica mexicana presenta dos características que la hacen muy diferente a la canadiense y a la estadounidense:

1. La Constitución Mexicana establece muy claramente que los recursos naturales son propiedad de la nación y prohíbe al capital extranjero la explotación del petróleo, así como la producción de químicos básicos.
2. La separación de los productos petroquímicos en dos grupos: petroquímica básica (resultado de la primera transformación de hidrocarburos), reservada únicamente para la explotación de Petróleos Mexicanos; y petroquímica secundaria (utilizada como insumo a los productos primarios), con participación de Pemex y de la industria privada. Esta división entre petroquímica básica y secundaria permitirá que cada vez una mayor variedad de productos relacionados con esta industria sean susceptibles de ser comercializados por el capital privado tanto nacional como extranjero.

Por estas razones, a petición del gobierno mexicano, el subsector petrolero no fue incluido en la agenda de negociaciones del TLCAN, aunque el gobierno de Estados Unidos argumentaba que era difícil hablar de libre comercio cuando se estaba excluyendo uno de los productos más importantes para la economía mundial. Por un lado, se tenía la presión de los norteamericanos para la inclusión del petróleo en las negociaciones y, por otro, la presión de los grupos de oposición en México que argumentaban que de incluirse significaría una pérdida de soberanía del país y una violación a la Constitución nacional. Ante esto, los representantes mexicanos tuvieron que negociar compromisos que respetaran las restricciones constitucionales y al mismo tiempo dieran cabida a cierta liberalización de la industria petroquímica.

Dentro de la negociación "los contratos de riesgo" fueron uno de los puntos más tensos, que incluso retrasaron la conclusión del Tratado. Estos contratos implicaban que en México pudieran operar compañías extranjeras en la exploración y si localizaban yacimientos petroleros explotables, ellas se convertirían en propietarias de cierto porcentaje. Esta propuesta era totalmente anticonstitucional y, por lo tanto, fue rechazada. Una alternativa que aceptaron las partes fueron los "contratos de actuación" o "de desempeño" en los cuales Pemex puede contratar los servicios de compañías extranjeras para la exploración, y de acuerdo a la cantidad de petróleo encontrado se les otorgará una cantidad monetaria y no en especie.¹²¹

Para los productos petroquímicos básicos se acordó que se podrían establecer licencias de exportación e importación cuando se llegue a situaciones de escasez aguda del producto y condiciones de crisis en la balanza de pagos. En el caso de México, se le concedió el derecho de reservar para el Estado el comercio exterior de estos productos.

En materia de inversión, se eliminaron las restricciones a los capitales norteamericanos y canadienses, en el sector secundario, al asegurarse trato nacional sin cerrar la oportunidad de participación a terceras regiones. La apertura comercial en este subsector ha forzado a las empresas a ofrecer mejores niveles de calidad y precios, beneficiando así a las empresas consumidoras de productos petroquímicos.

El mayor impacto del TLCAN se hace notar en el incremento de inversiones, tanto nacionales como extranjeras, en la petroquímica secundaria. No obstante, tal vez sea necesario que, en el futuro, el gobierno mexicano tenga que hacer una revisión a su política petrolera, adecuándola a la realidad económica, tanto nacional como internacional, en donde la Constitución no sea una limitante sino un apoyo para encontrar mecanismos de financiamiento y optimización que reactiven la enorme industria petroquímica mexicana.

INDUSTRIA TEXTIL.

El subsector textil es de gran importancia por su relación con las demás ramas de actividad. Por un lado, requiere insumos de la industria petroquímica y la agricultura; y por el otro, es proveedora de industrias como la mueblera y la automotriz. El subsector textil se constituye desde la fabricación de fibras e hilos para la elaboración de telas, hasta la industria de la confección. En cuanto a la generación de empleos, la industria textil, también tiene un lugar muy importante. En 1990 existían 11 mil establecimientos (pequeños y medianos) con un total aproximado de 850 mil trabajadores concentrados mayoritariamente en la rama de la confección.¹²²

¹²¹ Rubio, Luis: ¿Como va a afectar a México el TLC7. *Og. cit.*, p. 206

¹²² *Ibidem*, p. 174

La apertura comercial empezó a afectar de manera diferente a cada una de las industrias que conforman al subsector textil. En la industria de fibras, la tecnología empleada permite que México sea competitivo, en mercados exteriores, en cuanto a la fabricación de fibras sintéticas. En tanto, en las industrias dedicadas a la elaboración de telas, la situación es distinta, ya que se siguen utilizando sistemas de producción tradicionales combinados con sistemas de producción de alta tecnología. En cuanto a la industria de la confección, se tiene una gran competitividad por la utilización de mano de obra barata. De manera general, se puede decir que una buena parte de la industria textil todavía muestra atrasos tecnológicos muy grandes, por lo que los niveles productivos son bajos, siendo necesario un mayor grado de integración desde el inicio hasta el fin de la cadena productiva.

Por la gran variedad de prendas asiáticas que ha invadido al mercado estadounidense, en los últimos años, a costos muy por debajo de los norteamericanos, esta industria ha sido una de las más protegidas en los últimos treinta años. Tanto los sindicatos como los fabricantes se oponían a cualquier tipo de liberalización por el riesgo que pudiera tener sobre el nivel de empleo. Por su parte, la industria textil canadiense enfrentaba altos costos de producción pues tenía que importar insumos de otras regiones para la confección de prendas de vestir. Por estas razones, las negociaciones del TLCAN respecto a esta industria fueron muy complejas. En principio, la protección de que gozaba estaba regida por el Acuerdo Multifibras, cuya finalidad era proteger a la industria textil de los países desarrollados frente a la fuerte competencia que representaban los países en desarrollo. En este caso México tenía bajo este acuerdo sujetas a cuota el 71% de sus exportaciones a estos países, precisamente con sus productos más competitivos.

Las negociaciones se centraron en la eliminación de cuotas impuestas a México, los aranceles pico y las reglas de origen. En lo que respecta a las cuotas, además de representar un tope a las exportaciones de México, limitaban la inversión nacional o de terceras regiones en esta industria. Para Estados Unidos los aranceles pico significaban la forma de frenar la instalación de maquiladoras textiles asiáticas en México, por lo que exigían la imposición de reglas de origen muy estrictas. Uno de los logros más importantes de los negociadores mexicanos, fue el retiro de los aranceles aplicados a los productos con mayor potencial de exportación, y el establecimiento de mecanismos de salvaguarda, así como de periodos largos de desgravación en los productos más sensibles.

No obstante, la apertura beneficia a los tres países, pues al conjuntar las ventajas comparativas de las tres partes (costos, tecnología y mano de obra) se fortalece la productividad de la zona convirtiéndola en un mercado altamente competitivo. De manera particular existe complementariedad económica entre Estados Unidos (elaboración de ciertas telas) y México (confección de prendas de vestir), por lo que una parte de la supervivencia de la industria textil en ambos países se dará en función al grado de integración comercial en este renglón y de esta forma podrían hacer frente a las textiles asiáticas. Para lograrlo, es necesario continuar con la modernización del sector textil en México a través de

la adquisición de tecnología de punta, que redundará en una mejor calidad de los productos, permitiendo tener un lugar determinante en el mercado textil internacional.

3.2.3 SECTOR TERCIARIO, SERVICIOS

Como actividad económica los servicios pueden definirse como la forma de trabajo no materializado en bienes tangibles.¹²³ Los servicios tienen gran importancia en el sistema económico del país, ya que involucran una amplia gama de actividades productivas, a través de las cuales, se mueven todos los sectores económicos del país. En estos servicios, agrupados en lo que se conoce como sector terciario, se clasifican los siguientes subsectores: Comercio, transportes y comunicaciones, servicios financieros, de administración y alquiler de bienes y servicios comunales y sociales.

Con el propósito de ejemplificar algunos de los servicios sobresalientes en el país, se analizarán los subsectores financiero y de comercio:

SERVICIOS FINANCIEROS.

Los servicios financieros protagonizaron una de las mayores polémicas durante las negociaciones del TLCAN. A pesar de los grandes procesos de apertura iniciados por México desde la década pasada en todas las actividades económicas, el sistema financiero mexicano tuvo una apertura muy reducida. Una mayor apertura del sistema significaría para los empresarios mexicanos, cuya rama de actividad se encontraba en plena competencia internacional, acceder a créditos más baratos de los que ofrecían los bancos nacionales.

Los temas más críticos en la negociación fueron: trato nacional, periodos de liberalización, formas de establecimiento, cuotas de mercado, exclusión del gobierno en actividades financieras, montos de participación extranjera y armonización de procedimientos en los tres países.¹²⁴

El tema del trato nacional fue muy controversial, pues tanto norteamericanos como canadienses esperaban, con la apertura, ofrecer todos los servicios que prestan las instituciones mexicanas. Sin embargo, los negociadores mexicanos consideraron que esto no era del todo equitativo, argumentando que el sistema financiero norteamericano impide el libre establecimiento de una institución financiera en diferentes estados de la Unión Americana, y prohíbe la operación simultánea de la banca comercial y la de inversión. El sistema financiero mexicano, por su carácter federal, podría permitir, si se liberalizara este sector, la implantación de bancos extranjeros en cualquier lugar del país, en contraste con la legislación norteamericana que es estatal y regional y que condiciona la

¹²³ Delgado, Gloria. México: estructuras política, económica y social. Alhambra Mexicana, México, D.F., 1996, p. 231

¹²⁴ Rubio, Luis. ¿Cómo va a afectar a México el TLC?. Cp-cl, p. 210

eventual instalación de un banco mexicano en Estados Unidos, a la obtención de una licencia por cada Estado donde quisiera establecerse.

Si se autorizara el libre establecimiento en México de sucursales de instituciones extranjeras, la asimetría entre los sistemas financieros, nacionales y extranjeros, provocaría que las instituciones mexicanas no pudieran competir en igualdad de circunstancias. Para evitarlo, México propuso que las instituciones bancarias se establecieran como subsidiarias y no como sucursales, de esta forma, podrían gozar de tratamiento nacional. Las grandes diferencias entre el sistema financiero mexicano con el norteamericano y canadiense, marcaron la pauta para no abrir tanto, como éstos lo pretendían, el nivel de competencia en los servicios financieros.

Durante las negociaciones del TLCAN, México estaba prácticamente terminando el proceso de privatización bancaria, por lo que el gobierno mexicano solicitó un periodo de transición para darle oportunidad a los grupos financieros de capitalizar su inversión, así como de adecuarse de una manera gradual a la competencia internacional. A partir del año 2004, México podría aplicar la cláusula de salvaguarda; en caso de que la inversión extranjera ponga en peligro a las instituciones financieras mexicanas, el periodo de aplicación de esta cláusula no podrá ser superior a tres años.

Es importante señalar que México se reservó el derecho de controlar la política monetaria y financiera. Además, la apertura a los bancos extranjeros se hará extensiva a terceras regiones, no limitándose así, el flujo de la inversión extranjera de otros países. En las casas de bolsa, pueden participar empresas extranjeras, siempre y cuando no capten más del 20% del mercado nacional, pudiéndose incrementar hasta un 30% a partir del año 2000. Para el resto de los servicios financieros como seguros, empresas arrendatarias y factoraje, el periodo de transición será más corto (1994-2000), con el fin de utilizarlo como medida compensatoria por el largo periodo otorgado a los bancos.

Aunque aparentemente se logró un buen acuerdo por parte de los negociadores mexicanos para proteger el sistema financiero nacional, esto puede representar una arma de dos filos, ya que limita el grado de competencia, la variedad de productos y la tecnología utilizada en el sistema financiero. Sin el acicate de la rivalidad, los costos con que operan las instituciones mexicanas seguirán siendo elevados con respecto a los canadienses y norteamericanos, repercutiendo así, en los altos costos de los créditos para las demás ramas de actividad.

COMERCIO

Aunque el principal socio comercial de México ha sido desde siempre Estados Unidos, se pretendió que el TLCAN le proporcionara una formalización a las relaciones comerciales entre estos dos países; otorgándole a los productos mexicanos, por un lado, acceso preferencial y más estable al mercado norteamericano y, por otro, desviando las inversiones del resto del mundo hacia

México. Sin embargo, queda aún pendiente el cauce que seguirán las restricciones que Estados Unidos ha impuesto al comercio de la industria textil, del acero, del cemento, del atún y de algunos productos agrícolas.

No obstante la crisis de 1994, las ventas mexicanas aumentaron en 24% con respecto a las del año anterior; las exportaciones no petroleras crecieron 26.6% y, de manera general, de entre los países que exportan a Estados Unidos, las ventas mexicanas crecieron dos veces más rápido. Sin embargo, las importaciones provenientes de Estados Unidos aumentaron en 22.1%. Con respecto al intercambio comercial entre México y Canadá, éste se incrementó en 18.3% durante 1994, las exportaciones crecieron 17.4% y las importaciones 22.1%.¹⁵⁹ Estos incrementos en el comercio no son representativos de todas las ramas de actividad, ni ocurrieron en todo el país, sino más bien reflejan el comercio de las regiones con actividades económicas más rentables y las ramas más adaptadas al proceso de apertura.

Aun cuando el crecimiento de la economía no es total reflejo del comportamiento del sector externo, se puede afirmar que el crecimiento del 3.5% del PIB, durante 1994, fue ocasionado en gran parte por el comportamiento de las exportaciones, principalmente, por las originadas por el sector secundario.¹⁶⁰ Esto es, el efecto de la liberalización del comercio internacional por medio del TLCAN, está permitiendo que los productos más rentables elaborados en México tengan acceso garantizado a los mercados de exportación, tal es el caso de las industrias cementera, cervecera y automotriz. Además, no se debe dejar de lado que bajo una profunda recesión que ha subvaluado el peso respecto al dólar, las exportaciones mexicanas podrían ser potencialmente atractivas en los mercados que optan por los mejores precios.

3.3 EL MODELO GEOPOLÍTICO DE DESARROLLO REGIONAL EN AMÉRICA DEL NORTE

El mundo vive un proceso de globalización caracterizado por un creciente flujo de capitales que busca las condiciones garantizadas de su reproducción. La globalización determina una interdependencia de muchas economías entre sí para conformar una sola economía mundial, diluyendo así, las fronteras económicas.

En este proceso globalizador, los países en desarrollo se encuentran inmersos más que por una decisión propia, por un intento de supervivencia económica en la búsqueda de la captación de estas corrientes de capital.

A pesar del significado explícito del vocablo globalización, los procesos que ha generado han resultado en formas paradójicas a la misma mundialización debido

¹⁵⁹ Montemayor Rogelio "Apertura externa y crisis financiera" *Comercio Exterior*, (México D.F.), vol. 45, 1995, num. 9, p.

652

¹⁶⁰ *Idem*.

a que ésta más que homogeneizar a las naciones, ha generado formas desiguales de interdependencia entre sectores, regiones y naciones. No podría ser diferente, pues si se identifica a la globalización como un impulso generado bajo los intereses de las grandes corporaciones, es lógico pensar que los flujos de capital se orienten a las regiones más modernizadas al interior de los países.

A la par de visualizar los procesos e interacciones desde una perspectiva tan amplia como el mundo mismo, surge una creciente importancia de las escalas geográficas o regionales: en primer instancia, a un nivel de regiones conformadas por países cuyos acomodos, de alguna forma, están ya visibles o en proceso de formación, por lo que no implican dificultades en cuanto a los resultados de su conformación definitiva. En segundo lugar, la otra regionalización será aquella que se dará al interior de estos países y es aquí donde los escenarios pueden ser múltiples, pues entran en el conjunto de condicionantes las variables particulares que distinguen a las naciones. En este sentido México no es la excepción, no sólo por su grado de desarrollo sino por la diversidad de niveles de modernización que cohabitan en su interior.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte suscrito entre Estados Unidos, Canadá y México se concibe aquí, como parte de la inserción del país, en los procesos globalizadores con las implicaciones que a nivel geopolítico y macroeconómico tendrán y no solamente como un acuerdo de formas meramente comerciales.

Desde la óptica gubernamental, se pretende tener un control sobre las implicaciones macroeconómicas que el Tratado tendrá sobre el país. Muchos autores prevén posibles impactos macroeconómicos del TLCAN. Algunos visualizan mejoras substanciales en la productividad, en los salarios, en la educación, en el intercambio tecnológico, en la modernización de la planta industrial; otros, por el contrario, visualizan el panorama opuesto, contracción salarial como efecto de la excesiva oferta de mano de obra no calificada, la incapacidad del país de competir en igualdad de condiciones con sus socios comerciales, el desmantelamiento de la planta productiva para dar paso a numerosas transnacionales con trato nacional, la conversión del país en una gran maquiladora, etc. En todas estas opiniones, sin embargo, siempre se deja de lado observar el fenómeno bajo una perspectiva de orden geopolítico, lo cual implica que no se debe considerar a México aisladamente como el único factor que determina las repercusiones del Tratado en las diversas regiones mexicanas, sino que éstas se deben considerar en el contexto de la dinámica en la que se desenvuelven los tres países signantes.

Para el proceso de estudio de esta investigación se ocupará un modelo geopolítico de integración económica norteamericana y cambio regional en México. Este modelo intenta visualizar el impacto que el TLCAN tendrá en México a nivel regional. Para construir tal modelo, es preciso considerar antes que se deben manejar con cuidado las potencialidades y alcances de los supuestos a los que se hará referencia, debido a la diversidad de factores que influyen en los comportamientos regionales, tales como: las tendencias políticas,

los conflictos sociales, las crisis económicas y las diferencias de grados de urbanización, educación, crecimiento y desarrollo de las regiones.

Por otra parte, también se debe considerar que el TLCAN no elimina barreras de idioma, cultura y nacionalidades, por tanto, no se puede exagerar su efecto puro sobre el comportamiento de las regiones mexicanas a pesar de que éste acelera tendencias ya existentes de acuerdo a la ubicación geográfica de éstas.

El modelo en cuestión parte de una serie de ideas básicas o centrales de cierta lógica que se identifican como supuestos, lo cuales se consideran como hechos determinados y que dan lugar a la posibilidad de conceptualizar los factores más importantes que intervienen en esta dinámica de integración continental e impacto regional. Esta conceptualización da origen a las categorías que conforman este modelo geopolítico.

La **Integración Continental Económica (IC)** define aquella situación en la que naciones de un mismo continente se relacionan por medio del comercio y el flujo de factores con mayor intensidad que con terceras partes de otros continentes. La IC puede ser resultado de tratados formales con fines comerciales, tal es el caso del TLCAN; pero también resultado de otras fuerzas favorables a la integración entre naciones tales como: el crecimiento de la movilidad espacial de la fuerza de trabajo, el capital y la información resultante del cambio tecnológico.

El **impacto regional** se mide por la suma de muchos factores, pero para los propósitos de esta investigación el término se identifica con la distribución espacial de la actividad económica entre varias de las regiones integrantes de un país. También existen dos efectos importantes que el impacto regional trae consigo, uno son los posibles cambios en el poder político y otro son las tensiones que se puedan originar.

Un Continente tiene un núcleo económico identificable llamado **Núcleo Continental (NC)**, que es el que tiene la mayor densidad de población, la proporción más alta de tierra urbanizada, los mayores niveles del PIB per cápita y la tasa más elevada de empleo en actividades no agrícolas. Por su definición, los NC corresponderían a las grandes urbes de los países industrializados. En América, el NC se encuentra ubicado en una estrecha zona de Nueva York y Chicago.

En cada país se encuentra un **Núcleo Nacional (NN)**, que se identifica con la región donde se localiza la capital nacional y donde se concentra el poder político. En algunos casos el NC y el NN pueden entrelazarse.

Cada país tiene un tipo de **Región Dinámica (RD)**, integrada por las áreas en las que el PIB per cápita es mayor que el promedio nacional y cuya participación en el PIB nacional va en aumento. Una vez más, es posible el entrelazamiento de las RD con el NN y el NC.

En contrapartida de las RD es posible encontrar en los países **Regiones Periféricas (RP)** donde el PIB per cápita es muy inferior al promedio nacional.

Bajo las consideraciones de este modelo se contempla la posibilidad de efectos regionales medidos en términos de la participación en el PIB de estas regiones. También se contempla la existencia de efectos políticos medidos a través de los siguientes parámetros: a) cambios en el poder político del NN reflejados en la composición del Congreso Nacional; b) cambios en la orientación del gasto público sobre las diferentes regiones del país, y c) la capacidad de autonomía regional, medida nuevamente por los cambios de representantes en el poder legislativo nacional.

Además de las categorías descritas existe el **supuesto causal básico**, que es la idea que propone que la actividad económica (y también el poder político) se orientarán, con el tiempo, en dirección del socio comercial y la fuente de inversión directa más importante de la nación. Mientras mayor es el porcentaje de comercio en el PIB, más grande será el atractivo geográfico del socio comercial. Lo anterior se apoya en el análisis clásico de la ciencia regional que resalta el efecto de la *distancia* en la interacción espacial. La *distancia* como concepto económico figura en todos los costos necesarios para superar la fricción del espacio.

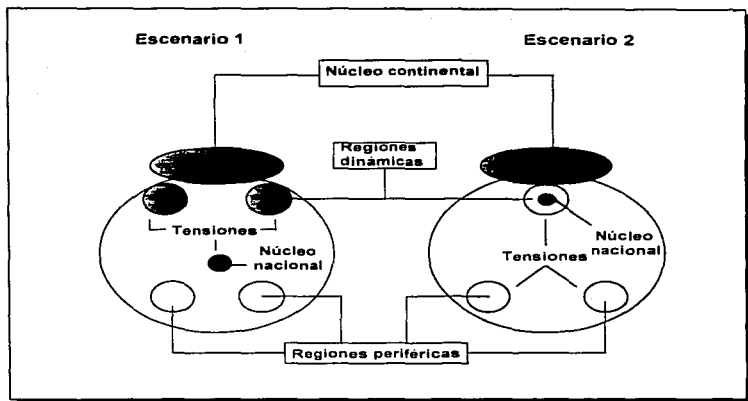
Una vez definidas las categorías y supuestos se procederá a describir dos posibles escenarios de impacto regional para el modelo geopolítico:

Escenario Uno: Define las naciones en que la distancia entre regiones dinámicas es mínima con respecto al núcleo continental, éstas se refuerzan a expensas de los núcleos nacionales provocando serias tensiones con ellos, pues tienen tendencia a integrarse al núcleo continental. Las regiones periféricas exigen transferencia de fondos públicos, y si estas transferencias son demasiado generosas serán bloqueadas por el creciente poder de las regiones dinámicas. A largo plazo el efecto es una declinación en el núcleo nacional y un incremento en la autonomía política de las regiones dinámicas.

Escenario Dos: Define las naciones en las que la distancia del núcleo nacional es mínima con respecto al núcleo continental, consolidando así su posición como centro económico y de poder político de la nación. Las regiones periféricas mantienen su dependencia del núcleo nacional y las regiones dinámicas pueden no resultar favorecidas y ser demasiado débiles para una secesión.¹²⁷

¹²⁷ Cf. Polase, Mario y Salvador Pérez Mendoza. "Integración económica norteamericana y cambio regional en México", *Comercio Exterior*, (México, D.F.), vol. 45, 1995, núm. 11, pp. 868-874

FIGURA 1- Modelo Geopolítico



El modelo de integración continental con el TLCAN corresponde al escenario uno, cuyo núcleo nacional reside en la Ciudad de México, las regiones dinámicas en el norte, especialmente la zona urbana de Nuevo León, y las regiones periféricas en el sureste mexicano, específicamente en Chiapas.

Tradicionalmente, México ha sido un Estado con una alta centralización económica y política. El poder político reside en la Ciudad de México, donde se asientan las más importantes instituciones financieras y las principales oficinas de la mayoría de las grandes empresas. Si la dinámica implícita en el escenario uno se aplica a México, entonces el TLCAN conducirá progresivamente a una disminución de la participación de la Ciudad de México en el PIB, en su poder político y a una menor captación del gasto público nacional. A su vez para la región dinámica del norte se tendrá un creciente requerimiento de autonomía regional, mientras que en la región periférica del sur se hará cada vez más necesaria la transferencia de cuantiosos recursos provenientes del gasto público nacional: esto encontrará la resistencia de la región dinámica del norte pues sus intereses son divergentes a los de la región periférica del sur.

Bajo esta perspectiva, sería factible esperar cambios en la estructura política centralizada mexicana. Uno de éstos es el probable debilitamiento del poder político del Distrito Federal, lo cual no significa cambios gubernamentales sino un proceso de transferencia del poder central hacia el resto del país en detrimento de la tradicional concentración de la toma de decisiones en las políticas de desarrollo y de distribución presupuestaria entre las regiones. No se trataría de un proceso radical inmediato, sino que sería gradual y en relación directa con los cambios que el proceso económico exija.

Como evidencia de la posible descentralización de la región centro se tiene el punto de inflexión de la Ciudad de México¹⁰⁸ que tiene que ver con el escaso o casi nulo crecimiento del empleo en esta región y una rápida expansión del mismo en la región de la frontera norte. Sin embargo, se considera también, que se podría tratar de un replanteamiento de las actividades que esta región debe de desarrollar ante la dinámica que supone el TLCAN: vincularse con el desarrollo de los servicios superiores (finanzas, seguros, consultorías, publicidad, informática y telecomunicaciones, entre otros) que constituyen la principal base económica de un núcleo continental.

El potencial traslado de algunas actividades económicas hacia la región dinámica del norte impulsaría aún más la anterior tendencia, pues la liberalización del intercambio, producto del TLCAN entraña, por lo general, el debilitamiento del poder del gobierno central. Las tendencias decrecientes de la preponderancia de la región central son entonces de naturaleza geográfica y política.

La descentralización y autonomía regional que podría adquirir la región dinámica del norte no significaría, necesariamente, una mayor igualdad regional. La región del sureste presenta condiciones de marginación y pobreza extrema. A partir de

¹⁰⁸ Vid. Swara, p. 48

1994 se ha visto afectado por tensiones sociales que la mantendrán cada vez más alejada de un posible desarrollo debido, tanto a sus modelos de producción que nada tienen que ver con las exigencias de la globalización, como a la falta de confianza que los empresarios extranjeros y nacionales tendrán para invertir en la región. De manera general, se trataría de una zona con una fuerte necesidad de recursos para tratar de atenuar el nivel de desarrollo realmente deficiente que es fuente de crecientes tensiones.

El modelo geopolítico de integración económica e impacto regional, diseñado en 1994, se ajustaba a las premisas de estabilidad económica que prevalecían en los tres países, es decir, que aun con la desigualdad existente entre ellos se esperaba un comportamiento más o menos previsible ante el TLCAN. Sin embargo, un nuevo elemento vino a trastocar el entorno sobre el que se estaba desarrollando la puesta en práctica del Tratado: la crisis económica ocurrida a partir de diciembre de 1994.

La situación por la que actualmente atraviesa el país, añade nuevos elementos o factores que seguramente afectarán el desarrollo del comportamiento regional del modelo propuesto. Esto no quiere decir que los efectos del TLCAN sufran un cambio radical; pero se debe observar la dinámica de las regiones: primero, ante su capacidad para superar la crisis; después, ante su proceso de adaptación a la liberalización comercial y, finalmente, ante el nuevo entorno geopolítico generado por efecto del Tratado mismo.

Para entender este entorno geopolítico se hace referencia a una situación que lo antecedía. Hasta antes de la puesta en marcha del TLCAN se hablaba de una "integración silenciosa" de parte de la economía fronteriza mexicana hacia la economía estadounidense; el ejemplo más acabado ha sido, desde hace años, las maquiladoras, que han colocado las actividades desarrolladas en esta franja bajo la órbita de las empresas norteamericanas. Sin embargo, el gobierno mexicano solamente había permitido su instalación en un límite máximo de 50 kilómetros. "El hecho de imponer un coto al espacio geográfico donde se podían instalar las plantas revelaba el intento de limitar cualquier influencia en el país, ya sea por razones de control aduanal o por temor a las consecuencias económicas y políticas de una mayor integración."¹⁰⁹ A partir del TLCAN, la integración deja de ser un hecho implícito en la dinámica de interacción de las dos economías para volverse evidente e incluso a ser considerada como necesaria para incorporar la economía mexicana a los mercados de exportación. Bajo esta idea, la delimitación espacial de las maquiladoras, impuesta por el gobierno mexicano, ya no funcionará; ahora la integración se dará en base a la atracción del supuesto causal básico¹¹⁰ propuesto por el modelo geopolítico. La región dinámica del norte con todas sus potencialidades deberá ser objeto de numerosas reflexiones, pues su impulso puede llevarle a planos de importancia en el contexto de las otras regiones del país.

¹⁰⁹ Rubio, Luis: "¿El TLC instrumento de desarrollo?". *Comercio Exterior*, (México D.F.), vol. 44, 1994, num. 6, p. 478

¹¹⁰ *Id. supra*, p. 82

Finalmente, los impactos del TLCAN no serán recibidos por la sociedad de una manera pasiva. En realidad, dicho supuesto debe invertirse para llegar al postulado contrario, que es más realista de conformidad con el carácter de los hechos sociales, a saber: que el marco y conjunto de la sociedad global condicionarán fuertemente, con hechos decisivos y definitivos, tanto a los actores regionales como a la implantación misma del Tratado en su conjunto y aun el éxito o fracaso global que éste llegue a tener en las regiones del país.

3.4 EL PROCESO DE AGUDIZACIÓN DE LOS DESEQUILIBRIOS REGIONALES EN MÉXICO EN EL CONTEXTO DE LA CRISIS DE DICIEMBRE DE 1994

Ante la persistencia cíclica de situaciones de derrumbe económico en las que ha caído el país desde 1982, se obliga a pensar que más que crisis ocasionales son crisis estructurales, asociadas con la aplicación de un modelo económico que no ha producido los resultados esperados.

Desde la crisis de 1982, el gobierno identificó como sus causas principales a la insuficiencia del ahorro interno, la falta de competitividad del aparato productivo nacional y los desequilibrios en el patrón nacional de desarrollo de la agricultura, industria y comercio. ... A partir de esta consideración el gobierno instrumentó su estrategia de "cambio estructural" cuyos objetivos fundamentales fueron: elevar el ahorro interno y fortalecer la competitividad de las exportaciones. De hecho, desde el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 estos objetivos han sido formulados en repetidas ocasiones por los sucesivos gobiernos. En el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, se reiteró el propósito de fortalecer el ahorro interno y se fijó como meta alcanzar "una etapa de expansión sostenida y autosuficiente, en que un mayor crecimiento significaría una mayor tasa de ahorro.":

Las medidas tomadas durante del sexenio 1982-1988 para superar la crisis económica fueron: la contracción y reducción del gasto público, de la oferta crediticia y de los salarios. Las medidas para superar la crisis tenían el objetivo de fomentar el ahorro interno: sin embargo, una vez alcanzado este propósito, el capital generado fue utilizado solamente para el pago del servicio de la deuda externa, en lugar de estimular el crecimiento del aparato productivo del país.

A partir de 1988, con la implantación del modelo neoliberal, la insuficiencia del ahorro interno no solamente persistió sino que se agravó. En 1982 el ahorro interno neto representaba el 12.6% del PIB, mientras que para 1994 era del 4.8% (véase cuadro 9).

¹¹¹ Presidencia de la República. Quinto Informe de Gobierno, México, D.F., 1987.

¹¹² Calva, José Luis. "Neoliberalismo versus ahorro y crecimiento". El Universal, México D.F., 19 de Julio de 1996, p. 7

CUADRO 9- Ahorro Interno, Inversión y Crecimiento
% del Producto Interno Bruto

Año	Inversión Fija Bruta	Inversión Fija Neta	Ahorro Externo	Ahorro Interno Bruto	Ahorro Interno Neto
1980	24.80	16.20	5.00	22.20	13.60
1981	26.00	17.60	5.90	21.10	12.60
1982	22.90	12.80	0.50	22.40	13.10
1983	17.50	5.40	-3.90	24.70	12.50
1984	17.80	6.40	-1.60	21.30	9.90
1985	19.10	7.80	-1.30	22.50	11.20
1986	19.50	5.70	0.40	17.80	6.50
1987	18.50	5.40	-2.70	21.10	9.00
1988	19.30	7.30	1.10	19.00	7.40
1989	18.30	7.60	2.60	16.20	8.30
1990	18.70	9.10	2.40	16.50	9.00
1991	19.50	10.00	4.90	14.60	6.80
1992	21.70	12.00	7.00	15.40	6.50
1993	20.40	10.30	6.20	14.40	5.80
1994	21.70	12.80	7.40	14.60	4.80
1995	16.10	-3.50	0.20	18.90	9.40

FUENTE: Elaboración con base en Banco de México, "Indicadores Económicos: Acervo histórico y edición mensual e Informe anual 1995", INEGI, "Sistema de Cuentas Nacionales".

Aunado a la insuficiencia del ahorro interno, la internacionalización de los flujos de capital y su gran movilidad fueron un fenómeno novedoso en el contexto del proceso de globalización mundial. Estas corrientes de capital se basaron en la creciente liberalización del comercio mundial, los compromisos suscritos en favor del libre flujo de capitales y los intensos procesos de privatización de empresas públicas como medida de política económica necesaria para los países en desarrollo. Este fenómeno también se vincula con la necesidad de capitales de las vastas regiones de los países en desarrollo, rezagados de los tradicionales círculos financieros internacionales.

Ante las perspectivas de este panorama, el gobierno mexicano optó por participar activamente en el fomento del ahorro externo, proveniente de capitales financieros, que sirviera de sustento al crecimiento económico y como fuente de recursos para financiar la formación bruta de capital.

La respuesta de México a la captación de capitales internacionales, como mercado emergente, suscitó un serie de beneficios y perjuicios vinculados con su naturaleza especulativa; pero también con los mecanismos de aceptación, uso y finalidad que el gobierno dio a los recursos.

La gran captación de recursos provocada por los altos rendimientos ofrecidos en el país, en momentos en el que las tasas de interés bajaban en Estados Unidos, creó una visión de estabilidad y confianza en el país. En un afán por mantener estas expectativas a nivel internacional, el gobierno optó por mantener sobrevaluado el peso, desde 1991, como medida para contener la inflación; como apoyo a los grupos empresariales para obtener financiamiento externo;

como mecanismo adicional de atracción de capital extranjero y, finalmente, como un instrumento de apoyo electoral al partido oficial.¹²³

Desde inicios de 1994 se presentaban ya algunos síntomas que se reproducirían con más fuerza a fines de ese mismo año. Los sucesos de orden social y político ocurridos de enero a marzo de 1994 provocaron la fuga de 10,780 millones de dólares de las reservas internacionales del país¹²⁴ e integrarían un nuevo elemento que determinaría posteriormente la crisis económica: la confiabilidad del gobierno mexicano.

En 1994, en un intento por mantener el interés de los capitales financieros se pusieron a disposición de los inversionistas extranjeros TESOBONOS (instrumento indizado al tipo de cambio pero pagadero en nuevos pesos). Sin embargo, la agudización del desequilibrio de la balanza de pagos, la creciente fragilidad cambiaria y la desconfianza los convertirían en deuda externa de cortísimo plazo.

De enero de 1989 al tercer trimestre de 1994, poco antes del estallido de la crisis financiera nacional, el superávit acumulado de la cuenta de capital de la balanza de pagos fue superior a 115,000 millones de dólares, de los cuales 102,000 millones de dólares correspondieron a inversión extranjera directa y de cartera.¹²⁵

La política de sobrevaluación del peso también tuvo una estrecha vinculación con las negociaciones del TLCAN. El gobierno, temeroso de asustar a los negociadores y de exacerbar a la opinión pública norteamericana, especialmente los sindicatos, mantuvo esta tendencia sobrevaloratoria, a pesar de la opinión de economistas nacionales y extranjeros que diagnosticaban la necesidad de corregir la política cambiaria desde 1993.

La entrada, al país, de capitales especulativos de corto plazo, provocó un estancamiento de la planta productiva mexicana. Con un tipo de cambio estable y barato resultaba mucho más rentable importar que producir en México. La ausencia de una política industrial, coherente con las necesidades del país, hizo que éste se convirtiera en un importador de bienes de consumo y bienes intermedios, olvidándose por completo de la importación de bienes de capital. Con el número cada vez más creciente de importaciones se provocó un déficit de la balanza comercial sostenido solamente con los capitales en cartera.

Para finales de 1994, las medidas impulsadas por el gobierno se revirtieron y pusieron en evidencia la fragilidad de sustentar la economía nacional en un ahorro interno basado en capitales especulativos que, por efecto de las cortas expectativas ofrecidas con el cambio de gobierno, no esperaron mucho para reexcluir su capital y los rendimientos generados. A consecuencia de la

¹²³ Dabat, Alejandro. "La crisis mexicana y el nuevo entorno internacional" *Comercio Exterior*, (Mexico, D.F.), vol. 45, 1995, num. 11, p. 872.

¹²⁴ García Samuël. "Corrientes de capital y lecciones de la crisis financiera mexicana" *Comercio Exterior*, (Mexico, D.F.), vol. 45, 1995, num. 12, p. 934.

¹²⁵ *Ibidem*, p. 933.

dolarización, pronto se hizo evidente la incapacidad del gobierno para cubrir la demanda de dólares de los capitales que deseaban salir del país. Como una medida de retención de la IED en cartera, el gobierno decidió ampliar la "banda de fluctuación del tipo de cambio". Con esta medida, los grupos nacionales de poder económico, junto con los principales especuladores internacionales, jugaron un papel determinante en la precipitación de la crisis al propiciar la fuga masiva de capitales.

El problema de la deuda externa vino después con la devaluación de la moneda; los pagos por servicio de deuda en forma de TESOBONOS se duplicaron y el gobierno tuvo que recurrir a una nueva línea de préstamos, negociada por el gobierno de Estados Unidos, por 50,000 millones de dólares: 20,000 de la reserva federal, 17,800 del FMI, 10,000 del Banco de Pagos Internacionales de Basilea (BPI) y los restantes de la banca transnacional y de otros países. Finalmente el paquete se cerró en 40,000 millones de dólares, pues los recursos ofrecidos por el BPI no se utilizaron por tratarse de préstamos de muy corto plazo.¹¹⁴

Uno de los objetivos principales del paquete fue asegurar el pago en dólares de los TESOBONOS, que en gran medida se encontraban en poder de fondos de inversión estadounidenses que manejaban recursos de pensionistas y jubilados. Por ello, la crisis convirtió en forma automática esas obligaciones en deuda externa de corto plazo.¹¹⁵

Nuevamente, la contratación de estas líneas de crédito sujetó a la economía nacional a políticas de severo ajuste impuestas por los acreedores. La economía mexicana enfrenta en la actualidad importantes tendencias deflacionarias, esto es, fenómenos acumulativos de baja en la producción, la inversión y el empleo, asociado con altos niveles de sobreendeudamiento público y privado, lo cual agrava el incumplimiento por parte de las empresas de sus pasivos comerciales y financieros.

Además de los severos trastornos de la crisis sobre la economía del país, se esfuman los posibles beneficios que hubiera tenido el TLCAN funcionando en una economía estable como la que se creía tener cuando se negoció. Dado el retroceso que significa esta crisis, sería evidente esperar una más difícil adecuación de los sectores, regiones y sociedad en general a la dinámica impuesta por el Tratado en este nuevo contexto. Si la crisis a nivel nacional generó un desequilibrio aún mayor entre México y Estados Unidos, más grave puede ser el que se generará a nivel regional al interior del país.

Ante las perspectivas que se vislumbran tanto en el ámbito nacional como internacional, será importante que el gobierno actual deje de considerar al país bajo una óptica macroeconómica y concentre sus esfuerzos en el apoyo a las regiones al interior de su territorio. Son éstas las que provocarán que la

¹¹⁴ Guillén Arturo "Opciones frente a la crisis de México" *Comercio Exterior*, (México, D.F.), vol. 46, 1996, P. 325

¹¹⁵ *Idem*.

activación del aparato productivo deje de estar plasmado sólo en ambiguos planes industriales y permitan que el país alcance el tan anhelado crecimiento sostenido. Es claro que la implantación del modelo neoliberal, lejos de hacer despegar la economía, le ha provocado serios trastornos que sólo serán corregidos si el gobierno decide hacer un replanteamiento serio de la prioridades del país.

3.4.1 POLÍTICA DE DESARROLLO REGIONAL BAJO EL CONTEXTO DEL TLCAN...

Para el último sexenio del siglo la pregunta que atañe a la política del gobierno con respecto del Desarrollo Regional sigue vigente. ¿Existe una política de desarrollo regional, clara y precisa que pueda salvar los obstáculos que las políticas anteriores enfrentaron dejando insolubles problemas de primera magnitud o nuevamente se tendrán esfuerzos dispersos y concepciones confusas de la importancia del desarrollo regional? Para el actual gobierno el desarrollo regional se encuentra contemplado en su apartado Desarrollo Social, contenido dentro del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000.

Los lineamientos aquí expuestos vuelven a enfocar los temas recurrentes del Desarrollo Regional: población, flujos migratorios, necesidad de equilibrios en los ámbitos social, económico y ambiental, reconocimiento de disparidades entre las diversas regiones, etc. Dentro de lo que se podría considerar como nuevas consideraciones está lo referente a la dependencia de los flujos migratorios por efecto de lo que se identifica como la relocalización geográfica de las actividades productivas. Los otros temas se vuelven a abordar, actualizados con nuevas cifras, pero con óptica similar en lo referente a la urgencia de soluciones.

En el apartado de Desarrollo Social se reconoce la cuestión demográfica como un desafío, pues el plan estimaba que para 1995 la población alcanzaría los 91 millones de habitantes. Este crecimiento tiene aún la influencia del rápido ascenso poblacional registrado hasta los años setenta, lo cual propició una alta proporción de niños y jóvenes: 36% del total de la población tiene menos de quince años de edad.

En nuestros días se estima que la población total en edad de trabajar (15 a 64 años) asciende a 54 millones; para el año 2000 llegará a poco más de 61 millones. En tanto, la PEA para 1995 ascendió a 35 millones de personas y las proyecciones sugieren que durante el periodo 1995-2000, la PEA tendrá un incremento promedio anual de poco menos de 1 millón de personas, es decir, se trataría aproximadamente de 40 millones de personas. Esta cifra es preocupante debido a que de los 61 millones calculados para el año 2000 como individuos en edad de trabajar, sólo 40 millones conseguirán un empleo, cifra que se determina considerando las características económicas que se tienen en nuestros días.

^{1*} Para el desarrollo de este apartado se utilizara: Presidencia de la República Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, Mexico, D.F., 1995.

Fuertemente ligada con el crecimiento poblacional se encuentra la migración, que es el componente demográfico que tiene mayor incidencia en los procesos de distribución territorial y de urbanización. El Plan Nacional de Desarrollo, reconoce que el problema de la concentración de la población y de la actividad económica en las grandes ciudades no ha variado, pues los flujos migratorios continúan dirigiéndose principalmente de zonas rurales hacia las ciudades. La urbanización sigue siendo un fenómeno que se presenta en sólo unas cuantas ciudades y centros metropolitanos. En 1990, de 47 millones de población urbana, casi la mitad residía en las cuatro principales áreas metropolitanas: ZMCM, Guadalajara, Monterrey y Puebla. En el lado opuesto la situación tampoco ha variado mucho pues persiste una gran dispersión demográfica en miles de pequeñas comunidades rurales. En el mismo año, alrededor de 28 millones de mexicanos residían en más de 155 mil pequeñas localidades, lo que entraña la misma problemática reconocida en sexenios anteriores en cuanto a la dotación de servicios básicos para esta población.

La política de desarrollo social del gobierno pretende, según el citado PND, generar condiciones de igualdad en los niveles de vida y de oportunidades que incidan frontalmente sobre las condiciones de pobreza y de exclusión social. Dentro de las estrategias y líneas de acción para alcanzar este fin, el gobierno sitúa al mismo nivel de prioridad la ampliación y mejoramiento de la educación, la salud y la vivienda; la armonización del ritmo de crecimiento de la población y su distribución geográfica y la promoción del desarrollo equilibrado de las regiones a través del fortalecimiento de ciudades pequeñas e intermedias, programas de desarrollo rural y modernización de las estructuras administrativas locales. El PND reconoce que los problemas de concentración urbana están relacionados con la forma en que las funciones del gobierno se encuentran distribuidas para planear y operar los servicios básicos, fomentar la economía y ordenar el crecimiento.

Señalando lo que ha sido la constante del país desde hace ya varias décadas, el gobierno sostiene que la región norte, la ZMCM, Guadalajara y Puebla concentran la mayor infraestructura productiva y los mejores niveles de bienestar, mientras que el sur presenta los más altos índices de marginación y rezago social.

Sin diferencia a los anteriores planes de gobierno, la Ciudad de México es considerada a seguir teniendo el papel protagónico en el desarrollo económico, social y político del país, por lo que considera necesario fomentar su potencial económico y su viabilidad. Para ello se instrumentarán planes para proteger el medio ambiente, pues se reconoce a éste como propulsor del desarrollo sustentable y de la elevación de la calidad de vida.

La región norte con su infraestructura hidroagrícola, industrial y de comunicaciones, además de su estratégica posición geográfica, cuenta con un dinamismo económico muy por encima de la media nacional. Sus características

lo hacen receptor de población, mismas que le obligan a hacer frente a sus deficiencias en infraestructura urbana.

Por su parte, el sureste sigue siendo la región con las mayores desventajas en cuanto a la creación de oportunidades para un mejor nivel de bienestar. Del sur proceden los mayores flujos migratorios hacia las regiones centro y norte, a pesar de contar con los recursos naturales más abundantes.

Con el reconocimiento de las características y deficiencias de las regiones el PND asigna como prioritarias las zonas de mayor rezago. La estrategia a seguir consistirá en un acuerdo coordinado entre Gobierno Federal y los gobiernos de los Estados para lograr una mejor asignación de los recursos de inversión públicos y privados que permita vincular a las regiones atrasadas con las más desarrolladas. El propósito es loable; pero, al otorgar un estatus prioritario al centro y con las deficiencias en el funcionamiento del federalismo, parece difícil alcanzar acuerdos que incidan al mismo tiempo en beneficio de la entidad centralizadora y de los Estados del país.

Los objetivos para un mejor desarrollo urbano regional son propiciar un ordenamiento territorial de las actividades económicas y de la población conforme a las potencialidades de las ciudades y regiones, además, inducir el crecimiento de las ciudades en forma ordenada, considerando el mantenimiento de un equilibrio ambiental.

Para el logro de estos objetivos se pretende instrumentar lineamientos a seguir, tales como: a) Programa de Desarrollo de 100 Ciudades, que ofrezcan oportunidades para la instalación de industrias y reservas territoriales para la vivienda, b) Consolidación del Papel de las Metrópolis, que deberá estar sustentada en propiciar la mejoría de sus estructuras productivas y en inducir el crecimiento ordenado de sus zonas aledañas, c) Reordenamiento Territorial y Promoción del Desarrollo Urbano, a través del apoyo a las autoridades locales para la creación e instrumentación de planes estatales de desarrollo urbano y de esta forma se consoliden las regiones óptimas para la recepción de inversiones y población y d) Impulso a la Participación Ciudadana, se intentará concientizar a la población para que sea quien solicite y vigile el mejoramiento de los centros urbanos y de sus servicios.

En el texto del PND se considera como parte central del desarrollo social una política basada en el programa nacional de Solidaridad, para lo cual se pretende transformarlo y hacerlo un programa factible para las comunidades más alejadas y atrasadas del país. La nueva política social se daría a través de la integración social, que alude a la participación conjunta de los grupos sociales y a la integración productiva, como medio que permite socializar el esfuerzo para superar los rezagos y promover el crecimiento económico, condición ineludible si se quiere romper el círculo vicioso de la pobreza y la marginación. Parece que el combate a las condiciones marginales, se enfoca en un esquema de otorgamiento de fuertes partidas presupuestales a las regiones. Esto se planeaba antes de la crisis de 1994 y aun antes de que surgieran las dificultades que el

actual gobierno enfrentó con la anterior administración; las nuevas circunstancias podrían llevar realmente a la extinción total del programa de Solidaridad.

A dos años de iniciada la administración del actual gobierno, resulta difícil evaluar los resultados de PND, sobre todo, tomando en cuenta la crisis económica por la que atraviesa el país y que provoca que los problemas macroeconómicos tengan prioridad sobre el desarrollo regional. Sin embargo, una consideración que sí es posible hacer se encuentra en el hecho de que, como en sexenios anteriores, el PND enumera los problemas que han existido desde hace años y que, por lo tanto, continúan mencionándose como temas a resolver; la cuestión sería saber si este Plan no se quedará en retórica y realmente se instrumentarán los programas necesarios para lograr un desarrollo más equilibrado al interior de sus regiones.

Por supuesto, será difícil vencer las inercias en el manejo de la problemática de esta materia, pero no por ello deberá dejar de insistirse en la necesidad de mayor capacidad y talento en la elaboración de la política pública. En especial ante las inconsistencias e incongruencias que aparecen en el nuevo Plan de Desarrollo 1995-2000. La insistencia en el desarrollo equilibrado y homogéneo de la población, las regiones y las urbes del país y en 100 ciudades medias para lograr un desarrollo urbano ordenado, es parte de una agenda social prácticamente desvinculada de los planteamientos para el crecimiento económico; como si este último se diera en el vacío o como si el componente territorial no fuera esencial.¹²

En un planteamiento regional, es menester reconocer las singularidades de la regiones del país. A partir del reconocimiento de la necesidad del impulso más extendido al desarrollo, se debe acrecentar el área de influencia económica, que ya por cuenta propia tiene la región norte y fronteriza del país. Asimismo se debe conjugar una adecuada y decidida transformación, con plena conservación de las características del sureste del país, pues se trata de hacerla una región que se valga por sí misma y que sea capaz de producir y desarrollarse con sus propios recursos y no en espera de cuantiosas partidas presupuestales que sólo estancarán su desarrollo, acentuarán su dependencia y no impulsarán su crecimiento. En este contexto se piensa que estas dos regiones forman parte de su potencialidad en la nueva conformación que pueda adquirir la región centro que tiene como condición obligada su desarrollo sin excesivas concentraciones que afecten a las otras regiones y que deje de mantener al resto del país, bajo su órbita reguladora.

Los procesos sociales son tan largos que es imposible que los sucesos ocurridos a partir de la crisis de diciembre de 1994, por más peso que tengan, sean suficientes para dar luz a las respectivas tendencias que a futuro tendrán las regiones en México. En todo caso servirán para construir un punto de vista aproximado con los parámetros que se tomarán en cuenta para este desarrollo.

¹² Aguilar Barajas Ismael, "Desarrollo económico y macroeconomía urbana: tendencias internacionales", *Comercio Exterior*, (México, D.F.), vol. 45, 1995, num. 10, p. 734

Necesariamente, será un punto de vista parcial porque las interacciones entre los elementos activos de la sociedad moverán los resultados según un juego de acciones y reacciones. Sin embargo, en este caso el modelo empleado otorga una base que permite, de alguna manera, ordenar y dar forma a hechos o elementos que al ser conceptualizados bajo él mismo no son ya tan difíciles de explicar en cuanto a sus repercusiones.

La crisis no va a influir en la tendencia general de las regiones en lo referente a su comportamiento ante el TLCAN. El efecto de la crisis será en términos de tiempo, retrasando los efectos a las orientaciones que marca el modelo geopolítico.

3.4.2 COMPORTAMIENTO DE LA DINÁMICA DE LA REGIÓN NORTE

Para el análisis de la región norte, se manejarán algunos aspectos económicos. Se podría hablar de un panorama general de la evolución del PIB, mismo que aún antes del Tratado era, para esta región, de una magnitud por encima de la media nacional (en 1990 era del 6%). No obstante, su manejo puede ser limitado por no reflejar realmente las condiciones de desarrollo y, particularmente en el caso de México, debido a las fuertes concentraciones del ingreso. Serviría, en todo caso, apenas para denotar un impulso de las actividades productivas que permitirían determinar en qué sectores se concentra la tendencia al desarrollo.

Salvo el área metropolitana de Monterrey, tradicionalmente la región norte se había especializado en la producción agropecuaria, pesquera y minera. Desde los setenta el paradigma de la región (área urbana de Nuevo León) se ha orientado al desarrollo urbano y se observa, desde entonces, una conjunción entre los mayores ingresos per cápita, la mayor participación en el sector servicios y manufacturero y los mayores grados de urbanización.

El ingreso per cápita guarda una relación directa con el PIB, así que las tendencias de aquél dan una idea del comportamiento de éste. De 1970 a 1990 la participación del ingreso per cápita, respecto del PIB, en el sector terciario o de servicios creció de 49.6% a 55.2% en 1980, para llegar a 60.2% en 1990. La tendencia inversa se observó en el sector manufacturero que ha variado de 37.4% en 1970 a 35.1% en 1980 y descendió al 20% en 1990.¹²²

De una parte, se observa la preponderancia que adquiere el sector terciario para esta región, lo cual refleja nuevas condiciones de desarrollo si se considera que el auge de estas actividades supone la generación de nuevas necesidades de la sociedad que van más allá de la búsqueda de los llamados satisfactores básicos; nuevas necesidades que hablan de formas de vida que se empiezan a transformar hacia las tendencias de lo que se conoce como lo moderno. La dificultad estriba en determinar precisamente qué tanto de este auge

¹²² Plan Multidimensional de desarrollo urbano de Nuevo León, 1995-2020, p. 2-3

corresponde a la formación de empresas ya sea medianas o pequeñas. Según la tendencia, hasta finales de los ochenta se trataba de una reorientación natural al sector terciario, precisamente por la necesidad y la demanda de los servicios que proporciona. Sin embargo, existe también la proliferación de ocupaciones no asalariadas y a escala individual.¹²²

Independientemente de la capacidad de la región para formar micro y pequeñas industrias sólidas en el sector servicios, las cifras muestran que la región se encuentra bajo nuevas modalidades en su estilo de vida en cuanto a lo que servicios se refiere. La modalidad de estos servicios proviene del mercado norteamericano y responde a satisfacer necesidades propias de su idiosincrasia y que poco a poco se han ido tomando como propias.

La tendencia de crecimiento del terciario es un fenómeno que se presenta aun antes de que se pensara en un tratado de libre comercio. La peculiaridad reside en el hecho de que los servicios que se han generado en esta región son algunos de los que sólo con el TLCAN han sido pensados como una posibilidad viable para otras regiones.

Las actividades manufactureras incorporan y transmiten cambios tecnológicos que permiten elevar la productividad y en consecuencia contribuyen en gran medida a mejorar la competitividad de las economías.¹²³ La disminución de estas actividades en la región norte se podrían explicar como contraparte del auge terciario; pero, también en el contexto de las deficiencias estructurales de la economía mexicana que al colapsarse han generado crisis que han incidido directamente en este sector. El declive sugiere que se podría tratar de un indicio que marca un rezago de la región respecto a las modernas técnicas de producción y de su capacidad para competir con empresas transnacionales. Sin embargo, aun con la importancia de su caída, la situación de la región norte encuentra la puerta de salida en su capacidad para generar un sector terciario que, por lo menos, trate de atenuar la debilidad del sector manufacturero.

La tendencia decreciente del sector manufacturero se concentró realmente sólo en las empresas nacionales, pues ya desde los ochenta, las transnacionales encontraron facilidades de establecerse y crecer, en la franja fronteriza, bajo la modalidad de maquiladoras. Así, esta región se convertiría en un espacio estratégico para la competencia internacional entre los grandes capitales multinacionales y en centro de expresión de la rivalidad nipona-estadounidense, debido a que hubo un creciente flujo de capitales asiáticos interesados en invertir en México. La localización de operaciones manufactureras de capital extranjero no cesó de aumentar en el norte del país durante los ochenta y principios de los noventa.

¹²¹ Aguilar, Adrian y Boris Graizbord. "La reestructuración regional en México: cambios de la actividad económica urbana, 1980-1988". *Comercio Exterior*, (México, D.F.), vol. 45, 1995, núm. 2, p. 148.

¹²² Gutiérrez, Vidal Manuel. "Las regiones de México ante el TLC". *Comercio Exterior*, (México, D.F.), vol. 44, 1994, núm. 11, p. 1011

Se entiende por maquiladora a aquellas empresas extranjeras, instaladas en territorio nacional, dedicadas al ensamble de productos que una vez terminado su proceso de producción serán devueltas a su país de origen como retorno de una exportación temporal, con las facilidades arancelarias que esto representa. Las ventajas de instalarse en el país para estas compañías son tanto la mano de obra mucho más barata, como las ventajas de libertad de producción, en cuanto a reglamentos ecológicos y sindicatos se refiere.

Se calcula que para 1993 existían más de 2,000 maquiladoras en el país, de las cuales el 80% se localizaba en la región norte a lo largo de la frontera con Estados Unidos. El empleo total asciende a 500,000 personas con una participación mayoritaria de mano de obra femenina y una tasa de crecimiento anual del 10% al 20%. Se prevé que a finales de la presente década la ocupación total por concepto de maquiladoras llegará a tres millones de trabajadores.¹²³

Hasta antes de la crisis de diciembre de 1994 la región norte encontró los beneficios de la instalación de estas compañías, en su territorio, en los tipos de relación que tenían con la economía local. La maquila compraba insumos y servicios para la producción a la industria y a prestadores de servicios, respectivamente, lo cual le traía aparejado efectos multiplicadores sobre los sectores de comercio y servicios de la región.

El funcionamiento de las maquiladoras en el contexto del TLCAN, y bajo supuestas condiciones de estabilidad económica, contribuiría a emparejar el sector manufacturero nacional con aquellas, en la medida en que la importación de bienes intermedios y de capital estuvieran al alcance de las empresas manufactureras nacionales, pues les permitiría tener la capacidad suficiente para convertirse en proveedores de las maquiladoras. El efecto para la industria maquiladora sería el de su crecimiento no sólo en la franja fronteriza sino a nivel regional incidiendo, nuevamente, sobre el desarrollo del sector manufacturero nacional.

Sin embargo, después de la crisis de diciembre de 1994, las condiciones han cambiado. Mientras que la maquiladora seguirá teniendo bajo el TLCAN una expansión reforzada y apoyada institucionalmente, para el sector manufacturero se complicará la accesibilidad a los bienes intermedios y de capital como consecuencia de una devaluación de más del 100%. Esta situación impedirá la homogeneización prevista de estas dos actividades; es decir, se tendrá sólo un crecimiento unilateral de la región en la actividad maquiladora. De ahí el riesgo, varias veces esgrimido, en contra del Tratado por inducir la transformación del país en una gran maquiladora.

No sólo eso, la escasez de proveedores nacionales que cumplan con los estrictos estándares de calidad requeridos en elaboración y servicio obliga a las maquiladoras a cubrir la mayor parte de su producción con insumos importados.

¹²³ Wong, Gonzalez Pablo. La región norte de México y la triangulación comercial y productiva del Pacífico "Comercio Exterior" (México, D.F.), vol 43, 1993, num 12, p 1155

El importante avance de la industria maquiladora de exportación no pudo ser aprovechado como paliativo para el deprimido mercado interno, sino que repercutió en un aumento del 13.8% en las importaciones.¹²⁴

Según lo anterior, a corto y mediano plazos habrá una generación de empleos sólo dentro de la industria maquiladora. A largo plazo, la maquiladora podría integrar, al simple ensamblaje que hasta ahora tiene, procesos productivos de transformación manufacturera a sus plantas, lo cual incidiría en el requerimiento de mano de obra calificada.

La generación de empleos, prevista a corto y mediano plazos, tendrá una deficiencia en cuanto a su nivel salarial respecto a la industria manufacturera nacional. La escasa pericia técnica requerida por las maquiladoras incide, de una manera directa, sobre la valoración de la mano de obra utilizable, lo cual aunado a una oferta excedente de fuerza de trabajo y a la gran competencia, a escala mundial, de las empresas maquiladoras, se traduce en una tendencia de depreciación de los salarios reales, los cuales seguirán siendo, como hasta ahora, más bajos respecto a la industria manufacturera.

Las características del comportamiento salarial en estas dos actividades responde ante fenómenos de crisis económicas de diferentes maneras. El deterioro salarial en el sector manufacturero parece consecuencia de las crisis; mientras que en las maquiladoras aparece como una constante antes y después de la devaluación y reforzada con ésta. La industria manufacturera resintió más la devaluación, pues está formada por empresas nacionales que operan con pesos y que dependen principalmente del mercado interno. Las maquiladoras operan con dólares y producen para el mercado mundial, por lo que la devaluación las beneficia¹²⁵ y, por lo tanto, los niveles salariales nada tiene que ver con este fenómeno.

Las maquiladoras están profundamente ligadas a las grandes corporaciones internacionales. El TLCAN contribuirá con la tendencia de éstas a instalarse en la región norte, dando exclusividad a las partes firmantes del Tratado. La interrogante sería conocer si esta tendencia inhibirá el proceso de reubicación de las que pertenecen a otras zonas geográficas mundiales o, por el contrario, las seguirá atrayendo conscientes de tener que integrar un mayor valor agregado nacional para aprovechar las ventajas que ofrece el TLCAN.

Las empresas transnacionales figuran como los principales actores del cambio de la geografía industrial. Han aprovechado plenamente las facilidades y los estímulos ofrecidos por los tres niveles de gobierno (federal, estatal y municipal) para relocalizarse en zonas prioritarias y ventajosas. Si en un momento propiciaron la gran concentración geográfica de la industria en la región centro, ahora contribuyen en cierta medida a desconcentrarla emigrando hacia el norte del país. Sin embargo, su reubicación en la región norte reproduce, a escala, las

¹²⁴ Pavón, Lilianne "Proceso Truncado". (Análisis, Suplemento), *El Financiero*, México, D.F., 23 de julio de 1996, p. 3A.

¹²⁵ Gambini, Mónica "La política salarial de las maquiladoras, mejoras posibles bajo el TLC", *Comercio Exterior*, (México, D.F.), vol. 45, 1995, núm. 7, p. 543.

inerCIAS que han existido en el país; estas grandes corporaciones se siguen ubicando en unos cuantos municipios que concentran la actividad económica total. Más que de una desconcentración se trataría de una relocalización que tendría como beneficiarios directos a ciudades medias o a municipios con tendencias urbanas.

El desarrollo económico del norte descansa, primordialmente, en la orientación de la industria hacia ciertas actividades específicas como: cerveza, vidrio, cemento y automóviles...¹² A partir de la crisis de 1982, estas empresas, que para entonces tenían un carácter nacional, se vieron fuertemente afectadas ya que dependían del comportamiento del mercado interno.

Con las nuevas condiciones de la apertura comercial y la necesidad de orientar su comercio hacia el exterior, se hizo necesario el requerimiento de cuantiosos recursos que sólo fueron hallados en los grandes capitales extranjeros de corporaciones dedicadas a la misma actividad. Estos recursos oxigenaron a estas empresas por medio de procesos de inversión, asociación o de compra de activos.

Las empresas nacionales asociadas en diversos grados con las grandes corporaciones recurrieron al financiamiento de capitales financieros internacionales en dólares debido a que era difícil obtener créditos en moneda nacional. Estos apoyos servirían para inyectar recursos a las empresas que enfrentaban el desafío de competir internacionalmente.

La entrada en vigor del TLCAN contribuyó a que la tendencia de financiamiento externo continuara debido a las condiciones de competencia que el Tratado trajo consigo a nivel de mercado interno. Esta tendencia al endeudamiento en moneda extranjera, bajo la premisa de que existía una estabilidad cambiaria, fue una constante hasta finales de 1994, lo cual contribuyó al aumento de deuda externa privada. En este sentido, se resalta la política de sobrevaluación del peso que pareciera estar precisamente dirigida a beneficiar la modernización de los grandes consorcios nacionales aliados con las corporaciones mundiales.

A partir de la crisis de diciembre de 1994 se distinguen dos tipos de empresas en México: aquellas que optaron por la lógica económica que ponía de relieve más el asunto de divisas que el de las exportaciones¹³ y las de un menor endeudamiento relativo en divisas. En el primer caso, las condiciones de la competencia interna y externa son el acicate para una transformación de la esfera productiva de estas empresas a través del financiamiento externo, siendo la modernización el objetivo central. Sin embargo, a la luz de los acontecimientos devaluatorios de 1994, es evidente el error del camino seguido por estas empresas pues la magnitud de las obligaciones contraídas significará, en el mejor de los casos, la participación más directa del capital extranjero, en términos accionarios, en las empresas. En el segundo caso, las empresas con

¹² Vidal, Gregorio "Corporaciones, estructura industrial y mercados de capital en México", *Comercio Exterior*, (México, D.F.), vol. 45, 1995, num. 12, p. 929

¹³ *Ibidem*, p. 930

menor endeudamiento, la situación no es del todo diferente, pues el factor de competencia y el de crecimiento tecnológico inciden también en la asociación de estas empresas con el capital extranjero. La supervivencia se vincula a inversiones en modernización o a disputas en territorio nacional con diversas empresas transnacionales.¹²⁸

Lo que el TLCAN puede significar para la región norte en términos de las grandes corporaciones es que esta región seguirá contando con una atractiva ubicación geográfica (aspecto que significa mucho en los planes de instalación), aun por encima de la región centro que, con sus características de concentración, empujará más las facilidades de ubicación a la región norte que cuenta con suficiente infraestructura para recibir grandes complejos industriales. "La tendencia creciente a la ubicación de las maquiladoras en la región siempre ha existido debido a aspectos tales como: a) la proximidad geográfica al mercado y la base productiva estadounidense lo cual reduce costos y tiempo de transporte; b) el acceso fácil a asistencia técnica diaria; c) los incentivos y costos bajos de instalación de plantas; d) una infraestructura industrial adecuada; e) la disponibilidad de un sistema aceptable de telecomunicación y transportes y f) la posibilidad de aplicar sistemas y métodos flexibles de productos sin una fuerte resistencia laboral."¹²⁹

El proceso de reubicación manufacturera iniciado en la década de los ochenta tomó en cuenta el factor geoespacial, pues ya desde entonces se concebía el norte de México y el suroeste de Estados Unidos como una sola región económica internacional y la conformación de un solo distrito industrial transfronterizo con operaciones de complementareidad productiva.¹³⁰ Al margen de las negociaciones comerciales del TLCAN, la región norte ha mantenido una fuerte vinculación con Estados Unidos, principalmente con el sur, la cual tiende a aumentar y considera no sólo aspectos de comercio, sino una interdependencia regional como una manifestación de la economía, que sobrepasa las fronteras nacionales.

El potencial de la región norte se expresa por una cierta cohesión geográfica y cultural, la cercanía de varias ciudades importantes, la presencia de universidades, la vecindad de puertos, ciudades industriales mayores, un corredor para la industria maquiladora, así como varios cruces fronterizos que aunado a lo anterior refuerzan la interdependencia transfronteriza que se acentuará en los años venideros, generando complicadas relaciones no sólo al otro lado de la frontera sino previsiblemente con el centro de poder político del país.

El crecimiento futuro de la región norte puede verse severamente limitado por un inadecuado manejo de los problemas ambientales (como contaminación y residuos peligrosos). El deterioro ambiental seguramente se agudizará a futuro a

¹²⁸ *Ibidem*, p. 931

¹²⁹ Wong, González Pablo *Op. cit.* p. 1154

¹³⁰ Esta idea es consecuente con la que considera a la región norte como una región dinámica, que muestra una tendencia de mayor orientación hacia las regiones dinámicas del sureste de Estados Unidos, mismas que le permitirán un mejor desarrollo de su comercio exterior.

la par del crecimiento de la industria maquiladora en la región. Son muchas las empresas norteamericanas que huyendo de los estrictos controles ambientales de su país, se dirigen a territorio nacional, especialmente a esta región, para reubicarse sin importarles los costos que la relocalización acarreará.

Muchos de los factores que se han mencionado a lo largo de este apartado hacen pensar en más que una homogeneización de la región norte con la región centro, a la luz del TLCAN, existe una orientación hacia una integración norteamericana basada fundamentalmente en los fuertes intereses económicos que tienen los capitales estadounidenses localizados en la zona.

3.4.3 TENDENCIAS DE LA CONCENTRACIÓN DEL PODER ECONÓMICO Y POLÍTICO DE LA REGIÓN CENTRO

La región centro se ha caracterizado desde siempre por mantener la concentración del poder político y económico de la nación. Sin embargo, esta centralización le ha traído también, como consecuencia, una serie de conflictos sociales tales como: la excesiva concentración urbana, la contaminación ambiental, la marginación de grupos urbanos de extrema pobreza, el desempleo, déficit en la vivienda, entre otros.

La tendencia histórica de la concentración en la región centro tiene una inercia difícil de romper. Aun cuando esta concentración parece haber entrado en una fase que ha cambiado su dirección y que ha atenuado su desproporcionado papel principal y regulador de todo el país, el cambio puede ser impulsado, aún más, bajo el efecto del TLCAN.

La fase de cambio a la que se hace referencia se reconoce desde la década de los ochenta como el punto de inflexión¹³¹ de la Ciudad de México. Al parecer se trata de una tendencia generada a raíz de los profundos impactos que significaron la crisis de 1982 y los sismos de 1985.

Sin embargo, el conjunto de factores que, de alguna manera, actúan o actuarán contra el alto poder concentrador de esta región, tendrá una incidencia a largo plazo, pues por el momento no hay región o regiones en el país que puedan ofrecer las condiciones de generación de riqueza que produce la región centro. Además, no se puede dejar de reconocer que son las grandes metrópolis, como la Ciudad de México, elementos fundamentales del desarrollo de una nación, por lo que la teoría del núcleo nacional del modelo geopolítico, aquí sustentando, que afirma que la región centro tenderá a perder poder político y económico, deberá tener en cuenta, bajo esta perspectiva, la posibilidad de que tal desconcentración abarcará principalmente el ámbito político, pues en la cuestión económica la región centro cuenta con "[...]muchos de los ingredientes esenciales de la nueva competencia internacional: recursos humanos de alta calificación, infraestructura productiva y social, así como una estructura de toma de decisiones."¹³²

¹³¹ Vid. SURTA p. 48

¹³² Aguilar, Barajas Ismael Op.cit. p. 728

En realidad, la idea de que el desarrollo económico está fuertemente sustentado en las grandes ciudades, es cierto para los países industrializados; sin embargo, en los países menos desarrollados las ciudades están regidas por el caos, la ineficiencia, la pobreza y el creciente deterioro del ambiente. Existen, entonces, tres áreas que en la actualidad impiden un mejor funcionamiento de las grandes ciudades en estos países: sectores productivos, explosión demográfica y deterioro ambiental.

La magnitud de la importancia de la región centro se puede observar por su participación en el PIB nacional, ya que en 1990 concentraba el 32% del total con un ingreso per cápita de 3,646 dólares. No obstante estas cifras, en la década de los ochenta la región centro enfrentó las mayores dificultades para generar empleos en la industria manufacturera, por lo que nuevas y más dinámicas empresas optaron por localizarse en el norte del país, lo cual muestra que la actividad manufacturera inició una desconcentración en esta década, que significa una menor participación de la región en términos de empleo. Es de notarse, también, que esta región ha experimentado un crecimiento del sector terciario a expensas del secundario, tal y como sucede en la región norte. Esta tendencia al crecimiento, de la actividad de comercio y de servicios, es un fenómeno que envuelve a todo el país en la década de los ochenta con las consecuencias que para su aparato productivo ha traído esta situación. La economía de las grandes ciudades mexicanas, en efecto, se caracterizó en la última década por el enorme crecimiento del comercio al por menor, particularmente por cuenta propia (vendedores ambulantes, por ejemplo).¹²³ Se podría pensar que este efecto sería resultado de la profunda depresión económica a la que estuvo sometida la sociedad en la década de referencia.

Otro aspecto de crecimiento del terciario fue el aumento del sector servicios con una preponderancia especial en los vinculados al consumo. Asimismo, se incrementaron los servicios al productor, lo que podría indicar que ciertas ramas industriales no perdieron dinamismo en esta década de depresión. No sólo eso, los servicios colectivos (enseñanza, asistencia social, etc.) también tuvieron un incremento en su demanda.

A pesar de la disminución de la actividad manufacturera, para 1990, la región centro seguía siendo la concentradora del mayor número de las principales empresas mexicanas dedicadas a la industria, comercio o finanzas, concentrando el 31.8% del total nacional, frente al 9.4% de la región norte.¹²⁴

Mientras que en la región norte al parecer ha disminuido la importancia del sector manufacturero y se ha fomentado el crecimiento del terciario; en la región centro aun a pesar de haber presentado la misma tendencia, las previsiones en cuanto a efectos son inciertas, principalmente por un aspecto propio de la excesiva concentración de la región: la explosión demográfica.

¹²³ Aguilar, Adrian y Boris Graizbord *Op.cit.*, p. 147

¹²⁴ Serrano, Moreno "El TLC y la región centro de México, algunos aspectos básicos de esta relación" *Problemas del Desarrollo*, (México, D.F.), vol. 25, 1994, num. 96-97, p. 120

Esta concentración poblacional integra un factor para el que será muy difícil determinar su comportamiento ante el TLCAN y ante la crisis de diciembre de 1994. Esta dificultad estriba en que los actores de la sociedad no asumen una actitud pasiva ante los hechos, por el contrario reaccionan ante ellos "[...]generando fenómenos de naturaleza distinta, más escurridizos y menos fácilmente sometibles a modelos cerrados de variables controladas".¹³⁵

No obstante lo anterior, se intenta establecer un comportamiento en el contexto del TLCAN y ante un fenómeno de la más reciente crisis económica: la distribución de la población, que en esta región esta caracterizada por un patrón de concentración/dispersión que significa que su permanencia espacial en la zona no es constante sino que tiene una movilidad que reacciona ante ciertos hechos que la obligan a emigrar, de los cuales destaca fundamentalmente la intensa relocalización geográfica de las actividades productivas, consecuencia de la globalización.¹³⁶

Esta desigual distribución de la población generará, por un lado todavía más procesos de pauperización en las zonas ya deprimidas de la región centro, y por otro, una presión mucho mayor sobre la tierra y sobre los sistemas de apoyo a las necesidades básicas (suministro de agua potable, electrificación, vivienda, alcantarillado, abastecimiento de víveres, vías de comunicación, transporte, etc.) de la población en las otras zonas que son áreas de concentración.¹³⁷

Sin embargo, la respuesta a estas necesidades por parte del gobierno, se puede encontrar limitada por problemas reales de fondos públicos, pero también por los altos grados de incertidumbre necesariamente vinculados al carácter provisional de la población.¹³⁸ Aquí se introduce la idea de probables movimientos internos de población, que no sería raro se den conforme se avance en los efectos del TLCAN en la región, en el sentido de descongestionarla y de volver atractivas otras regiones del país.

En los planes nacionales de desarrollo el gobierno siempre ha expresado su intención por descongestionar las grandes ciudades. En el caso de la región centro, la conjunción de la preponderancia de la actividad económica con el excesivo crecimiento poblacional obliga al gobierno a actuar en el sentido contrario al de sus propósitos de desconcentración, pues los citados elementos le ligan a toda una serie de acciones que estimulan un fenómeno conocido como suburbanización. La suburbanización es la expansión del crecimiento urbano y poblacional de una ciudad hacia sus alrededores.

En realidad, las políticas de estímulo al crecimiento de la ZMCM, a través de acciones que pretenden hacerla más eficiente, como la creación de nuevas vías de comunicación, la extensión de las líneas de transporte, la dotación de servicios en la periferia, provocan que efectivamente, las empresas ya existentes

¹³⁵ *Ibidem*, p. 124

¹³⁶ Merece atención el creciente flujo migratorio transfronterizo hacia los Estados Unidos que tiene como características el mayor nivel de estudios de los migrantes.

¹³⁷ Serrano Moreno Jorge. *Op. cit.*, p. 123

¹³⁸ *Ibidem*.

se relocalicen pero dentro de la periferia sin salir del ámbito de influencia de la ciudad. "Una mejor infraestructura de comunicaciones y transportes tiende a acelerar la suburbanización y a extender el ámbito de influencia de una ciudad."¹³⁹

El segundo aspecto que tiene influencia sobre el comportamiento de la región centro es la contaminación ambiental. Por sus condiciones de concentración a lo largo de los años, esta región ha experimentado un profundo deterioro en la calidad de su medio ambiente. Este problema está incidiendo fuertemente sobre los planes de ubicación industrial, en esta zona, y lo seguirá siendo hasta el poco probable momento en que estas condiciones sean revertidas.

Las cincuenta empresas con mayores emisiones en la ZMCM pertenecen fundamentalmente a siete ramas industriales: papel y cartón, cemento, vidrio, química, textil, cerámica y metales; las dos primeras contribuyen con 47% de emisiones contaminantes generadas por estas empresas. La actividad manufacturera contribuye de manera directa con sólo el 4% de la contaminación atmosférica en la zona, mientras que los vehículos producen el 75% de esta contaminación. Sin embargo, en lo referente a la contaminación del agua y del suelo, la industria manufacturera contribuye con el 63%. En este renglón se podría citar que la ZMCM contribuye con 30% de las descargas de agua residual a nivel nacional con un total de 40.000 litros por segundo.¹⁴⁰

La región centro se encuentra entre los complejos urbanos con mayores emisiones de contaminantes, pero ello se debe no tanto a la contaminación de sus industrias sino al volumen de su producción. "Los sectores industriales que más contaminan en la región son la imprenta, editoriales, productos farmacéuticos y la química básica, mientras que para el resto del país las industrias con mayores índices de contaminación son la petroquímica básica, la química básica y el petróleo y sus derivados."¹⁴¹

Por su alta concentración en actividad productiva y su elevado índice de contaminación, es probable que el impacto del TLCAN, en cuanto a la instalación de nuevas plantas industriales en la región centro, se vean reducidas. Además, no deberá pasar mucho tiempo antes que el gobierno mexicano homogeneice sus reglamentaciones ambientales con las de sus otros socios, tomando a esta región como punto de referencia para medir el deterioro ambiental. No es difícil pensar que llegue a haber una clasificación de regiones para la instalación de nuevas industrias, de la cual resultarían medidas que inhibirán la instalación e impulsarían la desconcentración económica de la zona.

Bajo los factores ya analizados se deben distinguir dos aspectos en el comportamiento de la región centro: uno se refiere a la relocalización en su periferia que es un impacto que actuará sobre las industrias ya existentes en la región y que surge por efecto de lo que se ha identificado como suburbanización.

¹³⁹ Aguilar Barajas Ismael, *Op.cit.*, p. 731

¹⁴⁰ Mercado, Alfonso et al. "Contaminación industrial en la zona metropolitana de la Ciudad de México", *Comercio Exterior*, (México, D.F.), vol. 45, 1995, num. 10, p. 767

¹⁴¹ *Ibidem*, p. 768

El otro aspecto es la descentralización del poder económico que aparecerá por la inhibición que la contaminación y, en general, los problemas surgidos del congestionamiento en esta región, ejercerán sobre los flujos de inversión orientados a desarrollar nuevas industrias que se dirigirán entonces a la región norte, incidiendo directamente en su dinámica.

El modelo geopolítico argumenta que habrá una declinación a largo plazo del poder político del núcleo nacional, identificado en esta investigación como la región centro. Por las características propias de la estructura del sistema político mexicano se debe identificar a esta declinación con la necesidad de lo que se ha denominado la transición democrática, en la que destaca como uno de los principales puntos reconocer que el Distrito Federal tiene los mismos derechos ciudadanos, que los demás estados de la república, de elegir a sus gobernantes. En respuesta a esta demanda, para 1997 se darán las primeras elecciones para elegir Jefe del gobierno capitalino y asambleístas que tendrán facultades legislativas. La capital de la República Mexicana, tiene la peculiaridad de ser, junto con Buenos Aires, las dos únicas ciudades latinoamericanas a las que su gobierno central no les ha concedido el derecho de elegir a sus gobernantes.

La factibilidad de declinación de poder político es una situación que por demanda de los partidos políticos de oposición se ha presentado desde antes de la negociación del TLCAN; este proceso efectivamente se está dando de forma gradual dentro de la vigencia del TLCAN, pero sin que necesariamente sea resultado del tratado comercial.

A largo plazo, la factibilidad de una declinación del poder político de la región centro es un hecho que seguramente se dará. Lo más importante es identificar cuál será el proceso de cambio de la región a corto plazo. Dentro del proceso electoral de 1997, todas las proyecciones apuntan a que el partido oficial no será el que obtenga la mayoría de votos que le permita seguir gobernando a la Ciudad de México. El hecho mismo de que un partido diferente al oficial llegue a obtener el control del espacio territorial que concentra la mayor proporción de actividades productivas y la más grande concentración poblacional, implica la posibilidad de que la tradicional estructuración del poder comience a perder la inercia que le ha caracterizado, para dar lugar a un nuevo ensayo en la forma de dirigir políticamente a la región.

Las expectativas de esta nueva conformación de fuerzas en el poder también tendrán un impacto significativo, a corto plazo, en las elecciones presidenciales del 2000, por lo que las repercusiones de la posible democratización del Distrito Federal influirán, determinadamente, en cuáles serán las fuerzas que decidirán las políticas y caminos a nivel nacional a partir del próximo sexenio.

La región centro es la principal concentradora de la actividad productiva y siendo sede del Gobierno Federal, las consecuencias políticas a corto plazo, para esta región, seguramente también incidirán sobre el comportamiento de otras regiones del país a través de una nueva disposición del gobierno central para

que los estados decidan de una manera más autónoma cuáles son sus prioridades y sus necesidades.

3.4.4 PROBLEMÁTICA SOCIAL DE LA REGIÓN SURESTE DEL PAÍS

La región sureste del país se distingue fuertemente de las otras dos regiones por un aspecto fundamental, es una región preponderantemente rural en contraste a la urbanización de las otras dos regiones. Por otra parte, mientras que en las regiones norte y centro los aspectos económico y político son fundamentales para definir sus características, en esta región el aspecto social es el que marca la caracterización de la zona.

El PIB de la región sureste corresponde al 1.94% del total nacional con un 3.95% de la población total mexicana, lo que hace un ingreso per cápita en dólares de 1,034.00. Sin embargo, en este caso es necesario hacer referencia a lo alejado de esta cifra de la realidad, pues en esta región es donde se manifiestan con más amplitud los desequilibrios y desigualdades económicas, ya que en Chiapas es donde se perciben los salarios más bajos del país. "Del total de la población con una ocupación, el 19% no recibe ingresos; el 39.9% recibe menos de un salario mínimo; el 21.2% entre uno y dos salarios; el 8% más de dos y menos de tres salarios; el 4.1% de tres a cinco salarios y apenas el 3.6% recibe más de cinco salarios mínimos."¹⁴²

Las actividades primarias constituyen el principal renglón al que se dedica la mayor parte de la población; sin embargo, esto no se refleja en la importancia productiva y generadora de ingresos de la región. Para 1990 la PEA dedicada al sector primario era el 58% (casi seis de cada diez personas trabajan en el sector primario de la economía), mientras que su contribución al PIB era del 19.7%. Esta incidencia tan reducida del sector primario sobre el PIB es resultado de que sus actividades se dedican en su mayoría a la subsistencia y el escaso porcentaje comercial tiene precarias condiciones en cuanto a infraestructura y tecnología.

En materia de industrialización, la región sureste padece uno de los mayores rezagos a nivel nacional. La creación de industrias y agroindustrias se ha restringido a un ámbito exclusivamente local. Chiapas cuenta con micro, pequeñas, medianas y grandes industrias, poco diversificadas y con escaso impacto en la generación de empleos a excepción de las actividades de generación de energía eléctrica y la explotación del petróleo. Alrededor del 99.5% del sector secundario lo conforman microindustrias de carácter familiar.¹⁴³ Esta situación refleja una precaria actividad industrial no sólo por la carencia de métodos productivos adecuados, sino por su escasa contribución a la generación de empleos; el promedio de personal ocupado por establecimiento es de 2.2 trabajadores (sólo una de cada diez personas se dedica a este sector). La

¹⁴² Acosta, Carlos y Ramírez Ignacio. "Chiapas un médico por cada 1,500 habitantes, 30% de analfabetismo." *Proceso*, (México, D.F.), 1994, num. 897, p. 48

¹⁴³ Gobierno del Estado. *Plan Estatal de Desarrollo 1995-2000*, Chiapas p. 113

contribución de este sector al PIB se puede ver desde dos puntos de vista como un 24.6% del total y como un 20.9% cuando se excluyen a las actividades petroleras.¹⁴⁴

La industria petrolera y de generación de electricidad son las únicas dos grandes empresas que existen en la región y, por tanto, en términos de sus planes de crecimiento, proyectos de inversión y nuevos desarrollos industriales, que dependen fundamentalmente de políticas macroeconómicas dictadas por el Gobierno Federal, se pone en evidencia la enorme dependencia que guarda esta región con el centro del país.

Las actividades petroleras en la década de los ochenta representaban el 60% del PIB en el sector secundario, cifra que ha ido bajando hasta convertirse en la década de los noventa en un 16%.¹⁴⁵ Estas cifras reflejan que durante el auge de la industria petrolera en la región, poco se aprovecharon los ingresos generados. Un excesivo centralismo hizo que estos ingresos fueran canalizados especialmente al gobierno central, lo cual reflejó, desde entonces, lo que significa la carencia de una política de desarrollo regional que se hubiera traducido en la retención de una parte de esos ingresos, generando ventajas de tipo económico preferentemente en inversiones agroindustriales, que le hubieran permitido un desarrollo a la región.

Chiapas genera el 60% de la energía eléctrica que se produce en el país a través de tres de las cuatro presas más grandes del país. Sin embargo, paradójicamente el 34.9% de las comunidades y el 33.1 de las viviendas de toda la región no cuentan con este servicio.

La actividad del sector terciario representa el mayor porcentaje del PIB de la región con 55.7% del total y con un porcentaje de generación de empleos del 29% (tres de cada diez personas se dedican a este sector). Las actividades principales de este sector son las comerciales y el turismo.

El renglón comercial se caracteriza por el pequeño y mediano comercios con una operación reducida que se traduce en altos costos en casi todo la región, y sólo en escasas ciudades el comercio se da a una escala mayor que permite la mejoría de costos. El comercio se encuentra limitado por la falta de incorporación de técnicas modernas de mercadotecnia y de vías adecuadas de comunicación, aunado a la dispersión de las zonas pobladas. El comercio concentra al 13.34% de la PEA con un promedio de 2.65 personas por establecimiento.¹⁴⁶

La otra actividad importante del sector terciario se concentra en el turismo, con una PEA del 7%.¹⁴⁷ Hasta 1993, se constituía como una actividad altamente dinámica, generadora de empleos y divisas, dinamizadora de otras actividades interrelacionadas y alentadora del desarrollo regional. Por su riqueza arqueológica Chiapas atraía la atención del turismo nacional y extranjero. Sin

¹⁴⁴ *Ibidem*, p 75

¹⁴⁵ *Ibidem*.

¹⁴⁶ *Ibidem*, pp 123-125

¹⁴⁷ *Ibidem*, p 126

embargo, a raíz de los sucesos sociales de 1994 la cantidad de turistas que la visitan ha disminuido considerablemente y es probable que mantenga esta situación hasta que los conflictos en el área se terminen.

La sola descripción de indicadores macroeconómicos no basta para acercarse a la realidad social de esta región. Las profundas y graves carencias que se palpan provienen de índices que inciden más directamente sobre la condición individual de los habitantes. La región tiene graves problemas en la cuestión educativa, pues alcanza un índice de analfabetismo, en la población de quince años o más, que es el más alto del país: 30.1%. Sin embargo, a nivel de municipios los índices reflejan un deterioro mayor de la calidad educativa con porcentajes por arriba del 50%.

En la cuestión de los servicios de salud, la región es una de las que sufren mayores rezagos: existe un médico por cada 1,500 habitantes, y menos de una quinta parte de la población es derechohabiente de las instituciones de seguridad social. Esto tiene una relación directa con la tasa de mortalidad que es la más alta del país y que tiene como causas fundamentales afecciones que son las mismas que hace cuarenta años: infecciones intestinales, respiratorias y desnutrición. Las condiciones de vivienda en la región no son la excepción: dos de cada cinco viviendas carecen de agua entubada; tres de cada cinco no cuentan con drenaje, una de cada tres no tiene energía eléctrica y hasta el 80% de las viviendas tiene piso de tierra. Estos datos representan la visión estatal, ya que con una revisión a las condiciones municipales los índices se agudizan. Las precarias condiciones de vida en educación, salud, vivienda y servicios básicos en general constituyen, para esta región, un índice de marginación que la sitúa en el primer lugar a nivel nacional. El 34.2% de los municipios chiapanecos se clasifica en el rango de muy alta marginación y, en general, los municipios aparecen con grados de marginación que van de mayor a menor grados de muy alta marginación.⁴⁸

Otra característica de la población de la región sureste y causa primordial de la falta de servicios básicos para su población lo constituye, precisamente, su formación poblacional en pequeños, dispersos y alejados grupos unos de otros que hace que la tarea de acercarles mejores condiciones de vida sea difícil por la incoestabilidad de la instalación de estos servicios.

La región, por sus características económicas, se constituye como la más pobre y rezagada del país, en ella no se distingue ningún rasgo de lo que se conoce como la "modernidad", la cual es, actualmente, la base para que una región, por sí misma, pueda aspirar a mínimos grados de desarrollo económico. Esta situación le impide a la región sureste la posibilidad de pretender, siquiera, alcanzar el desarrollo de las otras dos regiones. Los beneficios de la modernidad que se han dado, tanto en la región norte como la centro, parecen haber representado la otra parte de la balanza en relación a la región sureste; el rezago, la pobreza y la marginación son ejemplos de que los beneficios de la globalización no han alcanzado a tocar a esta región.

⁴⁸ Acosta, Carlos y Ramírez Ignacio. Op. cit., p. 48

Mucho antes aún de que dieran inicio los procesos de transformación de las economías en su apertura a la internacionalización, ya existían las condiciones que distinguen al sureste. Su condición predominantemente rural tiene una dinámica económica estancada que data de muchas décadas atrás y es completamente distinta a la que se distingue en la dinámica internacional. Las características de la composición de su población son un elemento fundamental para comprender su situación económica; mientras para las otras dos regiones el perfil de población es homogéneo (lenguaje, urbanización, consumista, estilo de vida occidentalizado, etc.), la región sureste conserva un tipo de población fuertemente atada a sus raíces y con una forma diferente de manejar su vida; esta población indígena, multilingüe requiere de respeto a su forma de vivir y a su estilo de aprovechar los recursos que tienen a su alcance. ¿No será acaso en la falta de reconocimiento de la singularidad de sus habitantes donde se encuentra el origen de sus grandes carencias?

Posiblemente en esta falta de reconocimiento a la singularidad de los indígenas se pueda hallar la causa al levantamiento armado de 1994. Es realmente sobresaliente que el surgimiento de este movimiento social coincide con el inicio de la entrada en vigor del TLCAN. De hecho, dentro de los primeros pronunciamientos de este movimiento se destaca su total oposición a la puesta en marcha de un Tratado que no reconoce las características y carencias de esta región y que ellos mismos consideran tendrá un impacto aún más negativo sobre sus actuales condiciones.

Dentro de las inconformidades de los zapatistas también se encuentra el hecho de que antes de la entrada en vigor del TLCAN, y con el propósito de continuar con la política de apertura al libre mercado de todos los sectores productivos, el gobierno modificó el Artículo 27 Constitucional con el fin de permitir la inversión extranjera en el campo y la libre asociación de los ejidatarios con el capital interesado en participar en esta actividad.

La dependencia alimentaria de México lleva ya varios años, lo cual se refleja en que actualmente el país importa más de 10 millones de toneladas de productos agrícolas que representan la tercera parte de las necesidades alimentarias de la población.¹⁴

La causa de la grave crisis agrícola y de la dependencia alimentaria reside en la aguda descapitalización del campo, resultado de las políticas de ajuste y restrictivas instrumentadas por los gobiernos neoliberales, lo cual redujo sustancialmente la inversión pública, profundizó el deterioro en el ingreso y nivel de vida de los habitantes del campo como resultado de la baja de los precios agrícolas y abrió las fronteras del país a la libre importación de productos agrícolas.

Estos procesos de deterioro del campo mexicano se han acentuado con las reformas al Artículo 27 Constitucional. Dentro de éstas, se cancela el reparto agrario y se establece que las sociedades mercantiles por acciones podrán ser

¹⁴ Calderón, Saizaz Jorge. *El TLC y el desarrollo rural*. CEMOS, México, D.F., 1992, p. 79

propietarias de terrenos rústicos dejando a una ley reglamentaria definir la regulación de la estructura del capital que las compone, su mínimo de socios y las condiciones para la participación extranjera en dichas sociedades. Este hecho legaliza el neolatifundismo empresarial y fortalece el proceso de concentración de la propiedad territorial en un pequeño número de consorcios agropecuarios.¹⁵⁰

El artículo reformado remite a una ley reglamentaria que señala las condiciones para la participación extranjera en las sociedades mercantiles, a las que se hizo referencia en el párrafo anterior. Es decir, se deja abierta la posibilidad de que las multinacionales se apoderen, en pocos años, de gigantescas extensiones de tierra en todas las regiones del país. Según el nuevo Artículo 27 una sociedad mercantil podrá poseer el equivalente a 25 veces lo autorizado para una pequeña propiedad agrícola (100 hectáreas de riego o sus equivalentes en otras clases de tierras). El gran riesgo de esta nueva regulación es que no existe impedimento para la constitución de consorcios, a través de estas mismas sociedades mercantiles, lo que significa que la simple asociación de varias de ellas (*holdings*) les permitirá detentar enormes extensiones de tierra.¹⁵¹

No sólo eso, en una más de las reformas del artículo se definen las formas en que los campesinos podrán asociarse entre sí, con el Estado o con terceros y las formas para otorgar el uso de sus tierras y transmitir sus derechos parcelarios. Con esto se crea la base legal para la mercantilización y privatización del ejido, se facilita la renta, venta y transferencia de tierras ejidales y, prácticamente, autoriza la agricultura de contrato, medio que han utilizado las empresas transnacionales para controlar segmentos importantes de la producción agrícola y agroindustrial del país.

Las adecuaciones de este artículo se hicieron en un momento en que el interés del gobierno estaba centrado en satisfacer las demandas de los negociadores del TLCAN olvidándose por completo de los millones de personas, que aunque en precarias condiciones, viven del campo.

En la región sureste el problema agrario ha subsistido a lo largo del tiempo y siempre ha sido fuente de graves tensiones sociales. El impacto que la modificación al Artículo 27 ejerce sobre la endeble seguridad jurídica de la tierra, junto con los riesgos que se avizoraban con la puesta en práctica del Tratado son una más de las vertientes que explicarían el estallido social del sureste.

La preocupación de los zapatistas sobre el impacto que el TLCAN tendrá en esta región es realmente justificable. El Tratado tiene como principio esencial el libre movimiento de mercancías a través de la desgravación gradual de los aranceles de todo tipo de productos, incluyendo los provenientes del campo. Sin embargo, aun con lo gradual de la desgravación arancelaria, le será casi imposible a la región adaptarse al nuevo orden económico impuesto por la dinámica del TLCAN con el reformado Artículo 27 Constitucional.

¹⁵⁰ Ibídem, pp 82-83

¹⁵¹ Ibídem, p 85

Por las condiciones de la región sureste no se podrá esperar siquiera un impacto en el ámbito comercial del TLCAN, el problema trasciende este hecho y va hasta el punto mismo del derecho de los campesinos a la propiedad de un mínimo espacio, que significa su único modo de subsistencia. El riesgo es que el Artículo 27 y el TLCAN están propiciando la práctica latifundista de tierras estratégicas en manos de intereses particulares y posiblemente extranjeras, además de propiciar la desaparición de comunidades indígenas. Se trata de una desaparición en sentido amplio y no de una transformación del indígena en obrero, jornalero o empleado.

Sin embargo, existe una contrafuerza que es precisamente su comportamiento activo ante los riesgos que para ellos entraña el TLCAN; en la medida en que el movimiento social del zapatismo persista, en esa medida asegura, aunque en condiciones de miseria, su existencia y la posibilidad de lograr, más allá de onerosas políticas sociales de gasto público, la real atención a las causas estructurales de su pobreza.

La perspectiva de los socios comerciales, para esta región, merece su atención en términos de círculos políticos y diplomáticos por la gravedad del hecho mismo; sin embargo, a un nivel comercial este interés decae notablemente. El desarrollo del sector agrícola en Estados Unidos es muy elevado con respecto a las precarias condiciones del campo mexicano, por ello la región sureste del país no es vista como un competidor en términos de producción, precios y distribución de este sector.

Por otra parte, se piensa que por lo insignificante del desarrollo del sector industrial en la región, no habrá ningún impacto del TLCAN en tal sector. La carencia de especialización manufacturera y de técnicas manufactureras de producción son realidades todavía ajenas a esta región y es difícil que, ante las tensiones que actualmente vive, pueda ser considerada objeto de una relocalización industrial de los grandes consorcios.

Ante la red de intereses económicos y políticos que dominan a la región, el germen de crecientes conflictos interétnicos que aquí se dan, la complicada solución a los requerimientos de la población y la profunda crisis económica que causa la desatención del gobierno en pro de intereses macroeconómicos, no es improbable que se manifiesten nuevos conflictos, aunque no iguales, a los del movimiento zapatista, pero sí que retrasan posibles avances. Pareciera ser que el eje que moverá la dinámica de la región sureste, en el contexto del TLCAN y de la crisis económica, será el elemento de las tensiones sociales.

La dependencia de la región sureste con respecto a la región centro permanecerá y además se acentuará, pues las mismas tensiones serán causa obligada de la incapacidad de la región para generar, por sí sola, las respuestas a las necesidades que a nivel económico, político y social aquí surgen. Esto se traducirá en una cada vez mayor dependencia de esta región periférica respecto a los fondos gubernamentales de gasto e inversión, confirmando la tendencia marcada por el modelo geopolítico. Aun cuando las tensiones podrían dar a suponer posibles desmembramientos de esta región respecto al norte, la realidad

es que por su incipiente economía la región no podría avanzar de manera independiente. Se vislumbra una creciente interdependencia sureste-centro, primero en el sentido de las necesidades de recursos de las cuales el gobierno central no se podría desentender y, segundo, lo más importante, las necesidades que demanda el sureste en los ámbitos social y político.

3.5 PERSPECTIVAS DEL DESARROLLO REGIONAL EN MÉXICO

Las nuevas circunstancias que enfrenta México reiteran la necesidad de construir equilibrios entre las regiones del país. Si desde los cincuenta se requiriera ya de planes y formulaciones que impidieran las excesivas concentraciones y desequilibrios interregionales, que desde entonces se vislumbraban, en la actualidad se requiere, con mayor urgencia, de concepciones de desarrollo y crecimiento económico que tengan como sustento las particularidades propias de cada región. Además, el TLCAN incide de diferentes maneras en las regiones, generando expectativas favorables en unas, y tensiones y conflictos en otras. La urgencia se acrecienta con la profunda crisis económica que sufre el país, y que será un elemento adicional, a los que ya existen como obstáculos, a la real aplicación, si es que existe, de una idea regionalizada del desarrollo del país en la que marquen la pauta de su aplicación los requerimientos propios de cada región.

La solución regional pasa necesariamente, primero, por una adecuación de las variables macroeconómicas del país, que restablezcan condiciones de estabilidad permitiendo que una nueva política de desarrollo regional sea aplicable para la superación de la crisis económica. No se debe descartar que el impulso a estrategias que comiencen a dirigirse, desde ahora, a lo regional servirá también como ayuda en la superación de las condiciones de fragilidad de la economía nacional. En segundo lugar, destaca la adecuación, en la medida de lo posible, de los compromisos contraídos en el TLCAN, que por la premura de los tiempos fueron desventajosos para la nación y en particular para regiones y sectores. El momento adecuado para pugnar por una revisión o adecuación del TLCAN estará, primero, en el compromiso del gobierno por querer lograr acuerdos menos desventajosos y, segundo, en la capacidad que tenga de identificar el momento en que la conjunción de circunstancias le den el mejor margen de maniobra. Insistir en la posibilidad de modificar parte de los acuerdos es necesario, pues si se deja que los impactos actúen bajo las reglas actuales, las regiones del país se separarán aún más en términos económicos, políticos, de bienestar y de identificación con una misma configuración nacional.

En relación a las necesarias adecuaciones del TLCAN destaca, en primera instancia, la desgravación arancelaria cuyo plazo más amplio, previsto en el Tratado, sólo para unos cuantos productos es a 15 años. Sería aparentemente conveniente que para la adecuación incorporación de los productos fabricados en México a la competencia internacional, se ampliara este plazo a una cantidad mayor de productos; sin embargo, se observa que, en algunos casos, la sobreprotección puede, a largo plazo, afectar a los productos nacionales al no

permitirles ser competitivos en variedad, calidad y precio. Adicionalmente, puede darse el caso de que algún producto no presente ventaja comparativa alguna y prolongar su calendario de desgravación represente solamente encarecer los costos de quienes lo consumen a nivel nacional.

Por otro lado, existen productos con ventajas competitivas y con potencial de producción, pero que aún no están preparados para la competencia externa. Son estos productos los que realmente necesitan más tiempo para desarrollarse, hecho que puede darse a través de inversiones y subsidios, permitidos por el TLCAN, que ayuden a mejorar su producción actual. Pero con un calendario corto de desgravación, no tendrán tiempo para adecuarse a las nuevas condiciones del mercado internacional y aunque el gobierno puede solicitar la cláusula de salvaguarda para protegerlos, será muy probable que los tres años que dura la cláusula no sean suficientes para la consolidación del producto y terminen sucumbiendo ante la competencia internacional.

Por esta razón y para determinar si es necesaria una adecuación al TLCAN, se debe hacer un estudio minucioso, sector por sector y producto por producto, considerando diferenciales de costos, productividad y subsidios para determinar los ritmos y tiempos de desgravación adecuados para cada uno. Esto no implica regresar al modelo proteccionista de los años cuarenta, pues es innegable el grado de integración económica que existe entre México y las economías de Estados Unidos y Canadá, así como también el proceso de apertura económica a nivel mundial del cual el país no puede vivir aislado. Sin embargo, la apertura debe estar marcada por los ritmos de los sistemas productivos mexicanos que, en su mayoría, son asimétricos en relación a los socios comerciales.

El trato nacional se refiere al principio de considerar como nacionales a las empresas de los países socios, otorgándoles las mismas facilidades y un trato no discriminatorio. En apariencia, este principio es equitativo, pero sólo es posible hablar de equidad cuando se está tratando con iguales, no así, cuando existen grandes asimetrías en cuanto al desarrollo de las economías canadiense y estadounidense con respecto a la mexicana. Esta asimetría hace que la simple aplicación del principio de trato nacional ponga en desventaja a industrias mexicanas como la textil, agrícola y financiera, entre otras.

Uno de los casos más representativos lo constituye el sector financiero donde las leyes norteamericanas, altamente proteccionistas, no permiten a las empresas el libre establecimiento y operación de servicios, situación que en México está permitida. Así, las empresas norteamericanas y canadienses están dispuestas a aprovechar al máximo esta situación que resultaría en gran medida desventajosa para México por el evidente menor grado de desarrollo de este sector.

Con la existencia de estas diferencias, lo justo sería la aplicación de un criterio de concesiones equivalentes, a partir del cual se otorguen privilegios tanto en la medida que las posibilidades efectivas de la industria en cuestión lo permitan, como en función del trato recíproco recibido por los productos mexicanos en Estados Unidos y Canadá. Otra forma de compensar las diferencias sería el

establecimiento de mecanismos para equilibrar las desigualdades tales como el "financiamiento compensatorio", tema que no estuvo dentro de las negociaciones del TLCAN. El financiamiento compensatorio parte de la idea de que la competencia, entre economías desiguales, generará mayor desigualdad, por lo que para prevenir o atenuar los efectos de tal situación, es necesario recurrir a un financiamiento por parte de las economías más fuertes hacia la parte más débil del Tratado. Tal financiamiento estaría encaminado a impulsar el desarrollo de nuevas infraestructuras y el apoyo a las ya existentes, para poder aspirar a una competencia más equilibrada entre los socios comerciales.

La necesidad del financiamiento compensatorio, adquiere mayor relevancia frente a la crisis de 1994, pues ha quedado en evidencia lo endeble de la economía y las frágiles bases sobre las que se apoya. Ahora, la cuestión de la estabilidad económica de México deja de ser un asunto puramente interno, para ser cada vez más parte de las prioridades en la agenda estadounidense.¹³² Esta situación, podría dar justificación y margen de maniobra para hacer ver, ante los socios, la necesidad de impulsar el desarrollo de México. Sin una contraparte estable y con capacidad para el consumo, el TLCAN dejaría de ser atractivo para los Estados Unidos y se podría convertir en una carga onerosa, más quizás de lo que pueda representar el financiamiento compensatorio.

Si el TLCAN no funciona para los Estados Unidos, daría de frente con sus propósitos integracionistas a nivel latinoamericano. La consecuencia en términos de comercio, no sería tan grave como la que significaría, en términos geopolíticos, no ser capaz de mantener el liderazgo en el Continente Americano. Lo anteriormente expuesto puede configurar la coyuntura que permita a México negociar no sólo términos favorables en el TLCAN, sino obtener financiamiento compensatorio. Se requiere, entonces de una gran capacidad y visión para obtener ventajas para México, pero involucrando solamente el compromiso de crecer para ser una economía fuerte con la que sea conveniente comerciar.

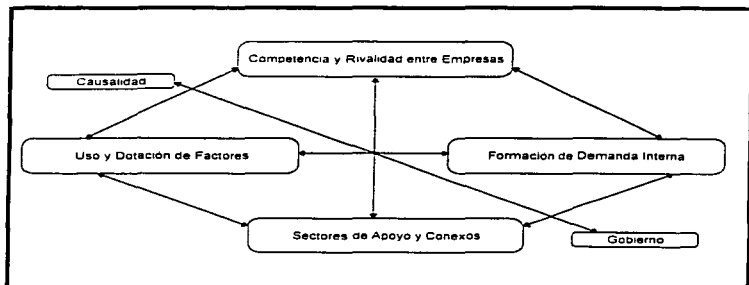
Como partida a un nuevo enfoque regional, será necesario reconocer que los métodos productivos se encuentran ahora en una dinámica dictada, en mucho, por Estados Unidos, centro de influencia que geográficamente determina al país en sus relaciones con el exterior. Se debe reconocer también que el país se encuentra ya ligado a esa nación, por el mecanismo político y jurídico que el TLCAN implica. Lo anterior, lleva a la consecuencia de asumir a la competitividad como norma permanente en todas las actividades productivas que se desarrollen. La situación es difícil, pues en la actualidad la competitividad es "un hecho complejo que incluye tanto la capacidad científica y tecnológica cuanto otros elementos como la capacidad administrativa, el precio, la calidad, la variedad y las características de la distribución de los productos. Las ventajas comparativas, que dominaron el pensamiento económico durante largo tiempo, son apenas un elemento de un proceso más amplio y complejo de las ventajas competitivas."¹³³

¹³² Si no vease la actitud de rescate del gobierno de Clinton con los macropréstamos gestionados para la Administración de Zedillo

¹³³ Castaingts Teillery La empresa mexicana ante el mundo traidico y el TLCAN Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 46, 1996 num 3, p 205

Así, lo que se requiere es fomentar el desarrollo de las ventajas competitivas, que se pueden agrupar en lo que se conoce como el "diamante nacional" comprendido en cuatro elementos: el uso y la dotación de factores, la competitividad, la rivalidad entre las empresas, la formación de la demanda interna y los sectores de apoyo y conexos.

FIGURA 2- Diamante Nacional



Fuente: Castaingts, Teillery. La empresa mexicana ante el mundo traidico y el TLCAN. Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 46, 1996, núm. 3, p. 205

El uso y la dotación de factores determina la competitividad de las empresas y se refiere a una amplia gama de recursos naturales, humanos, físicos, de conocimiento, de capital y de infraestructura. Estos recursos pueden ser básicos (recursos naturales) y avanzados (los demás). En el mundo de hoy lo esencial son los recursos avanzados, ya que son ellos los que fortalecen la competitividad de las empresas.

La competitividad se puede dar en dos sentidos: al interior de las empresas y entre las mismas. Al interior, la importancia de la actitud de los trabajadores hacia la dirección y viceversa, las normas sociales de conducta y las que dominan el ejercicio profesional determinan su grado de competencia interna. En la medida en que alcancen un nivel importante de competencia al interior, en esa medida están capacitadas para convertirse en rivales poderosas de otras firmas.

La formación de la demanda interna, que significa la captación de un mercado de consumidores nacionales, es un elemento que permite obtener un crecimiento nacional y que determina la capacidad de las empresas para competir en mercados del exterior.

Entre los sectores de apoyo y conexos se identifican los proveedores de materias primas, que cuentan con la calidad y precios adecuados; los compradores y toda la gama de actividades susceptibles de ser integradas a sus procesos productivos, estos elementos inciden en la generación de productos con un alto valor agregado nacional.

La estructura de diamante nacional resulta de la realidad de los países desarrollados. Para el caso de México, se tiene un desarrollo casi nulo en los elementos que integran el modelo de diamante nacional, de ahí la dificultad de que muy pocas regiones del país estén en condiciones de desarrollarse a lo interno y volverse competitivas a lo externo. Se piensa que la estructura del diamante nacional bien podría impulsarse en aquellas regiones que cuentan con los elementos necesarios que, aunque dispersos, pueden llegar a configurar una estructura de este tipo. Sin embargo, es esfuerzo principal de una política de desarrollo regional, estar orientada a proporcionar los medios para que estos elementos logren los canales de comunicación que les permitan integrarse.

Uno de los elementos importantes del diamante nacional es el relativo a la competencia entre empresas. De acuerdo a la realidad mexicana se requiere de una estricta legislación que deje de privilegiar a los grandes monopolios, muchos de los cuales evolucionaron en el pasado sexenio, para dar lugar a acciones de gobierno que fomenten actividades con potencial en cada región. Por el gran poder de estos monopolios, tal legislación no sería necesariamente de una afectación frontal, sino gradual y que establezca protección auténtica a las nuevas empresas que comenzaran a despuntar. El gobierno cuenta con suficientes recursos y cuadros técnicos para identificar y dar auge a regiones y empresas que encierran en sí mismas una gran serie de ventajas; por lo que los recursos canalizados en ellas no deberían verse como propiciadores de déficit de gasto público. No se trata de impulsar inmediatamente la formación de nuevas grandes empresas sino de estimular o crear una base de pequeñas y medianas empresas que puedan suministrar a las grandes, dando impulso así a este sector empresarial que es mayoritario en el país. La promoción de ferias, exposiciones y eventos en general permitiría acercar a los proveedores de toda clase de insumos y servicios con las grandes empresas potencialmente exportadoras.

En el caso de Italia, las micro, pequeñas y medianas empresas, que representan el 99% de las entidades productivas, realizan 60% de las exportaciones manufactureras. Cuatro de cada diez empresas pequeñas y medianas exportadoras están asociadas a uno o más grandes consorcios. Este grado de integración vertical, entre empresas de distinto tamaño, se originó en una política de fomento industrial basada en la canalización de recursos en términos blandos y en otro tipo de apoyos. El resultado fue un cambio en la organización del sistema productivo, cuya clave es el encadenamiento del proceso productivo, con base en la subcontratación de las distintas fases de la fabricación de un producto.¹⁵⁴

¹⁵⁴ Villarreal, Fernando y Norma Rodríguez. La exportación indirecta, opción de desarrollo para las micro, pequeñas y medianas empresas". *Comercio Exterior*, (México, D.F.), vol. 44, 1994, núm. 11, pp. 960-961

Otro factor importante para lograr la competencia entre empresas es motivar su desarrollo interno. Los elementos que podrían ayudar para el logro de este objetivo, por parte del gobierno, serían aplicar una política de incentivos fiscales, de localización y tipo de actividad de las empresas, realmente atractiva que se diferencie de las que se han aplicado en anteriores "políticas de desarrollo". Esta aplicación de políticas de incentivos permitiría que, a lo interno, la dirección de una empresa estuviera ante la posibilidad de otorgar mejores condiciones laborales a sus trabajadores, situación que incidiría sobre la actitud de éstos para el desarrollo de la empresa.

Así pues, incentivar cualquiera de los elementos del diamante nacional en las regiones centro y norte podría provocar que, paulatinamente, el resto de los elementos se vaya conjugando en una cadena promotora de beneficios significativos para su desarrollo regional. Sin embargo, punto obligado para el logro de cualquier objetivo estará en la posibilidad de adecuar las variables macroeconómicas, que rigen al país, a las necesidades regionales.

Durante el análisis desarrollado, de región por región, se observó que para las regiones norte y centro, el sector terciario parece tener un impulso propio muy fuerte y, por tanto, la atención del gobierno, bajo una perspectiva de desarrollo regional, se enfocaría más a los otros sectores. La participación de la PEA en el sector terciario para la región norte es del 52%, mientras que para la centro, representa el 73%.¹⁵⁵ de aquí, se puede observar la cantidad de personal que absorbe este sector para representar mayoría frente a los otros sectores productivos.

En el caso de la región norte, el impulso a la industria manufacturera se deberá dar a través de créditos atractivos como parte de una acción gubernamental que fomente la renovación tecnológica. Este paso en la modernización tecnológica permitirá que la industria manufacturera nacional pueda aspirar a convertirse en proveedora de insumos para la creciente industria maquiladora, lo cual representaría un excelente impulso para la región. La renovación tecnológica sería una de las medidas que conduciría a que, gradualmente, alejen a México del papel casi único que tiene de aportar sólo mano de obra "no calificada" en los procesos productivos de la globalización.

Aun cuando la transformación tecnológica de la industria nacional pueda sentar las bases de una nueva cultura productiva, de cualquier manera será necesario que el gobierno instrumente una serie de acuerdos, en el marco del TLCAN, que comprometa a las maquiladoras a utilizar insumos nacionales en sus productos de exportación; esto por supuesto, sin menoscabo de la calidad del producto. Actualmente, los proveedores nacionales no alcanzan, en la producción de insumos para esta industria, los estándares de calidad requeridos para ser utilizados en un producto de exportación. Los mismos acuerdos no deberían dejar de insistir en el compromiso de la industria nacional de producir con calidad.

¹⁵⁵ Vid. Suera, p. 53

Se estima que durante los próximos cinco años la industria maquiladora crecerá a un ritmo anual del 15%, lo que implicará la construcción de cerca de ochocientas plantas y la creación de más de un millón de nuevos empleos. De esta forma, en el año 2001 la industria maquiladora cubrirá el 37% del empleo manufacturero, al dar trabajo a más de dos millones de mexicanos.¹⁵⁴ Además, por su carácter exportador, que durante el primer semestre de 1996 representó el 37% de las ventas foráneas totales del país, se insiste en la necesidad de que la industria manufacturera de la región norte, principalmente, forme parte de la cadena de producción de las maquiladoras, para que así cada vez más empresas mexicanas puedan gozar de los beneficios de exportar su producción indirectamente. El impulso, por parte del gobierno, deberá estar orientado precisamente a propiciar que esta región se convierta en exportadora neta.

Sin embargo, este impulso exportador, implicaría que la región norte se viera aún más como punto de instalación de maquiladoras, principalmente norteamericanas, lo cual incidiría sobre una creciente integración de la región hacia Estados Unidos. Por ello, será necesario establecer lineamientos claros para que esta integración no sobrepase más allá de un nivel económico. La participación del gobierno central en las preocupaciones políticas y sociales de esta región, orientará a un compromiso por la defensa de la soberanía del país frente a los intereses norteamericanos. Además, se deberán acotar los límites del ámbito político y económico, estableciendo restricciones que prohiban su coincidencia en la participación de intereses o proyectos comunes.

Dentro de las políticas específicas de impulso a la región norte, se encontrarían la formulación de una política industrial que propicie beneficios a través de financiamientos a tasas preferenciales, dirigidos realmente a empresas que fomenten el empleo, la renovación tecnológica y la exportación de productos no petroleros. Es importante, también, que se elimine el criterio discrecional para el otorgamiento de créditos.

Por otra parte, la región fronteriza cuenta actualmente con un importante incentivo fiscal que se traduce en una tasa 10% de IVA frente al 15% del resto del país. Este incentivo fue instrumentado por el gobierno con el objetivo de volver competitiva a la región frente a la apertura comercial del TLCAN y después de la devaluación de diciembre de 1994. Sin embargo, para lograr que realmente sea un incentivo atractivo sería conveniente la aplicación de una tasa de IVA cero a empresas que formen parte de una cadena productiva de exportación.

La reconversión industrial con tecnología de punta podría realizarse a través de apoyos gubernamentales fincados en ahorros tributarios. Este apoyo se traduciría en financiamientos de inversiones en desarrollo tecnológico, modernización y asistencia técnica.¹⁵⁷

¹⁵⁴ Pavon, Lilianne. *Op. cit.*, p. 3A.

¹⁵⁷ Villarreal, Fernando y Norma Rodríguez: *Op. cit.*, p. 961

Lo anterior también es válido para la región centro, porque de igual forma concentra una gran cantidad de empresas orientadas a la exportación, aunque en su caso, este apoyo no podría ser tan decidido pues tendría serias implicaciones sobre la expansión, principalmente de la ZMCM. Por ello, se requiere de un fomento hacia aquellas actividades que signifiquen menos congestión en la región, tales como empresas que requieren de una especialización más técnica y de mano de obra. Las empresas que requieren de mano de obra no calificada y barata son promotoras de una mayor atracción poblacional cuya característica muestra mayores tasas de natalidad que otros sectores sociales.

Se reconoce que uno de los principales problemas de la región centro es su crecimiento poblacional y una insuficiente generación de empleos. Una política de desarrollo regional, con objetivos a mediano y largo plazos, en el sentido de intentar relocalizar a su población en otras regiones, requiere de la creación de fuentes de empleo; pero, también la iniciativa del gobierno de financiar desarrollos habitacionales que representaría un importante aliciente para evitar, por un lado, la suburbanización y, por otro, fomentar la descentralización hacia otras ciudades. En el corto plazo, sería necesario instrumentar programas no coercitivos pero sí de apoyo, orientación y respeto a la individualidad que concienticen sobre las desventajas del excesivo crecimiento del núcleo familiar. Además, la relocalización poblacional e industrial podría dar los espacios para que problemas de tipo social como: la inseguridad, la pobreza, el deterioro del medio ambiente, etc., pudieran encontrar salidas adecuadas.

El cuidado del crecimiento de los procesos de suburbanización, es un tema que también debería considerar una adecuada política de desarrollo regional, pues sin control, la suburbanización de la región centro alcanzaría a las ciudades aledañas que no cuentan con el mismo nivel de desarrollo, lo cual no significaría una descentralización sino más bien la enorme expansión de una urbanización que nunca pudo ser controlada. Así, las acciones del gobierno deberán estar encaminadas a fomentar el desarrollo de nuevas ciudades que crezcan por sí mismas y no como resultado de la absorción de otras más grandes.

El deterioro del medio ambiente es otro de los temas de gran preocupación, por ello una adecuada política para esta región debería fomentar la orientación de las empresas hacia otras regiones y conjugar una estricta normatividad ecológica con las que en ella permanezcan. El financiamiento a través de ahorros tributarios y créditos a tasas preferenciales, propuestos para la región norte, se podría aplicar para esta región, pero con la condicionante de ajustar los procesos productivos hacia un menor impacto ambiental.

Una de las adecuaciones propuestas para el TLCAN es el financiamiento compensatorio. De lograrse, se dirigiría a las regiones norte y centro con el propósito de apoyar tendencias al desarrollo a través de nueva infraestructura. Los recursos que significarían estas inversiones, no sustituirían los apoyos del gobierno sino que complementarían todo un esquema de inversiones en vías de comunicación, en apoyos fiscales, en créditos para nueva tecnología, etc.; todos

bajo la línea reguladora de una política de desarrollo regional orientada, específicamente, sobre zonas y actividades determinadas por estudios serios y rigurosos.

En el caso de la región sureste se requiere de mucho más que la derrama de cuantiosos recursos, para ser atendida por el gobierno en todos los aspectos. Dentro de esta región merecerá especial atención uno de los sectores más vulnerables frente a la liberalización comercial: la agricultura.

La intervención reguladora del gobierno de Estados Unidos en el sector agrícola, es parte de su política oficial: a través del proteccionismo y la regulación de los mercados se hace frente a la competencia internacional. Reflejo de la efectividad de estas medidas es que Estados Unidos produce aproximadamente 43% de la cosecha mundial total de maíz, 48% de sorgo, 14% de trigo, 20% de avena y casi el 60% de forrajes. Así como Estados Unidos se preocupa por mantener, a través de su protección, la supremacía mundial en este sector no sería contrario al interés de cooperación, que significa el TLCAN, que el gobierno mexicano reconociera la necesidad de proteger a un sector que todavía en la década de los setenta significaba la autosuficiencia alimentaria. La crisis agrícola, los bajos precios de garantía, el cambio tecnológico inducido por la penetración transnacional y la indiscriminada autorización a importar granos en época de cosecha refuerzan la necesidad de dar un tratamiento de "zona protegida" a todo el sector rural del país. La región sureste es preponderantemente rural y dedicada a la agricultura, por lo que sería conveniente una más efectiva intervención del gobierno mexicano para protegerla de los alcances negativos del TLCAN, ya sea a través de acuerdos o de alguna legislación.

En materia de legislaciones, siendo uno de los principales problemas de la región la tenencia de la tierra, es necesario adecuar una ley reglamentaria del Artículo 27 Constitucional para impedir el control de tierras, por parte de los grandes consorcios, a una extensión perniciosa a los pequeños propietarios. Por el grave conflicto social que se vive en la región sureste, identificando como una de las causas fundamentales de la rebelión armada las modificaciones al Artículo 27 Constitucional es necesario, en el corto plazo, revertir las disposiciones que han originado este conflicto y aquellas otras que tienen un impacto negativo sobre el campo.

Asimismo, se podría dar preponderancia y estímulo a las asociaciones, de carácter nacional, entre ejidos y pequeños propietarios. Además, se deberían limitar las grandes extensiones territoriales, propiedad de capital extranjero, a menos que se asocien con grupos ejidales que cuenten con un apoyo gubernamental basado en serios estudios de rentabilidad de la tierra y su potencial; tal y como se acordó para el sector financiero, durante las negociaciones del TLCAN, acerca de limitar el establecimiento de un banco extranjero a la asociación con los nacionales.

¹¹⁸ Calderon, Salazar Jorge, *Op. cit.*, p. 51

La capacidad de decidir en forma autónoma la política agrícola mexicana en lo referente a precios, subsidios y créditos es una necesidad urgente tanto a nivel regional como nacional. Contrariamente a los planteamientos neoliberales, los subsidios en este sector, no deberían ser considerados como prácticas desleales al comercio exterior, pues lo que se pretende, en primera instancia, es lograr un abasto de autoconsumo por parte de los campesinos e indígenas, que hoy por hoy, son la clase más pobre, marginada y desprotegida del país. La segunda tarea estaría orientada a lograr la autosuficiencia alimentaria nacional; es un hecho lamentable que, con lo generoso de las tierras mexicanas, se tengan que importar granos para lograr el abasto nacional. Finalmente, una vez lograda la productividad de este sector y la capacidad para competir en el mercado externo, los apoyos de los que gozaría podrían ser gradualmente retirados, pero con una rigurosa vigilancia de la evolución de este sector.

El 90% de las tierras cultivables del país es de temporal, hecho que limita la productividad del campo mexicano. Los esfuerzos del gobierno deberían estar orientados a inversiones en infraestructura hidráulica. Sólo a través de técnicas modernas en el cultivo de la tierra se podrá lograr la autosuficiencia alimentaria. Lamentable es el hecho de que en orden de importancia, para el erario público, las inversiones al campo se encuentran en quinto lugar, representando solamente el 5.6% del gasto total del gobierno.¹⁵ Aunado a la representatividad de este pequeño porcentaje, otro de los problemas del campo es la administración y distribución de estos recursos, por lo que será necesario una seria aplicación de los mismos a quienes más lo necesitan: los campesinos e indígenas con menores recursos.

Se alude con insistencia a la descapitalización que sufre el agro mexicano. Una de sus causas se encuentra en la sucesiva disminución de los precios de garantía de los productos agrícolas. Según el índice nacional de precios de garantía (INPG) éstos han registrado, de 1981 a 1988, un crecimiento de 5.742%; mientras que el índice nacional de precios de las materias primas de la actividad agrícola (INPMPA) ha crecido, para el mismo periodo, 9.689% lo cual refleja una pérdida de 41.3% de los precios de las cosechas con respecto a los insumos. En relación al maíz, su precio real de garantía descendió de \$5,373.00, en 1981, a \$3,133.00 en 1988, representando una pérdida del 41.7%; el trigo perdió 36.2%, el arroz declinó 37.2% y el frijol tuvo una pérdida del 51.3%.¹⁶ Uno de los procesos para lograr la capitalización del campo es ubicar los precios agrícolas reales a un nivel que vuelva atractiva la producción en el campo, hecho que se podría lograr a través de la capacidad reguladora del gobierno en cuanto a supervisión, apoyos en subsidios y créditos, comercialización justa, distribución adecuada, centros de acopio, ayuda técnica, etc., en dos productos fundamentales para los hábitos alimenticios del mexicano: el maíz y el frijol.

Se trata de impulsar una estrategia de desarrollo rural basada en la planeación integral a escala nacional, regional y microrregional, que tenga como objetivo la obtención de altos índices de eficiencia y productividad en el conjunto de las

¹⁵ Vid. supra, p. 69

¹⁶ Calderón, Salazar Jorge. *Op. cit.*, pp. 68-69

cadena productivas, que deberán impulsarse al conjuntar la producción agrícola con agroindustrias de procesamiento agropecuario. Su logro, exige el diseño de una política económica que tome en cuenta las particularidades regionales y la adecuada integración futura de las mismas al desarrollo económico nacional y al mercado mundial.¹⁶¹

En contraste con los lineamientos de una política económica que consideran ineficientes y prescindibles a aquellos sectores que aún no tienen la capacidad de tener productividades equiparables a las del mundo desarrollado, se piensa que los recursos de la región sureste son aún suficientes para contribuir al autoabastecimiento bajo el esquema de protección ya descrito. No sólo eso, una eficiente política de desarrollo regional para el sureste debería lograr también un fomento a la producción, que tenga incluso alcances de abastecimiento hacia las regiones centro y norte del país.

Las anteriores medidas que se convertirían en una adecuada política de desarrollo regional requieren capacidad, tanto de quienes las diseñarán y aplicarán, como hacia quienes estarán dirigidas. Esta capacidad está identificada como toda una nueva serie de elementos culturales que dispongan la personalidad y la mentalidad hacia esfuerzos colectivos que se propongan desafíos y retos con fines de bienestar. Luego entonces, capacidad significa lograr perfiles educativos que impulsen el desarrollo de las regiones que por sus particularidades serán distintos para cada una de ellas.

Aunque la integración que promueve el TLCAN se materializa en lo económico, no hay que perder de vista los aspectos no comerciales del Tratado ya que las profundas asimetrías tanto económicas como tecnológicas, entre México y sus socios comerciales, pueden contrarrestarse desde la raíz por medio de la educación.

En principio será necesario el reconocimiento de las asimetrías, pues la integración entre desiguales, en términos de trato nacional, profundiza las diferencias a nivel internacional. Estas diferencias no son estáticas, por el contrario, se acrecientan si no se toman medidas para contrarrestarlas. La inevitable consecuencia es estar inmerso en un sistema de integración comercial que empeora la situación económica y la injusticia social.

La estrecha actividad comercial entre los países no basta para avanzar en la integración y la asociación económica, se requiere de una compatibilidad económica y una amplia comprensión cultural.¹⁶² La educación en el nuevo escenario de la globalización comercial y competitividad internacional será elemento primordial de desarrollo económico en las regiones en México. En cuanto a niveles educativos de los tres países integrantes del Tratado, Canadá y Estados Unidos tienen un nivel muy similar, aunque el de los canadienses es un poco más alto en educación superior que el de los norteamericanos. Con

¹⁶¹ *Ibidem*, p. 99

¹⁶² Marum, Elia. "La educación superior en México frente al TLC". *Comercio Exterior*, México, vol. 44, num. 3, 1994, p.

respecto a estos países, México está muy alejado, tiene un rezago muy significativo en los niveles medio y sobre todo superior presentando una tasa bruta de escolarización, en este último, de 14.2% (contra 63% en Estados Unidos y 67.3% en Canadá).¹⁴³

La asignación de recursos marca también una gran desigualdad: México otorga 5% de su PIB, Canadá 7.12% y Estados Unidos 6.8 %. Tal vez estos porcentajes no sean muy diferentes entre sí, pero si tomamos en cuenta la disparidad de tamaños de las economías, la diferencia es más dramática, mientras Canadá y Estados Unidos asignan en educación per cápita, en promedio, 1,990 dólares anuales, México gasta sólo 180 dólares.¹⁴⁴ Esto se traduce en la falta de recursos para contar con las instalaciones adecuadas a la preparación de técnicos, profesionales y académicos.

Así como el TLCAN requiere que el país actualice su infraestructura física necesaria para la actividad comercial (como puertos y vías de comunicación, en general), también se requiere de la preparación de los recursos humanos en todos los campos, pues, al igual que los productos, aquellos también quedan expuestos a la competencia internacional. Se hace prioritario instrumentar un proceso que aumente los niveles en educación, pues esta será la única manera de poder enfrentar los retos y aprovechar las oportunidades que plantea la integración económica.

Es de primordial importancia, tomar medidas inmediatas, pero sin dejar de considerar las grandes diferencias educativas que existen al interior del país y que, por ello, tendrán que ser atendidas de manera regional. A nivel nacional la región sureste tiene el mayor rezago en materia de educación, el mayor problema a enfrentar es el analfabetismo, pues casi el 30% de la población de 15 años no tiene instrucción alguna y el 70% restante tiene en promedio un grado de escolaridad de cuarto año de primaria.¹⁴⁵ Por lo anterior, la prioridad en esta región es reducir el analfabetismo de la fuerza de trabajo y, aunque la escolaridad nula no significa necesariamente que alguien no pueda leer un poco ni que no sepa hacer cuentas, se desconocen los grados de analfabetismo funcional, por lo que es indispensable evaluar las destrezas intelectuales de esa población, cuyo estilo de vida es principalmente rural, teniendo como objetivo orientar las políticas de educación para adultos.

En las regiones norte y centro la situación es muy diferente y, aunque tienen los niveles educativos más altos del país, deben orientarse hacia la adquisición de habilidades y capacitación necesarias para integrarlas al tipo de actividades comerciales en el contexto del TLCAN. En la actualidad muy pocas personas responden a este perfil, tanto en la región norte como en la centro, los administradores de los sectores privado y público, los profesionales, los maestros, etc., suelen ser monolingües. Es urgente la formación de especialistas que cuenten con el conocimiento del idioma y el reconocimiento de la cultura y el

¹⁴³ Latapi, Pablo "Asimetrías educativas ante el TLC" *Comercio Exterior*, México, vol. 44, num. 3, 1994, p. 199

¹⁴⁴ *Ibidem* p. 200

¹⁴⁵ SHCP *Agenda estadística de Chiapas*, México, D.F., 1995, p. 237

funcionamiento del sistema con el cual se tiene que competir. Para ello, se tienen que evaluar, cuidadosamente, las necesidades futuras de los sectores empresarial, educativo y gubernamental a nivel regional en el marco del TLCAN, así como los ajustes que requieran los programas de estudio a fin de preparar los recursos humanos para interactuar en las condiciones específicas de la apertura comercial.¹⁶⁶ Estos elementos serán necesarios para adquirir un punto de vista internacional que incrementará las posibilidades de lograr el éxito en un mercado regido por los procesos de globalización.

Lo más importante es adquirir conciencia de que se debe otorgar un aumento en los recursos que actualmente se asignan a la educación, que permitan establecer programas educativos avocados tanto a abatir los altos índices de analfabetismo y niveles bajos de escolaridad en la región sureste, como adecuar los niveles de educación superior, del resto de las regiones, a las nuevas necesidades de la industria nacional, que enfrenta, de ahora en adelante, la fuerte competencia internacional. Las adecuaciones necesarias al sistema educativo nacional no deberán olvidar los valores culturales ni la identidad nacional; y tendrán que estar orientadas, hacia la disminución de las grandes asimetrías que separan a México de sus socios comerciales. Se piensa que aunque el proceso será muy lento es prioritario implantarlo lo antes posible.

¹⁶⁶ Ganster, Paul: "La educación superior en la frontera Estados Unidos-México ante el TLC". *Comercio Exterior*, México, vol. 44, núm. 3, 1994, p. 242

CONCLUSIONES

La evaluación de los impactos socioeconómicos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en las regiones del país es objetivo fundamental de esta investigación, por lo que, un repaso de las políticas de desarrollo regional a lo largo de los años, permitirá comprender la problemática del país en esta materia y realizar las conclusiones pertinentes.

Antes de la década de los sesenta no existía una política de desarrollo regional en México y aunque fue a partir de los setenta que, por primera vez, se trató en una agenda de trabajo gubernamental, estas políticas no pudieron ser instrumentadas a fondo, principalmente por problemas de tipo macroeconómico y por la falta de continuidad de las mismas de un sexenio a otro.

Por la importancia que se le dio a la industrialización sobre las actividades primarias, durante los años cincuenta, la Ciudad de México empezó a recibir una inversión pública muy fuerte; pero sin ninguna planeación, lo que originó que esta ciudad casi duplicara su población en un periodo de veinte años. Esta política se hizo extensiva a ciudades como Guadalajara y Monterrey, las cuales, en su conjunto, absorbieron casi la totalidad de la actividad industrial del país.

La industrialización acelerada trajo como consecuencia un desplazamiento de la mano de obra del ámbito rural al urbano con una importante baja en la producción agrícola. La falta de directriz en las políticas de desarrollo de los principales centros económicos, originó diferencias abismales entre las regiones de México, de tal forma que las regiones eminentemente agrícolas fueron desprovistas de fomentos a la producción y las actividades industriales se concentraron y promovieron solamente en las tres principales ciudades del país.

La Administración del Presidente Luis Echeverría intentó contrarrestar esta situación, instrumentando políticas de exención de impuestos como: atractivo para la reubicación de industrias; sin embargo, esta clase de incentivos no fue lo suficientemente atractiva y equiparable a las grandes ventajas de infraestructura que ofrecían los polos tradicionales de desarrollo. Además, la existencia de intereses creados por los grandes grupos de poder, en cuanto esta problemática, minimizó los efectos de estas políticas. De tal forma que las políticas instrumentadas para promover un desarrollo regional equilibrado, durante este sexenio, fueron muy poco exitosas.

El sexenio de José López Portillo, inmerso en problemas de tipo macroeconómico, dedicó sus esfuerzos a tratar de administrar la gran crisis económica heredada del sexenio anterior, por lo que no se le dio prioridad al desarrollo regional. No obstante, se diseñaron programas tales como: el Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI) y el Plan Nacional de Desarrollo Urbano (PNDU). El principal problema que enfrentaron estos planes fue su incompatibilidad, pues mientras el primero se proponía estimular industrias sin tomar en cuenta su prioridad productiva ni su distribución geográfica, el segundo

intentaba promover el desarrollo regional a través de instrumentar programas de apoyo al desarrollo en infraestructura orientada a la urbanización y despegue de ciudades medias, además de estimular la integración de pequeñas ciudades y áreas rurales con las ciudades medias y, finalmente, detener el crecimiento de las tres principales ciudades del país. Ambos programas resultaron aislados, pues se considera que si hubieran trabajado de manera conjunta, probablemente los resultados hubieran sido positivos.

El gobierno de Miguel de la Madrid inició su mandato con una preocupación similar, a la de sus antecesores, por la problemática regional. Se pensaba que una de las principales causas del desarrollo regional desequilibrado estaba fundada en el crecimiento desmedido de la Ciudad de México. Su Plan Nacional de Desarrollo (1983-1988) proponía soluciones para la promoción del desarrollo regional a través de programas que estimularan la reubicación industrial, pensando que esto orientaría la población hacia aquellas ciudades en donde se relocalizaran las industrias; sin embargo, el PND no tuvo los resultados esperados, la falta de coordinación entre las instituciones de gobierno involucradas y la ausencia de un plan maestro que determinara qué industrias tendrían que ser reubicadas y hacia dónde, impidió que se tuviera éxito alguno. Tal y como sucedió en sexenios anteriores, nuevamente los problemas de tipo macroeconómico demandaron prioridad, relegando a un segundo plano el desarrollo regional.

La Administración de Carlos Salinas de Gortari, interesada en la inserción a los procesos globalizadores y en la implantación de un modelo neoliberal orientó sus políticas hacia los preparativos necesarios para que el país tuviera acceso a los mercados internacionales. Desplazó en orden de importancia el desarrollo regional equilibrado hacia el interior de las fronteras nacionales. El Plan Nacional de Desarrollo (1989-1994) se orientó, básicamente, al desarrollo urbano dejando de lado los asentamientos rurales en la participación del desarrollo regional. Fue durante esta Administración, y después de una larga ausencia de adecuadas políticas de desarrollo regional, que los cambios mundiales orientan al país a insertarse en la nueva corriente de globalización mundial, a través de la negociación y firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Después de un periodo de funcionamiento de este Tratado de poco más de dos años, se piensa que hoy la idea de impulsar el desarrollo del país bajo una óptica regional vuelve a tomar relevancia, pues el TLCAN pone en evidencia impactos diferenciados en las regiones del país.

Se puede concluir que existen cuatro grandes episodios que han definido el desarrollo regional en México: En la Administración de Echeverría, los grupos de poder que no dudaban en ejercer presión para obstaculizar políticas de desarrollo regional que afecten sus intereses. Durante el gobierno de De la Madrid, los sismos de 1985, provocaron una descentralización masiva obligada, como nunca lo había logrado ninguna política de desarrollo regional. Las crisis económicas de 1982 y 1988 que provocaron un sometimiento de las políticas de desarrollo regional a las urgencias macroeconómicas derivadas de aquellas. Finalmente, con las políticas neoliberales de Salinas al servicio de los intereses de la apertura

comercial y de los procesos globalizadores, se deja el impulso del desarrollo regional a la influencia de un factor de fundamental importancia en esta época: la movilidad de capital.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, suscrito entre Estados Unidos, Canadá y México, es concebido no solamente como un mecanismo que impulsa el intercambio comercial entre los tres países, sino como parte de la inserción de México en los procesos globalizadores. De aquí, que se identifiquen dos tipos de impactos: uno inmediato, y a nivel macroeconómico, sobre los sectores productivos del país, y otro, a mediano y largo plazos, de características geopolíticas, que se manifiesta, a lo interno, en una diferenciación a nivel regional entre unas y otras regiones del país y a lo externo, en el particular interés de los Estados Unidos por formar un bloque competitivo que haga frente a los otros dos bloques conformados a nivel mundial, con el objetivo de preservar una hegemonía que se diluye para este país.

La consideración de estos dos impactos es necesaria, pues a corto plazo se enfrenta la urgencia de medidas macroeconómicas para superar la crisis económica que ha venido a situar al país en una posición muy vulnerable respecto a la que se tenía en el momento de las negociaciones del Tratado. La urgencia se refiere a recuperar niveles de productividad, de exportación, de empleo, de salarios, etc., que en primer término, coloquen a México en situación menos desventajosa en la competencia en la que se encuentra inmerso y, en segundo término, se requiere también de estabilidad económica que le permitiría aspirar a posibles adecuaciones al Tratado. Sin embargo, no basta sólo con encontrar la estabilidad, sino que se reconozca también la necesidad de encontrar la coyuntura precisa y la voluntad e interés del gobierno para llevar adelante esas adecuaciones.

Para efecto de comprender la magnitud del Tratado a un nivel meramente comercial, se bosquejarán a continuación las conclusiones sobre los impactos que algunos de los más sobresalientes elementos negociados del TLCAN tendrán en el país y sus posibles adecuaciones:

Las reglas de origen no muestran un impacto significativo en los tres países, pues de alguna manera, las economías, en especial la mexicana y estadounidense, estaban informalmente integradas. Su cercanía geográfica ha hecho que, aun antes del Tratado, el intercambio comercial de productos e insumos fuera una realidad. A nivel externo, se configuran dos posibles situaciones en que podrían incurrir terceros países a consecuencia de las reglas de origen: una, que la IED se frenara y, la otra, que esta IED promueva el desarrollo de proveedores nacionales. La segunda parece la más viable, pues las características del mercado mexicano, aun después de la crisis económica, siguen siendo atractivas para la inversión extranjera, que al conjugar esfuerzos con la industria nacional, para cumplir con el mínimo de contenido regional requerido por el Tratado, ingresaría en condiciones ventajosas a los mercados de Canadá y Estados Unidos.

Como elemento para la superación de la crisis económica el gobierno tiene fijada una gran parte de sus expectativas en el potencial exportador del país. De esta forma, el apoyo a los programas de fomento a las exportaciones ha adquirido un papel importante y por ello, en cuanto al compromiso mexicano en el contexto del TLCAN, de desaparecer el *Draw Back* para el año 2001, se piensa que esto no tendrá un impacto significativo, pues será el séptimo año de vigencia del Tratado y para entonces la **desgravación arancelaria** inmediata (43% y 41% de las importaciones recibidas por México de Estados Unidos y Canadá, respectivamente) y de 5 años (18% y 19%) habrán concluido y la de diez años (38% para ambos) estará a punto de concluir. Por otra parte, los programas de fomento a las exportaciones no petroleras (PITEX y ALTEX), en operación actualmente, no fueron restringidos en las negociaciones del TLCAN por lo que no comprometen al gobierno mexicano a su cancelación; sin embargo, una vez que el calendario de desgravación arancelaria llegue a su término, estos programas ya no tendrán ninguna razón de ser en el intercambio comercial del TLCAN.

Así, el riesgo que entraña la desgravación arancelaria se refiere a la capacidad de los productores nacionales de adecuarse a las nuevas condiciones del mercado nacional que tendrá una nueva configuración basada, principalmente, en una gran oferta de productos de todos los sectores, cuyo impacto se tratará más adelante.

El **trato nacional** suscrito en el Tratado supone condiciones de igualdad que sólo son posibles cuando se trata de economías semejantes. Frente a la presencia de empresas e inversionistas mucho más poderosos que los nacionales debió haberse negociado un Tratado diferenciado y mecanismos que compensaran las desigualdades y fueran más allá de plazos de desgravación arancelaria, que se antojan cortos para la adaptación de los sectores productivos del país. El impacto que tiene esta regla será significativo en el desarrollo o la desaparición de todo tipo de empresas en México y dependerá de la capacidad que muestren para sobrevivir ante la competencia internacional. Aún con la buenas intenciones del articulado referente al trato nacional, se observan conflictos que contradicen el espíritu del documento, tal es el caso del embargo atunero, el que existe sobre el cemento, tubos, jitomate y aguacate. Una posible adecuación al trato nacional sería exigir, a las empresas extranjeras que quisieran gozar de este beneficio, el compromiso de transferir tecnología, de reinvertir ganancias y de dar preferencia a la utilización de insumos nacionales en sus procesos productivos.

En la fase actual en la que se desenvuelve el Tratado, la cláusula de trato nacional reporta beneficios únicamente a los grandes consorcios monopólicos del país, pues son ellos los que por la fortaleza construida a expensas del mercado interno han podido proyectarse internacionalmente en condiciones de igualdad ante los socios comerciales. Sin embargo, se debe reconocer la gradual pérdida del carácter nacional de estos monopolios, pues la realidad es que, como resultado de la crisis económica, por un lado, y de la cada vez más amplia necesidad de recursos para modernizarse, por el otro, se da ya un proceso de fusión de ellos con las grandes transnacionales.

El financiamiento compensatorio traducido en inversiones de infraestructura en el territorio nacional debería ser visto como parte importante de la compensación de trato nacional para los socios comerciales. Este tipo de inversiones ayudaría a disminuir las asimetrías entre las tres economías. A raíz de la crisis económica de 1994, la estabilidad económica del país deja de ser un asunto meramente interno para convertirse en parte de la agenda norteamericana. Esta situación, tiene su origen en la necesidad de contar con un socio comercial estable y con capacidad para el consumo, pues de otra manera el Tratado no tendría razón de ser. Además, el buen funcionamiento de las relaciones comerciales con el TLCAN fortalece los propósitos integracionistas norteamericanos a nivel latinoamericano, lo que tendrá una consecuencia directa, en términos geopolíticos, en el reforzamiento de la hegemonía estadounidense a nivel continental.

Por la importancia que tienen los puntos anteriores en el impacto sobre los sectores productivos del país, grosso modo se concluye que el sector primario, como consecuencia de su incipiente grado de desarrollo en infraestructura de riego y métodos de cultivo, se verá fuertemente afectado a excepción de los grandes desarrollos agrícolas del norte y noreste del país que cuentan con infraestructura de riego y modernos sistemas de cultivo semejantes a los norteamericanos.

La factibilidad del ingreso de grandes transnacionales al país, como consecuencia del trato nacional, provocará en el sector secundario un fuerte impacto en la industria nacional. En un principio, la planta productiva deberá aprovechar la instalación de estas transnacionales para promover la colocación de sus insumos en los procesos productivos de éstas. Será así necesaria la adecuación tecnológica de empresas como requisito indispensable para su supervivencia. La construcción de cadenas productivas exportadoras del tipo vertical de micro, pequeñas y medianas empresas se concibe como la única manera para evitar su desaparición y representar una competencia a nivel internacional.

Por último, el TLCAN traerá gran movilidad al sector terciario, pues se promoverá una considerable cantidad de servidores en todas las áreas. Para México, existe una clara desventaja por su menor grado de desarrollo tecnológico con respecto a los socios comerciales. Los grandes ganadores en este renglón serán los usuarios, pues la competencia provocará un mejor servicio y promoverá la desaparición de grandes monopolios.

Una vez bosquejados los impactos inmediatos del Tratado en la esfera económica productiva, se deberá determinar el impacto de éste a nivel de unidades espaciales. El impacto del Tratado, a largo plazo, sobre las regiones, exige hoy más que nunca políticas de desarrollo regional bien definidas que, partiendo de los futuros desenvolvimientos de cada región, diseñe medidas de acción que contribuyan más a hacer confluir sus grados de desarrollo y hacerlas más equilibradas entre sí.

El modelo de integración continental y desarrollo regional propuesto para el análisis de esta investigación proponía el distinto comportamiento de las regiones estudiadas bajo el siguiente escenario en el contexto del TLCAN: se identificaba a la región norte como una región dinámica que adquiriría mayor importancia a nivel político y económico respecto del núcleo nacional y se integraría cada vez más hacia la economía estadounidense. El núcleo nacional identificado como la región centro, por su parte, declinaría en su poder político y económico como consecuencia del fortalecimiento de la región dinámica del norte. La región periférica del sureste, la más alejada de los socios comerciales y la que presenta serios conflictos sociales, sería la más afectada al no verse beneficiada por ninguno de los efectos del TLCAN, acentuando así su dependencia con respecto al núcleo nacional.

El modelo geopolítico, parte de ideas y categorías que como se mencionó eran limitadas y darían una visión parcial de los hechos. Dentro de los elementos analizados, la crisis económica de diciembre de 1994 ha venido a cambiar el funcionamiento del esquema de dicho modelo en un sentido temporal: provocará que las tendencias de comportamiento regional propuestas se retrasen o cambien en cuanto a sus efectos. Otros elementos que cambian los resultados propuestos por el modelo son las características propias de cada región y, sobre todo, los procesos sociales que en ella se darán, pues se reconoce la importancia fundamental de los agentes sociales en cuanto a su reacción a los efectos esperados ante el TLCAN, ya que por su naturaleza activa pueden cambiar el panorama general de cualquier situación.

En base a las características propias de cada región se puede concluir, de lo expuesto en el capítulo tercero, que aun cuando la región norte tiene una identificación como región dinámica, fundamentalmente impulsada por un PIB que sobrepasa el promedio nacional y por una industria maquiladora desarrollada sobre su incipiente industria manufacturera, no le permitirá alcanzar los grados de autonomía económica propuesta por el modelo geopolítico. Por otro lado, en su aspecto político se denota una tendencia de mayor autonomía respecto al centro del país, a raíz de los cambios de administración de distinta filiación política en la región ya que muchas de las ciudades de la región norte están actualmente gobernadas por un partido político distinto del oficial.

En cuanto a lo económico, se piensa que las maquiladoras instaladas en esta región son consecuencia de una mera conveniencia geográfica, pues las ventajas localizacionales son actualmente un elemento fundamental en los procesos globalizadores. Por otra parte, la escasa participación del sector manufacturero en la vida económica de esta región provocará una excesiva dependencia de las maquiladoras; es necesario entonces promover una industria manufacturera capaz de convertirse, en un principio, en proveedora de maquiladoras y más tarde buscar la competencia por igual con esta industria.

El papel de la mano de obra en esta región es actualmente incipiente por su bajo nivel de capacitación, por lo que se piensa que será de vital importancia

promover la capacitación obrera para incorporar mano de obra calificada al mayor número posible de procesos productivos maquiladores y al de la industria manufacturera nacional en el futuro. La calificación de la mano de obra tendrá una incidencia directa sobre los niveles salariales, pues en la actualidad las maquiladoras muestran en este renglón una valoración menor sobre la mano de obra.

La industrialización de la región norte aun cuando está contribuyendo, aunque sea en menor grado, a una posible descentralización de la región centro, parece repetir a escala el mismo esquema de centralización que se dio en la región centro en cuanto a las actividades productivas. No se debe soslayar el proceso de urbanización asociado con la industrialización en esta región, pues las tasas de urbanización presentan, actualmente, mayores índices que los de creación local de infraestructura urbana, lo cual se traduce en falta de vivienda y servicios urbanos.

Un problema adicional al gran crecimiento del norte es que las maquiladoras han significado, principalmente en la región fronteriza, la generación de una gran cantidad de residuos peligrosos o tóxicos asociados a sus procesos industriales. Es una realidad que el atractivo para las empresas maquiladoras norteamericanas está fundamentado en lo endeble de la reglamentación mexicana en materia de protección ambiental. Es necesario no perder de vista este fenómeno, pues se corre el riesgo de trasladar los grandes problemas ambientales de la región centro a la norte.

La cercanía geográfica y la instalación de maquiladoras en la región norte la hacen un blanco perfecto para los fines integracionistas norteamericanos, por lo que el gobierno deberá tener sumo cuidado en esta materia para que esta integración no sobrepase más allá de los límites meramente comerciales.

Luego entonces, si se quisiera ver a la región norte con la dinámica económica descrita en el modelo geopolítico debería contar con una industria manufacturera bien desarrollada y con expectativas de competitividad internacional, características que hoy todavía están lejos de ser una realidad.

Por su parte, la región central, identificada como núcleo nacional, con una tendencia a declinar en su poder político y económico respecto a la región norte, no se ajustará a las condiciones previstas por el modelo geopolítico. Se piensa que la fortaleza y características de esta región, a pesar de sus muchas deficiencias, la harán mantener su hegemonía económica, cuanto no así su centralismo político. Sin embargo, conviene aclarar que no se considera esta pérdida de centralismo político como consecuencia del impacto directo del TLCAN, pues aun antes de la negociación del Tratado, los partidos políticos de oposición han pugnado por una descentralización política, traducida en una mayor autonomía de los Estados para decidir su rumbo según sus necesidades particulares. Este proceso efectivamente se está dando de forma gradual dentro de la vigencia del TLCAN, pero sin que necesariamente sea resultado de éste.

Para determinar la permanencia de la hegemonía económica de esta región, una parte importante encuentra explicación en su tendencia histórica de concentración, que configura una inercia difícil de romper: la gran cantidad de población, el cúmulo de industrias y actividades productivas ya instaladas ahí, la cuantiosa inversión en infraestructura con que cuenta y la incapacidad del Gobierno Federal para ofrecer alternativas viables de localización, serán los obstáculos a los que habrá de enfrentarse si se pretende romper con esta inercia mantenida por décadas. Estas condiciones pesarán más aún que los posibles impactos del TLCAN y seguirán ejerciendo poder de atracción sobre una diversidad de actividades productivas.

El peso específico de la región centro se vuelve aún más evidente bajo la consideración de que no existe ninguna región que pueda ofrecer las condiciones de esta región que, a pesar de todo, siguen siendo atractivas. En relación directa con estas condiciones se encuentra la excesiva explosión demográfica que, ante la incapacidad del gobierno de encauzarla hacia nuevas localizaciones regionales, exige cada vez más servicios de infraestructura urbana que al ser satisfechos ocasionan un sintoma característico de las ciudades de países en desarrollo: el fenómeno de la suburbanización. Como consecuencia de este proceso se genera una relocalización de las industrias en la periferia, en lugar de una descentralización hacia regiones menos saturadas. El gran riesgo de este fenómeno radica en que está generando una expansión caótica y desordenada de la ZMCM que apunta hacia las pequeñas ciudades aledañas, situación que lejos de inducir un desarrollo inhibe su crecimiento independiente.

Los problemas a los que la región se enfrenta son múltiples y variados, pero sin lugar a dudas, uno merece especial atención ya que es producto de la urbanización generada en esta región: el deterioro del medio ambiente. La contaminación ambiental se encuentra fincada en la relación directa que existe entre la urbanización y las actividades productivas de la región. La región centro se encuentra entre los complejos urbanos con mayores emisiones de contaminantes, pero ello se debe no tanto a la contaminación de sus industrias sino al volumen de su producción.

Es importante resaltar el peso de la contaminación dentro de los impactos del TLCAN en esta región. La agudización de este problema tendrá significativa influencia en cuanto a las perspectivas de instalación de nuevas plantas industriales o de actividades inducidas por el TLCAN. La influencia se dará, también, en la necesidad de que el gobierno mexicano instrumente regulaciones ambientales más rigurosas que conducirían a una clasificación de esta región de la que resultarían medidas que inhibirían la instalación de nuevas actividades productivas.

Así, el peso de la reglamentación ambiental tendrá como consecuencia que las empresas instaladas en la región adecúen sus procesos productivos, sin que ello signifique, por el gran costo que involucra, que haya la necesidad de relocalizarse. Sin embargo, las nuevas industrias que pretendan instalarse en México preferirán localizaciones que impliquen reglamentaciones menos

rigurosas que cumplir; esta situación podría inducir al desarrollo de otras regiones, pero no incidirá sobre la declinación económica de la región centro.

Respecto a la posible declinación política de la región centro, por las condiciones actuales se prevén importantes reacomodos en lo referente al nuevo papel que habrá de cumplir. Las nuevas exigencias en materia de participación política que se demandan para el centro económico y político del país (Distrito Federal), se dirigen en el sentido de liberarlo de su carácter especial para que se convierta en un ente político administrativo con iguales condiciones de trato que los demás Estados del país. Lo que esta exigencia y necesidad encierra se refiere a lograr, primero, una justa representación política de los mandos gobernantes a través de la elección directa de la población; asignarle un estatus jurídico similar al de los demás Estados de la República, para dejar de privilegiar su condición de territorio federal y, segundo, contribuir con esta pretensión de equilibrio al traslado de expectativas de crecimiento a otras regiones del país.

Que esta región continúe o no viéndose como eje de la vida económica y política del país, dependerá, en gran medida, de la corriente política que llegue a imponerse. La mayor parte de las previsiones apuntan a una pérdida de la hegemonía política del partido oficial: de concretarse tal expectativa se podría esperar el inicio de un cambio en las relaciones que han existido desde siempre entre el poder centralizado de la región centro y los demás Estados del país. Esto será válido si se impone un proyecto auténtico y representativo que entre sus objetivos tenga el diseño de estrategias de desarrollo adecuadas para esta región, sólo así se reconocerán como fundamentales y prioritarios los problemas de esta región en materia de regulación urbana, descentralización industrial y poblacional, protección ambiental y la falta de una política de desarrollo regional, en la que esta región esté articulada todavía como preponderante, pero con la tendencia a dejar espacios que puedan ocupar las otras regiones del país.

El modelo geopolítico de impacto regional en relación a la región sureste se considera como el más preciso en cuanto a sus previsiones. El modelo supone tres condiciones fundamentales que muestra ya la región sureste: por un lado, la relativa a su carácter periférico y marginado; por otro, y como consecuencia del primero, su dependencia política, administrativa y económica con respecto a la región centro y, finalmente, el factor de tensiones que ya existía y surge con mayor impulso el mismo día de entrada en vigor del TLCAN. No sólo eso, el conflicto social reconoce en este Tratado una de las causas de su surgimiento. Las condiciones de esta región, a diferencia de las otras, se ajustan al modelo y van más allá, pues los factores que le dan su condición periférica existen de una manera exacerbada y sugieren impactos más negativos.

La principal característica de la actividad económica de la región se refiere a su dependencia de la participación del Gobierno Federal. Fuera de las dos grandes industrias nacionales que aquí se asientan: la de generación de electricidad y la petrolera; la economía del sureste no tiene nada en común con los sistemas productivos del centro y norte del país. La marginación y las precarias condiciones de existencia de su población son un gran lastre que arrastra el país.

Las características de esta región no encajan de manera alguna con las ideas en boga acerca de lo moderno, por lo que, en este sentido, se piensa que en esto reside gran parte de lo incomprensible que puede ser la solución de sus problemas para las políticas gubernamentales.

Todo nuevo cambio positivo que se requiera desplegar en esta región necesariamente deberá pasar por el reconocimiento de su singularidad, de sus esquemas de producción, de la población y de sus formas de asociación y de vida. Este debería ser el inicio de cualquier intento que verdaderamente desee impulsar políticas adecuadas a esta región.

De acuerdo a lo anterior, se considera que además de la apresurada negociación del TLCAN, lo cual *per se* es ya un error, uno de los más graves problemas que el TLCAN agudizó aun antes de su entrada en vigor fue el relativo a la propiedad de la tierra: pilar fundamental, por lo menos hasta la década de los setenta, de la autosuficiencia alimentaria. Los grandes intereses que estuvieron en juego en la negociación del Tratado hicieron que el gobierno capitulara ante muchas exigencias y premuras, que como ya se mencionó, deberían ser objeto de adecuación. En este sentido, una de las peores concesiones fue el consentimiento y el decidido impulso a trastocar totalmente el Artículo 27 Constitucional sin reparar en los costos sociales que esto implicaría. La intención de colocar la producción bajo la influencia reguladora del mercado internacional llevó a desconocer lo relativo al reparto agrario y propició la permisividad, sin grandes limitaciones, a la participación de sociedades mercantiles en la posesión, uso, usufructo y explotación de la tierra, además de ocasionar lagunas legales en lo referente a la participación de la inversión extranjera directa en el campo mexicano. Una de las situaciones más graves es soslayar y tolerar el hecho de que las sociedades mercantiles, constituidas en *holdings*, podrán controlar enormes extensiones de tierra sin incurrir en ninguna violación al referido Artículo Constitucional.

El argumento manejado para justificar la transformación del Artículo 27 Constitucional fue el de lograr una inserción del sector primario al mercado internacional. Lo que olvidó el Gobierno Federal es la enorme cantidad de pequeños propietarios, campesinos e indígenas que han resultado y seguirán siendo afectados incluso en su propia existencia. Las reformas al Artículo 27 Constitucional y la entrada en vigor del TLCAN son dos factores que empujan a la región sureste aún más a la periferia del desarrollo.

El conflicto social no sólo tiene una vertiente en la que intervienen el TLCAN y el Artículo 27 Constitucional, pues trasciende sus demandas al contexto nacional, de ahí que para el gobierno sea más difícil el proceso de la negociación. Sin embargo, una de las prioridades actuales del gobierno debe estar centrada en resolver el conflicto social en la región, pero si persiste en su afán de querer hacerlo sin ceder un ápice en las reclamaciones de los zapatistas será muy difícil que la paz pueda encontrar acomodo. Las demandas del EZLN son producto de años de pobreza, marginación y de larga espera porque algún día las condiciones cambiarían. El conflicto social en la región como eje que mueve la

actividad política y económica, acentuará la interdependencia centro-sureste, pues es y seguirá siendo una necesidad imperiosa la participación del gobierno tanto en recursos públicos como en las respuestas a las demandas en el ámbito político y social.

Es evidente que una falta de visión política en cuanto a la instrumentación de una política de desarrollo regional a lo largo de sexenios ha sido la causa de muchos de los problemas a los que se ha hecho referencia a lo largo de la investigación. La necesidad urgente de diseñar y al mismo tiempo de comprometer a quienes instrumentan estas políticas debe ser una prioridad del gobierno; más allá de políticas macroeconómicas que resuelven problemas de corto plazo una política de desarrollo regional deberá ser pensada a largo plazo y respetada por los cambios de gabinete. Las adecuaciones que deban hacerse se reconocen como necesarias pero deben estar delimitadas dentro del diseño original de esta política, sólo así será posible marchar adecuadamente hacia un desarrollo regional si no equilibrado si menos asimétrico que el que la geografía nacional muestra actualmente. El diseño de una política de largo plazo permitirá al gobierno planear, en lugar de imponer estrategias de corto plazo para resolver problemas de desarrollo regional que bien pudieran haberse previsto. Lograr un desarrollo regional apropiado con la realidad del país y no dejarse alcanzar por problemas regionales no previstos debe ser la tarea que el gobierno, cualquiera que sea su militancia política, debe acoger.

A dos años de la actual Administración no está definida con claridad una política de desarrollo regional que, en este sentido, debería responder a las actuales necesidades del país en el contexto del TLCAN y de la crisis de diciembre de 1994. Sería deseable que se diseñara una política de desarrollo regional que tuviera el compromiso de una permanencia a lo largo de las siguientes administraciones; sin embargo, lejos de esto, el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 insiste en el desarrollo urbanizado del país con el impulso de 100 ciudades medias, dejando de lado la problemática rural del país. Al igual que en pasadas administraciones, se insiste en enumerar cualquier cantidad de problemas a resolver pero sin precisar soluciones.

Si lo anterior ha sido válido desde siempre, después de haber revisado los impactos que el TLCAN ha tenido en las regiones del país, se hace aún más patente la necesidad de diseñar políticas de desarrollo regional adecuadas a las necesidades de cada una de las regiones del país. Una nueva política de desarrollo regional que no sólo tome en cuenta elementos geográficos y productivos sino que integre en sus medidas la consideración de la singularidad de cada región, sus recursos naturales particulares, la capacidad de infraestructura, el sector productivo hacia el que mejor se orienta y que tenga como fin último que el desarrollo regional que impulse sea a la vez condición de desarrollo social.

El elemento esencial en esta política de desarrollo regional es la población y en este sentido la educación es fundamental, pues si realmente se quiere dar un impulso decidido a las regiones se deben tomar medidas desde la raíz. Es decir,

tomando como recurso el elemento más valioso con el que México cuenta actualmente: su población. Prepararla de manera adecuada, a través de fuertes inversiones en el renglón educativo, vigilando su estricto cumplimiento y reconociendo las singularidades de cada una de ellas, se promoverá que cada vez más el ingreso de nuevas inversiones en el país no signifique un desplazamiento laboral; por el contrario, signifique que una población mejor preparada se inserte adecuadamente en la amplia gama de actividades productivas que el impulso regional y la apertura comercial puedan generar.

Actualmente, la necesidad de una política de desarrollo regional no está regida únicamente por criterios de orden económico; en la nueva etapa mundial en la que se observan los profundos cambios que ella puede causar, una adecuada política de desarrollo regional es una forma de mantener no sólo la estabilidad económica del país sino su integridad social y cultural en una sola unidad nacional.

BIBLIOGRAFIA

- Aguilar Barajas, Ismael: Descentralización industrial y desarrollo regional en México, El Colegio de México, México, D.F., 1993, 398 pp.
- Alonso, Jorge et al. El nuevo Estado mexicano, Nueva Imagen, México, D.F., 1992, 4 ts, 301 pp.
- Anaya, Gerardo (Comp.): Neoliberalismo en México, UIA, México, D.F., 1995, (Serie cuadernos de la realidad mexicana No. 20), 27 pp.
- Balassa, Bela: Teoría de la integración económica, tr. por Jorge Laris Casilla, UTEHA, México, D.F., 1964, 315 pp.
- Barajas, Rafael: Me lleva el TLC! el tratado retratado, 4a. Ed., Grijalbo, México, D.F., 1994, 198 pp.
- Bassols, Ángel: La división económica regional de México, Textos Universitarios UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, México D.F., 1967, 263 pp.
- Bassols, Ángel: Geografía económica de México. Teoría, fenómenos generales, análisis regional, Trillas, México, D.F., 1977, 440 pp.
- Blanco Mendoza, Herminio: Las negociaciones comerciales de México con el mundo, FCE, México, D.F., 1994, 281 pp.
- Calderón Salazar, Jorge: El TLC y el desarrollo rural, CEMOS, México, D.F., 1992, 126 pp.
- Castañeda, Jorge: Sorpresas te da la Vida México, 1994, Aguilar, México, D.F., 1994, (Nuevo Siglo), 173 pp.
- Conchello, José Ángel: El TLC: Un callejón sin salida, Grijalbo, México, D.F., 1992 (Política Mexicana), 289 pp.
- Delgado, Gloria: México: estructuras política, económica y social, Alhambra Mexicana, México, D.F., 1996, 452 pp.
- Galvis Gaitán, Fernando: Manual de ciencia política, Escuela Superior de Administración Pública, Bogotá Colombia, 1994, 462 pp.
- Huerta, Arturo: Causas y remedios de la crisis económica de México, Diana, México D.F., 1996, (Diana técnico), 166 pp.

- Kessel, Georgina (Comp.): Lo negociado del T.L.C. Un análisis económico sobre el impacto sectorial del Tratado Trilateral de Libre Comercio, McGraw-Hill, ITAM, México, D.F., 1994, 334 pp.
- Lenin, Vladimir: El imperialismo, fase superior del capitalismo. Ed. en lenguas extranjeras. Pekín, 1966. [4a. impresión de la 1a ed.], 168 pp.
- Morales Aragón, Eliezer (Comp.): La nueva relación de México con América del Norte, 2 V., Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Coordinación de Relaciones Internacionales, Facultad de Economía UNAM, México, D.F., 1994, 556 pp.
- Negrete, María Eugenia, Boris Graizbord y Crescencio Ruiz: Población, espacio, y medio ambiente en la zona metropolitana de la Ciudad de México, El Colegio de México, D.F., México, 1993, (Serie cuadernos de trabajo No. 2), 42 pp.
- Rubio, Luis: ¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?, Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1992, (Colección Popular), [1ra. reimpr. de la 1ra. ed. de 1992], 355 pp.
- Vega Cánovas, Gustavo: Liberación económica y libre comercio en América del Norte. Consideraciones políticas, sociales y culturales, El Colegio de México, México, D.F., 1993, 471 pp.

HEMEROGRAFIA

- Acosta, Carlos y Ramírez Ignacio: "Chiapas: un médico por cada 1,500 habitantes, 30% de analfabetismo, 34% de las comunidades sin energía eléctrica, los peores salarios, hasta 80% de viviendas con piso de tierra...", Proceso, (México, D.F.), 1994, núm. 897, p. 45-49
- Acosta, Carlos: "En la retórica, liberalismo social; en los hechos neoliberalismo clásico", Proceso, (México, D.F.), marzo 1992, núm 801, pp. 6-9
- Aguilar Barajas, Ismael: "Desarrollo económico y macroeconomía urbana: tendencias internacionales", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 45, 1995, núm. 10, p. 734
- Aguilar, Adrián y Boris Graizbord: "La reestructuración regional en México: cambios de la actividad económica urbana 1980-1988", Comercio Exterior (México, D.F.), vol. 45, 1995, núm. 2, pp. 140-151.
- Alegría, Tito: "Efectos de la industria maquiladora en el empleo urbano", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol 45, 1995, núm 10, pp. 745-756.
- Alonso, Francisco: "Neoliberalismo, antesala del socialismo, transición del modelo en México", Excelsior, (México, D.F.) del 7 al 13 de mayo de 1996, PP. 10A, 17.
- Arroyo Ortiz, Juan Pablo: "El TLC y la modernización económica", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 44, 1994, núm 6, p. 506.
- Baker, George: "Sector externo y recuperación económica en México", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol 45, 1995, núm 5, pp. 398-408.
- Bendesky, León: "Economía regional en la era de la globalización", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 44, 1994, núm 11, p. 982-989.
- Calva, José Luis: "Neoliberalismo *versus* ahorro y crecimiento", El Universal, México D.F., 19 de Julio de 1996, p. 7.
- Canabal Cristiani, Beatriz: "Los pueblos viejos del Distrito Federal, el área rural y su producción", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 45, 1995, núm 10, p. 802-809.
- Cárdenas, Enrique: "Reflexiones sobre la política económica de México", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 46, 1996, núm 3, pp. 232-238.

- Castaings Teilleri, Juan: "La empresa mexicana ante el mundo triádico y el TLCAN", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 46, 1996, núm 3, pp. 203-215.
- Dabat, Alejandro: "La crisis mexicana y el nuevo entorno internacional", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 45, 1995, núm 11, pp. 866-874.
- Gambrill, Monica: "La política salarial de las maquiladoras: mejoras posibles bajo el TLC", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 45, 1995, núm 7, p. 543
- Ganster, Paul: "La educación superior en la frontera Estados Unidos-México ante el TLC", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 44, 1994, núm 3, p. 242-248.
- García, Samuel: "Corrientes de capital y lecciones de la crisis financiera mexicana", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 45, 1995, núm 12, pp. 932-935.
- Garza, Gustavo y Salvador Rivera: "Desarrollo económico y distribución de la población urbana en México. 1960-1990", Revista Mexicana de Sociología, (México, D.F.), vol. 55, 1993, núm 2, pp. 177-212.
- González Souza, Luis: "Principales proyectos e implicaciones del TLC para el futuro de las relaciones EE.UU.-México", Revista de Relaciones Internacionales, (México, D.F.), 1994, núm. 62, pp. 101-112.
- Guillén, Arturo: "Bloques regionales y globalización de la economía", Comercio Exterior (México, D.F.), vol. 44, 1994, núm. 5, pp. 379-386.
- Guillén, Arturo: "Opciones frente a la crisis de México", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 46, 1996, núm. 4, pp. 321-328.
- Gutiérrez Vidal, Manuel: "Las regiones de México ante el TLC", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 44, 1994, núm. 11, pp. 1008-1014.
- Jáquez, Antonio y Fernando Ortega: "Los grandes empresarios creyeron en Salinas, idolatrarón a Salinas, se enriquecieron con Salinas", Proceso, (México, D.F.), diciembre 1995, núm 996, pp. 18-23.
- Latapi, Pablo: "Asimetrías educativas ante el TLC", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 44, 1994, núm 3, p. 199-204.
- López Villafaña, Víctor: "La integración económica en la Cuenca del Pacífico: El reto de América del Norte", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 43, 1993, núm. 12, pp. 1145-1152.
- Lustig, Nora: "México y la crisis del peso: Lo previsible y la sorpresa", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol 45, 1995, núm 5, pp. 374-382.

- Marúm Espinoza, Elia: "La educación superior de México frente al TLC", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 44, 1994, núm 3, p. 205-210.
- Mercado, Alfonso et al.: "Contaminación industrial en la zona metropolitana de la Ciudad de México", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 45, 1995, núm. 10, pp. 766-774.
- Montemayor Seguy, Rogelio: "Apertura externa y crisis financiera", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 45, 1995, núm 9, p. 659.
- Pacheco, Teresa: "Modernización, cultura y desarrollo regional, un marco de referencia", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 45, 1995, núm. 2, pp. 152-158.
- Pavón, Lillianne: "Proceso Truncado", (Análisis, Suplemento), El Financiero, México, D.F., 23 de julio de 1996, p. 3A.
- Pescador Osuna, Mario: "Elementos de diagnóstico y lineamientos de política para el desarrollo regional", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 31, 1981, núm 4, pp. 421-427.
- Polése, Mario y Salvador Pérez Mendoza: "Integración económica norteamericana y cambio regional en México", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 45, 1995, núm. 2, pp.132-139.
- Presidencia de la República: "Criterios Generales de Política Económica para 1996", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 45, 1995, núm. 12, pp. 950-962.
- Ros, Jaime: "Beneficios comerciales y movilidad de capital: estudio reciente sobre las consecuencias del TLC", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 44, 1994, núm. 6, p. 498-503.
- Ros, Jaime: "La crisis mexicana: Causas, perspectivas, lecciones", Nexos, (México, D.F.), Mayo de 1995, núm. 209, pp. 43-49.
- Rubio, Luis: "¿El TLC: instrumento de desarrollo?", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 44, 1994, núm. 6, p. 477-481.
- Sánchez Rodrigo y Francisco Flores: "La industria maquiladora de exportación en México: orígenes y desarrollo", El mercado de valores, (México, D.F.), vol. 56, 1996, núm. 6, pp. 32-39.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial: "Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, Resumen, (Suplemento), Comercio Exterior (México, D.F.), vol 42, 1992, núm 9, 32 pp.

- Serrano Moreno, Jorge. "El TLC y la región centro de México: algunos aspectos básicos de esta relación", Problemas del Desarrollo, (México, D.F.), vol. 25, 1994, núm. 96, pp. 93-124.
- Urbina Fuentes, Manuel y Adolfo Sánchez: "Distribución de la población y desarrollo en México", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 43, 1993, núm. 7, p. 656.
- Vega Cánovas, Gustavo: "¿Es el TLC un modelo para el resto del Hemisferio Occidental?" . Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 44, 1994, núm 6, pp. 489-491.
- Vidal, Gregorio: "Corporaciones, estructura industrial y mercados de capital en México", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 45, 1995, núm. 12, pp. 926-931.
- Villarreal, Fernando y Norma Rodríguez: "La exportación indirecta, opción de desarrollo para la micro, pequeñas y medianas empresas. Comercio Exterior, (México, D.F.), vol 44, 1994, núm. 11, pp. 959-961.
- Wong González, Pablo: "La región norte de México en la triangulación comercial y productiva del Pacífico", Comercio Exterior, (México, D.F.), vol. 43, 1993, núm.12, pp. 1053-1063.

OTROS DOCUMENTOS

- Consejo Mexicano de Inversión. Chiapas, México su socio para el crecimiento, México, D.F., 1995, (Panorama Económico del Estado), 23 pp.
- Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos. Diario Oficial de la Federación, México, D.F., 15 de Abril de 1993, p. 49.
- Gobierno del Estado de Chiapas: Plan Estatal de Desarrollo 1995-2000, Periódico Oficial, Tuxtla Gutiérrez, 2 de agosto de 1995, 207 pp.
- Gobierno del Estado de Nuevo León. Estrategias del Pacto Nuevo León, 1991-1997, Gobierno del Estado, Monterrey, 1992, 54 pp.
- Gobierno del Estado de Nuevo León: Plan multidimensional de desarrollo urbano de Nuevo León 1995-2020, Monterrey, 1995, 153 pp.
- INEGI: XI Censo Nacional de Población y Vivienda 1990, México, D.F., 1990, 278 pp.
- Islas Novoa. Concepción: La importancia de las negociaciones con América Latina dentro de la estrategia de apertura comercial en México. Tesis Profesional, UNAM/ENEP Aragón, México, D.F., 1995, 172 pp.
- Presidencia de la República: Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, México D.F., 1989, 327 pp.
- Presidencia de la República: Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, México, D.F. 1995, 177 pp.
- Presidencia de la República: Quinto Informe de Gobierno, México, D.F., 1987.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, 1996, 26 pp.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público: Agenda estadística de Chiapas, (México, D.F.), 1995, pp. 461.