



19
29

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

**ELEMENTOS ACERCA DE LA INTEGRACION
COMERCIAL ENTRE MEXICO Y ESTADOS UNIDOS:
LOS AÑOS RECIENTES**

TESIS
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA

PRESENTA
ALBERTO CARRAL DAVILA

MEXICO, D. F.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

1993



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

PRESENTACION:

Este estudio constituye un esfuerzo por contribuir a la discusión acerca de las transformaciones que tienen lugar en el escenario económico internacional, así como en la forma en que México se inserta al interior del mismo.

Sobra decir que el objeto propuesto es de una complejidad tal, que rebasa ampliamente mi capacidad para efectuar un análisis exhaustivo; no obstante, con los recursos disponibles, confío en que logré extraer sus características básicas.

El trabajo consta de tres partes fundamentales. Una primera en la que, a manera de síntesis general, presento puntualmente las tesis principales de la investigación, cuyo despliegue ocupa las dos secciones subsecuentes.

En la segunda parte del trabajo expongo la argumentación que fundamenta lo que es, en mi opinión, el perfil del arreglo internacional emergente; esto es, la conformación incipiente de un sistema de bloques regionales que, paulatinamente, está sustituyendo al viejo sistema de naciones en el que se había sustentado el desarrollo económico, social y político del mundo a lo largo de la etapa de posguerra. Por la naturaleza de esta segunda parte, enfatizo en las características económicas y, más aún, en los rasgos comerciales del tránsito que trato de describir; ello, con la finalidad de entender -así sea en grandes trazos- la naturaleza de la reinserción en curso de México en la escena mundial.

Como consecuencia, en la tercera parte, intento situar y delimitar las condiciones que condujeron a nuestro país a buscar esa redefinición de sus vínculos externos, de manera privilegiada con los Estados Unidos y Canadá. Por la orientación más bien económica del estudio, analizo con mayor detalle dicho perfil de la integración, siempre en el marco de la caracterización global que propongo para asimilar los novedosos nexos que México está desarrollando más allá de sus

fronteras. En tal sentido, independientemente de la voluntad de sus principales promotores, el reacondo mexicano que poco a poco se va conformando, revela su carácter complementario y subordinado. Es decir, se corresponde con una nueva forma histórica de la concurrencia internacional y con un arreglo hegemónico regional de alianzas que, bajo la égida de los Estados Unidos, supone la homogenización de espacios competitivos y productivos al interior de la zona norteamericana. La complementaridad de las economías involucradas genera un basamento más sólido para afrontar con éxito el embate de los demás bloques en formación, pero en un contexto poderosamente influenciado y modulado por las exigencias y necesidades, actuales y futuras, de la economía estadounidense. Asimismo, concluyo que en este nuevo esquema están ya inmersos los canadienses, con quienes nos identificamos cada vez más en tanto que, de algún modo, su economía también tiende a imbricarse de manera complementaria y subordinada en el patrón de desarrollo del bloque de América del norte, liderado por el vecino común.

Estas dos grandes líneas, la que se refiere al tránsito de la economía mundial de un sistema de naciones a uno de bloques, así como aquella que se relaciona con la estructuración del bloque norteamericano, guían el contenido de las tesis principales del trabajo y de su articulación específica. Quiero subrayar que consideré indispensable realizar una interpretación abierta, que dejara de lado -en lo posible- la sustancia emotiva en mi análisis. Este tipo de orientación es tanto más urgente por cuanto las mutaciones globales se suceden a una velocidad sorprendente, y las correspondientes adaptaciones de las estrategias de los actores involucrados también fluyen con rapidez, lo que nos obliga a flexibilizar posiciones y a ser pragmáticos en la reflexión. Insisto, se trata de una tarea difícil y compleja que exigirá el concurso de múltiples y novedosos esfuerzos en el futuro; pero, si no logramos acceder a la esencia de los fenómenos, objetivos y

subjetivos, difícilmente México podrá desarrollar la capacidad de respuesta necesaria para adaptar su propia estrategia a las cambiantes condiciones internacionales.

Dicho espíritu es el que intenté plevaleciera durante mi labor con la información seleccionada para el estudio de las relaciones comerciales de Canadá y México con Estados Unidos. El eje de tal análisis fue la construcción -creo que atrevida- de algunos indicadores, mediante los cuales llevé al límite la información estadística, con la finalidad de reconocer al máximo las tendencias recientes de la integración de México dentro del bloque de América del norte, así como de la concatenación de este último con el resto de la economía mundial, en el contexto del tránsito mencionado líneas arriba.

Si existe riqueza en el trabajo que presento, en gran medida se encuentra en el tratamiento dado a la información. No hay más, pero tampoco menos que eso. A mi modo de ver, hay que avanzar en una caracterización completa de la nueva fase de desarrollo de la economía mexicana en el ámbito de la regionalización mundial. Impostergable es el reto y muy grato será afrontarlo porque, si la realidad que despunta en nuestro país hacia el fin del milenio es contradictoria y compleja, no por ello es menos atrayente y aleccionadora.

SINTESIS GENERAL:

1. Categorías y ejes principales:

La competencia internacional está adquiriendo en nuestros días una nueva forma que, en el ámbito comercial, cada vez con mayor claridad se manifiesta como un sistema de bloques regionales. Este esquema favorece los flujos comerciales intrabloque, al tiempo que tiende a obstaculizar los intercambios interbloques, mismos que van adquiriendo con rapidez la forma de movimientos intrafirma e intraindustria. En conjunto, el dinamismo económico mundial se concentra preferentemente al interior del sistema, reservándose a la periferia un papel de retaguardia estratégica, por lo que no existe un proceso de globalización en sentido estricto sino, en todo caso, lo que se manifiesta es un fenómeno de regionalización de la división del trabajo y, con ella, de la integración mundial.

Al concentrar proporciones crecientes de las relaciones económicas entre los países que los componen, los bloques económicos actúan en favor de la homogenización de las estructuras tecno-productivas y de la estandarización de la competencia en su interior. De esta forma, las potencias y las grandes corporaciones incrementan su margen de dominio sobre el conjunto de factores asociados con su seguridad, cuya estabilidad ya no depende tan solo del elemento militar sino, sobre todo, del acceso al potencial natural, comercial, productivo, financiero, tecnológico y geoeconómico a nivel global. Lo anterior, en suma, es la materialización de lo que ha dado en llamarse unipolarismo militar y multipolarismo económico, el embrión de un arreglo hegemónico que tiende a reconocer el peso específico de las regiones emergentes y que implica una redistribución del poder mundial entre las potencias y los consorcios en pugna.

En un contexto plagado de paradojas: apertura y liberalización, integración y marginación, dependencia e interdependencia, competencia y reciprocidad, reestructuración y crisis, revolución productiva y neoproteccionismo, Estados Unidos lleva adelante una estrategia multidimensional orientada a recuperar su competitividad externa y a conducir la rearticulación del nuevo sistema, permaneciendo como la potencia económica dominante tanto al interior de su propio bloque como dentro del sistema mismo. Entre los elementos más significativos de dicha estrategia se encuentran los siguientes: a) impulso a un proceso de reestructuración de sus bases productivas, utilizando la sobrevaluación del dólar como palanca, en una etapa (1982-1987) de importación masiva de medios de producción. Con el inicio de la devaluación de la divisa estadounidense en 1985, el relanzamiento competitivo de Estados Unidos abre paso a una fase de reconquista de mercados, que comienza a mostrar sus efectos positivos a partir de 1988; b) configuración de un bloque norteamericano, con Canadá y México como socios principales, en un intento por reagrupar fuerzas para enfrentar la competencia de los bloques competidores.

La nueva forma de inserción de México con el exterior, que se inició en 1982 y se aceleró a partir de 1986, fue influida de manera determinante por las necesidades de la potencia vecina. La crisis económica y los problemas competitivos, sumados a la debilidad política de sus dos últimos regímenes, constituyeron factores clave para que México optara por una alianza estratégica de largo plazo con Estados Unidos. La desfavorable coyuntura de los años ochenta se adicionó a las asimetrías preexistentes entre ambas economías, lo que se tradujo en una forma de integración que denominamos complementariedad subordinada ¹,

¹ Inicialmente, escribimos la palabra complementariedad en nuestro texto pero, al no convencernos la forma (¿ complementariedad, complementareidad ?) y después de infructuosas búsquedas en los "tumbaburros", decidimos consultar a un

misma que abarca aspectos mucho más amplios que los estrictamente comerciales. Este tipo de integración se caracteriza, a su vez, por una creciente interdependencia entre las economías de México y Estados Unidos; es decir, la **dependencia** ya no es unidireccional sino **recíproca**.

La orientación del desarrollo de nuestro país hacia el exterior, uno de cuyos ejes fundamentales es la obtención de divisas mediante las exportaciones manufactureras, rindió frutos muy positivos durante los años ochenta, en gran parte debido al dinamismo externo de las grandes corporaciones nacionales y transnacionales. El buen desempeño de los productos no petroleros mexicanos, se manifestó en un **desplazamiento de los competidores** más fuertes en casi todas los sectores del mercado importador estadounidense. La situación actual revela que, en condiciones ordinarias, esto es, sin la presencia significativa de protección o subsidio alguno, el comportamiento de las ventas externas de México en Estados Unidos no es, sin embargo, homogéneo: las ramas vinculadas a procesos de **gran industria** resisten de mejor manera la competencia que los sectores exportadores identificados con la **industria liviana**; por su parte, aquellos segmentos relacionados con la **producción primaria** muestran, en términos generales, un desempeño estable.

En el lapso analizado (1981-90), las **exportaciones canadienses** hacia Estados Unidos observaron un comportamiento contrastante. Además de que, globalmente, Canadá fue la nación que más resintió el ingreso de las manufacturas mexicanas al mercado del vecino común, por sectores, su capacidad de respuesta competitiva sólo se manifestó con claridad en aquellas ramas que en nuestro país son típicas de la industria ligera. Si bien las estructuras exportadoras de ambas naciones son muy semejantes, la coyuntura regional abre posibilidades para que

especialista en materia de letras y lenguaje -el poeta David Huerta- quien nos sugirió: por economía, yo utilizaría **complementaridad**. Eso fue lo que hicimos.

México cristalice una alianza estratégica con Canadá, sustentada en una política industrial y comercial de alcance regional. La integración de nuestro país a un bloque regional (con o sin TTLC) está siendo asumida en el escenario internacional como un hecho irreversible, y los competidores (sobre todo en Europa y Asia) asumen posiciones de bloque frente a norteamérica; en este sentido, es necesario que México comience a actuar también desde una perspectiva regional y en función del nuevo espectro de alianzas que despunta.

2. Hacia un nuevo equilibrio mundial:

El equilibrio mundial de posguerra se sustentó en un tipo de liderazgo económico-político de Estados Unidos, apuntalado por el complejo de estructuras internacionales de cooperación y regulación multilateral y permeado por la existencia de un esquema de sorda confrontación entre el este y el oeste. Este sistema está siendo sustituido por otro cuyos rasgos predominantes son el deterioro del poderío hegemónico estadounidense, así como el ascenso de nuevos actores que le disputan espacios de dominio. Con todo, dicha potencia sigue conservando la supremacía militar, así como el control estratégico sobre el cúmulo de factores relacionados con su seguridad (potencial productivo, comercial, financiero y tecnológico), con lo cual mantiene la capacidad para imponer las reglas generales de operatividad económico-política a nivel global. Con la disolución del bloque comunista y su incorporación acelerada al mercado capitalista mundial, parece erigirse un sistema unipolar en el plano militar y multipolar en el terreno económico-político (que denominamos sistema de bloques regionales), en el que las alianzas que se están consolidando auguran el desplazamiento de aquella superioridad indiscutida de Estados Unidos, por un esquema de liderazgo compartido por varios estados, cuya estabilidad dependerá de la capacidad de las naciones involucradas para hacer prevalecer los intereses globales por sobre los

regionales. Este reacomodo hegemónico no conduce por sí mismo a un sistema más democrático o más justo y equitativo; hasta ahora, ha tendido a agudizar la exclusión de las naciones ubicadas en el hemisferio sur y, paradójicamente, ha significado una marginación creciente para amplias capas sociales al interior de los propios países del norte.

3. Bases objetivas de la transformación global:

La creciente disfuncionalidad de la forma en que Estados Unidos venía articulando el sistema mundial es un hecho indiscutible. Como es sabido, la competitividad de su economía ha venido perdiendo impulso desde hace ya varios lustros, y los obstáculos que enfrenta para mantener los niveles de vida y de consumo de su población son cada vez mayores. Ello se ha traducido en graves contradicciones internas que se manifiestan en un endeudamiento sin precedentes; en desequilibrios fiscales, comerciales y de balanza de pagos casi inmanejables; en tasas de crecimiento del producto que no logran recuperar la tendencia histórica de la economía; y en presiones sociales en aumento, entre las más importantes. Los problemas internos tienen su correlato externo, de manera especialmente notoria, en el desgaste de la capacidad hegemónica estadounidense en el sistema global: a pesar de los grandes esfuerzos realizados, su aptitud para imponer las normas del funcionamiento de dicho sistema se encuentra muy deteriorada; a ello se suma el que, desde hace tiempo, su divisa ya no funciona como ordenador del sistema monetario internacional; adicionalmente, sus debilidades internas lo han convertido en el mayor demandante de recursos del mundo, mientras que antaño se distinguía por su capacidad para generar un excedente bajo la forma de capital-dinero que contribuía considerablemente al financiamiento del capitalismo mundial.

En paralelo, el despegue económico observado en un conjunto más o menos amplio de países a partir de los años sesenta, los condujo a ocupar una posición de contrapeso al decaído poder estadounidense. Alemania y Japón se transformaron rápidamente en la punta de lanza del dinamismo mundial: el valor de las exportaciones individuales de estos países prácticamente igualó al valor exportado por Estados Unidos en 1988, al tiempo que solamente compraron en el exterior el equivalente a la mitad del valor importado por este último en ese año. Las dos potencias emergentes han extendiendo su influjo hacia las zonas más inmediatas a su territorio, dando cuerpo así a sendos bloques económicos que se erigen como espacios relativamente autónomos y articulados.

No obstante, las dificultades para mantener altos ritmos de crecimiento económico alcanzaron también a la Comunidad Europea en la primera mitad de los años ochenta; el estancamiento se evidenció en una modesta tasa de crecimiento del producto interno bruto (1.7 por ciento promedio en el período 1980-86), en el comportamiento de la formación bruta de capital (0.2 por ciento promedio en el mismo período), y en la pérdida de dinamismo en la industria (las manufacturas crecieron tan sólo al 0.9 por ciento anual). Asimismo, después de varias décadas de logros sostenidos, los problemas parecen amenazar por igual a la potencia de oriente: aunque el ritmo de crecimiento del producto y la formación de capital en Japón se mantienen aún en niveles altos, son comparativamente menores a los registrados en las etapas previas.

Hay que destacar que, a partir de 1973, las siete potencias industrializadas de occidente registraron disminuciones notables en el crecimiento promedio anual de su productividad manufacturera (producción por hora). La comparación entre

CUADRO # 1 – SINTESIS

DEFICIT FISCAL DEL GOBIERNO, DEUDA PUBLICA TOTAL
Y OTROS INDICADORES DE EUA: 1982-92 (2)

CONCEPTO	1982	1985	1991
DEFICIT Y DEUDA			
DEFICIT FISCAL (MMD DE 1985)	(125.9)	(212.6)	(265.8)
VARIACION ANUAL (%)	62.1%	14.7%	12.6%
PRODUCTO INTERNO BRUTO	3,149.6	4,038.7	5,672.6
PRODUCTO INTERNO BRUTO REAL (MMD DE 1985)	3,512.2	4,038.7	4,577.1
VARIACION ANUAL REAL (%)		3.2%	-1.3%
DEUDA PUBLICA INTERNA Y EXTERNA	1,136.8	1,817.0	3,599.0
PROP. DEL PIB	36.1%	45.0%	63.4%
OTROS INDICADORES			
GASTO DE DEFENSA	193.8	258.6	323.5
EXPORTACIONES	216.4	218.8	421.7
IMPORTACIONES	244.0	336.5	487.1
SALDO EN BALANZA COMERCIAL	(27.6)	(117.7)	(65.4)
INFLACION (%)	6.20%	3.60%	4.20%
INDICE DE INFLACION	0.8968	1.0000	1.2393
TASA DE DESEMPLEO (%)	9.5%	7.2%	6.7%
POBLACION (MD PERSONAS)	n.d.	n.d.	252.69

FUENTE: CUADRO # 1-09

los periodos 1960-73 y 1973-85 es elocuentes en este sentido: Japón mostró un incremento promedio en productividad superior al 10 por ciento en el primer lapso pero, en el segundo, fue inferior al 6 por ciento; la productividad manufacturera de Alemania se precipitó también de un promedio cercano al 6 por ciento entre 1960 y 1973, a otro inferior al 4 por ciento entre 1973 y 1985; por su parte, Estados Unidos vio menguado aún más su pobre desempeño competitivo al caer su productividad de tasas promedio de alrededor de 3 por ciento anual en el primer periodo, a incrementos apenas superiores a 2 por ciento en el segundo periodo. Algo similar ocurrió con Francia, Italia, Reino Unido y Canadá ².

Es importante señalar el hecho de que, si bien Alemania y Japón han logrado avances significativos en su desarrollo científico-tecnológico, Estados Unidos todavía se encuentra a la vanguardia en este campo. Los tres países realizan proporciones similares de las exportaciones de bienes intensivos en tecnología a nivel mundial, sin embargo, EUA mantiene su superioridad frente a sus competidores en las exportaciones mundiales de bienes intensivos en tecnología de punta. La falta de homogeneidad en la tendencia hacia la declinación del poderío estadounidense y el ascenso de la presencia europea y nipona en el escenario internacional se manifiesta, a su vez, en el comportamiento de la inversión directa mundial que, en los últimos lustros, evidenció la creciente incapacidad de Estados Unidos para financiar el desarrollo mundial, tendiendo a soportar su propio crecimiento con recursos provenientes de Europa y de Japón.

² The Conference Board; *Productivity: 1960-1986, an International Comparison*; New York, April, 1987. Tomado de IBAFIN, Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C.; *La Conversión Industrial de México*, pág. 24.

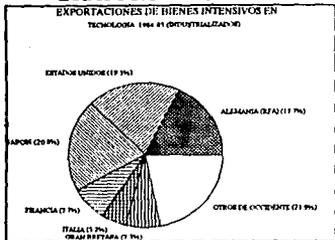
CUADRO # 2-SINTESIS

INDICADORES DE COMERCIO INTERNACIONAL 1975, 1985 Y 1988

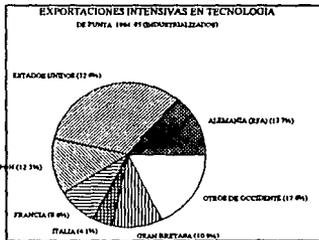
	<u>DESCRIPCION</u>	<u>1975</u>	<u>1985</u>	<u>1988</u>
1	EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES	12.3%	11.0%	11.4%
2	IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS COMO PROPORCION DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES	11.5%	17.8%	15.6%
3	IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS COMO PROPORCION DE SUS EXPORTACIONES	96.1%	169.7%	142.6%
4	EXPORTACIONES DE JAPON COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS	51.7%	82.4%	82.2%
5	EXPORTACIONES DE ALEMANIA COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS	83.5%	86.3%	100.3%
6	IMPORTACIONES DE JAPON COMO PROPORCION DE LAS IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS	55.7%	35.8%	40.8%
7	IMPORTACIONES DE ALEMANIA COMO PROPORCION DE LAS IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS	72.2%	43.8%	54.5%
8	EXPORTACIONES DEL PACIFICO ASIATICO COMO PROPORCION DE LAS EXPORT. DE ESTADOS UNIDOS	86.3%	157.3%	171.2%
9	EXPORTACIONES DEL PACIFICO ASIATICO COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES	10.6%	17.4%	19.4%
10	EXPORTACIONES DEL PACIFICO ASIATICO COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES DE LA REGION NORTEAMERICANA	64.9%	104.0%	121.0%
11	EXPORTACIONES DE LA REGION NORTEAMERICANA COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES	16.4%	16.7%	16.1%
12	EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES DE LA CEE	34.9%	33.0%	30.4%
13	EXPORTACIONES DE LOS NIC'S ASIATICOS COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAISES LATINOAMERICANOS EN DESARROLLO	88.0%	156.2%	288.6%
14	EXPORTACIONES DE OTROS PAISES ASIATICOS COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAISES LATINOAMERICANOS EN DESARROLLO	63.0%	62.7%	81.2%
15	EXPORTACIONES DE PAISES LATINOAMERICANOS EN DESARROLLO COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES	2.8%	3.8%	2.7%
16	IMPORTACIONES DE LOS NIC'S ASIATICOS COMO PROPORCION DE SUS EXPORTACIONES	129.1%	94.1%	93.6%
17	COMERCIO DE BLOQUES COMO PROPORCION DEL COMERCIO MUNDIAL	62.8%	68.0%	72.4%

FUENTE: Cuadro # 1-03.

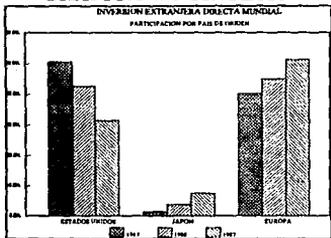
GRAFICA # 1 SINTESIS



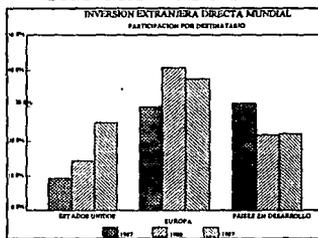
GRAFICA # 2 SINTESIS



GRAFICA # 3 SINTESIS



GRAFICA # 4 SINTESIS



Con la mundialización de las insuficiencias económicas, se ha encontrado la disputa política en el escenario internacional. El sistema global está inmerso en una **fase transicional** de crisis-reestructuración y de liberalización-proteccionismo, en la que cada una de las regiones intenta consolidar posiciones. Si el despegue experimentado por Europa y el sudeste de Asia en los años sesenta y setenta sentó las bases para el desarrollo de un sistema de bloques regionales exclusivos, el menor dinamismo económico mundial de los ochenta y los noventa tiende a consolidarlo a partir de dos mecanismos básicos: la reorganización (productiva, tecnológica y organizativa) y el neoproteccionismo.

4. Fuerzas que contribuyen a la conformación del sistema de bloques regionales:

Pese a las dificultades económicas por las que atraviesan prácticamente la totalidad de las naciones (o precisamente por ello), la reorganización de las bases productivas, tanto como de las formas de operatividad y funcionamiento del capital, siguen su marcha. Dichas dificultades constituyen, a su vez, un caldo de cultivo propicio para el reforzamiento de las tendencias proteccionistas. Estos fenómenos (reorganización y proteccionismo) no son más que dos caras de una competencia agudizada en grado extremo durante la etapa de crisis-reestructuración por la que transita el sistema económico internacional. Lo paradójico de esta fase transicional por la que atraviesa el sistema mundial en nuestros días, es que están presentes, de manera simultánea, poderosas fuerzas que empujan hacia la apertura de los mercados ubicados al interior de los bloques regionales, y tendencias igualmente sólidas hacia la imposición de barreras entre unos y otros espacios. Este fenómeno explica la aparente incongruencia que prevalece en el discurso económico de los distintos actores (destacadamente del gobierno estadounidense y de la CEE), quienes en todos los foros demandan la apertura de los mercados regionales y globales pero, en la práctica, despliegan todo tipo de obstáculos a la libre circulación de mercancías y servicios provenientes de los núcleos competidores.

El aspecto relevante de este proceso es que la combinación de los dos fenómenos señalados está incidiendo determinadamente en la conformación del sistema regionalizado de bloques. La revolución productiva, científico-técnica y organizativa es desigual: no sólo se concentra preferentemente en esferas económicas de alta tecnología (llamadas *high tech*) tales como informática, telecomunicaciones, productos químicos refinados, medicamentos y microelectrónica, entre las más importantes; a su vez, desde la perspectiva

geográfica está limitada a las zonas industrializadas del norte, y se difunde sólo de manera marginal hacia ciertas naciones de reciente industrialización. Es decir, los núcleos de mayor dinamismo son justo aquellos a partir de los cuales se está estructurando el sistema de bloques, por lo que toda nación que no logre incorporarse a la nueva lógica regional tenderá a quedar relegada a un segundo plano en términos de desarrollo.

La reorganización aludida impacta de manera directa la forma de la división internacional del trabajo y está indisolublemente ligada a ella, lo que en conjunto se expresa como un esquema de bloques cada vez más definido. Ello sobre la base de diversos factores:

a) La cercanía geográfica con alguno de los centros de poder regional es un elemento clave, en virtud de que los bloques se constituyen en polos de atracción de naciones vecinas con menor desarrollo relativo. Esto es así porque, en un entorno de agudizada competencia internacional y creciente proteccionismo, es vital para corporaciones y gobiernos asegurar su presencia en los mercados más inmediatos.

b) Por la existencia de una mano de obra capaz de operar los complejos productivos modernos y cuyo costo es comparativamente menor al prevaleciente en las zonas industrializadas.

c) Además de lo anterior, las naciones del norte buscan en el sur la energía humana capaz de revitalizar sus viejas y cansadas estructuras sociales. La creatividad, disciplina y juventud indispensables para relanzar la competitividad internacional de sus economías y, al mismo tiempo, poder sostener los niveles de vida y de consumo históricos de su población, no pueden seguir proviniendo exclusivamente de las reservas internas; requieren absorber energía de sociedades aún inmaduras pero con un gran potencial de desarrollo.

d) La competitividad alcanzada por ciertos países intermedios que les permite penetrar los mercados industrializados sobre todo en sectores tradicionales como automóviles, textiles, calzado y metálicas básicas, entre otros.

e) La fragmentación técnico-geográfica del proceso productivo orientada a elevar la competitividad en cada una de las etapas que dan forma al producto final, aprovechando las ventajas productivas particulares. La producción compartida tiene como uno de sus prerequisites más importantes, la apertura de las fronteras a nivel regional; las alianzas estratégicas entre empresas de distinta base nacional orientadas a sumar ventajas comparativas, buscan racionalizar costos e incrementar su productividad para poder encarar la competencia de las empresas asentadas en los bloques competidores.

f) El neoproteccionismo opera también en favor de la consolidación de los bloques, en tanto que las grandes corporaciones tienden a la desconcentración espacial de los complejos industriales y de servicios, buscando afianzar posiciones en aquellos mercados que se están cerrando a la competencia externa. Adicionalmente, el rudo clima generado por una concurrencia exacerbada, entorpece la funcionalidad de los mecanismos institucionales de negociación multilateral, tendiendo a favorecer la concertación de acuerdos regionales y bilaterales que implican mayores posibilidades de consenso entre los actores.

Es hasta cierto punto arbitraria cualquier clasificación que pretenda hacerse de los bloques económicos actuantes en el escenario mundial. Esto es así porque su nivel de desarrollo no es homogéneo y poseen grados diferenciados de maduración en función de las condiciones económicas, políticas, geográficas y culturales que históricamente han tendido a impulsar (o inhibir) su conformación. Son las condiciones económicas, sin embargo, las determinantes principales del ritmo de consolidación de cada bloque; los demás factores pueden favorecer, retrasar o imprimir matices particulares a los procesos de integración, pero es el

componente económico el que los acicatea. Es a tal punto determinante el factor económico en los procesos de integración regional que, por ejemplo, en el caso de los países del sureste asiático su diversidad étnica, cultural y política no ha sido un obstáculo para avanzar, aunque lentamente, en su integración económica. El proceso de la Comunidad Económica Europea es también elocuente ya que, a pesar de contar con inmejorables condiciones geográficas y culturales, la integración sólo se aceleró cuando las naciones que la componen comenzaron a registrar disminuciones sensibles en sus niveles de competitividad internacional. Paradójica es la trayectoria de América Latina, región con dificultades económicas similares y con profundos lazos culturales y políticos que, a pesar de haber sido prolífica en iniciativas integracionistas, no ha obtenido resultados importantes en este sentido, por lo que dista mucho de poder ser considerada un "bloque económico".

5. Rasgos del sistema de bloques regionales:

El mapa geoeconómico contemporáneo se está configurando a partir de tres grandes bloques regionales encabezados por Estados Unidos, Alemania y Japón, que cuentan con una zona de expansión natural hacia la periferia en desarrollo: el norteamericano (BN) hacia Latinoamérica; el europeo (BE) hacia el este del propio continente, África y oriente medio; y el asiático (BA) hacia el resto de los países del pacífico asiático.

Este esquema lo denominamos sistema de bloques regionales , y no es otra cosa sino el nuevo arreglo hegemónico de alianzas y contrapesos que tiende a predominar globalmente; en otras palabras, es una nueva forma histórica de la concurrencia internacional que se caracteriza por la homogenización de espacios tecnoproductivos dentro de los cuales la competencia tiende a estandarizarse, al tiempo que la complementariedad de las

CUADRO # 3-SINTESIS

INDICADORES DE LOS BLOQUES REGIONALES

<u>DESCRIPCION</u>	<u>BLOQUE NORTEAMERICANO</u>	<u>BLOQUE EUROPEO</u>	<u>BLOQUE ASIATICO</u>
POBLACION (MILES)	359,256	342,512	486,089
EXPLOSION DEMOGRAFICA (% ANUAL)	1.23%	0.32%	1.64%
TERRITORIO (KMS CUADR.)	21,306,954	2,515,496	3,647,174
HABITANTES POR KM CUADR.	17	136	133
POBLACION URBANA	74.3%	75.2%	59.8%
ANALFABETOS	3.99%	1.97%	18.02%
MENORES DE 1 AÑO MUERTOS P/C 1000	22.3	8.4	50.6
ESPERANZA DE VIDA	76.5	78.9	66.5
PIB (MIMDD)	5,878,060	4,856,812	3,416,529
PIB PER CAPITA (DOLARES)	16,362	14,180	7,029
EMPLEO ACTIVIDADES PRIMARIAS	3.3%	7.5%	44.8%
EMPLEO ACTIVIDADES SECUNDARIAS	27.1%	32.9%	19.2%
EMPLEO ACTIVIDADES TERCIARIAS	69.5%	59.3%	35.9%
DESEMPLEO	4.2%	9.8%	8.5%
CIENTIFICOS Y TECNICOS	936,536	1,188,301	874,984

FUENTE: Cuadro # 1-02.

economías involucradas genera una plataforma más potente para afrontar con éxito la concurrencia de los demás espacios semiautónomos.

Cada uno de los componentes del sistema cumple condiciones básicas, que hacen posible considerarlos como bloques regionales:

1) Poseen un elevado y ascendente nivel de **concentración de las relaciones económicas** entre los países de la región en cuestión (inversiones, endeudamiento, comercio exterior).

2) Existe un **peso creciente de esos factores en el producto nacional bruto de cada uno de los países** y su difusión a otras esferas de la economía.

3) Hay un **flujo cada vez más libre de mercancías, capitales y mano de obra al interior de cada región.**

4) Se presenta un **liderazgo regional de alguno (o algunos) de los actores involucrados lo suficientemente fuerte para enfatizar en las semejanzas y relativizar las diferencias entre las naciones, incluso mediante la imposición, de tal modo que fluye la contradicción competencia-cooperación.**

5) Se observa un **desarrollo de mecanismos organizativos e institucionales** en cada región, en virtud de que la materialización de los procesos de integración supone condiciones subjetivas mínimas.

Es evidente que el esquema propuesto no es, en modo alguno, definitivo, por cuanto su conformación es aún incipiente. En primer lugar, los tres bloques mencionados muestran distintos niveles de maduración en términos económicos, político-institucionales y sociales. En segundo lugar, la constitución del sistema será determinada, en gran medida, por el curso de la transformación del ex-bloque socialista y por el comportamiento de la China comunista. El futuro geoeconómico de Rusia se encuentra todavía indefinido y depende de varios factores: de la profundidad de su acercamiento con la CEE y en particular con Alemania; de la posibilidad de alguna forma de rearticulación del que fuera el espacio soviético;

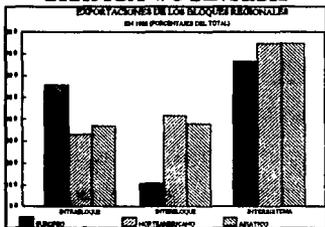
así como también de la definición precisa del carácter de una alianza potencial con Estados Unidos. Por lo que respecta a China se puede afirmar que la estabilización del sistema que despunta estará condicionada, tanto por la capacidad de aquella nación para incorporarse al desarrollo del bloque asiático, como por las características que adquiera esta eventual integración, ya que cualquier alteración del equilibrio existente en la relación de ese bloque regional con Estados Unidos podría alterar, a su vez, el equilibrio de todo el sistema.

En el mundo contemporáneo, la pugna por la hegemonía internacional apuntala la constitución de bloques económicos, cuya potencia radicará en la capacidad técnico-productiva y en la magnitud del mercado común que logre articular la estrategia de alianzas de cada conjunto particular de naciones. Esta disputa por el poder se relaciona con una nueva forma de control de las potencias sobre el conjunto de factores asociados con su seguridad, por lo que el éxito hegemónico depende de su nivel de incidencia sobre las potencialidades productivas, comerciales, financieras, científico-tecnológicas y naturales, tanto dentro como fuera del área de influencia correspondiente.

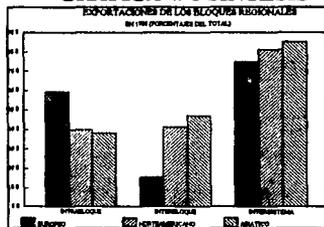
El comportamiento reciente de los flujos comerciales a escala mundial es una constatación de la anterior afirmación. Efectivamente, en los años recientes, los flujos comerciales han tendido a concentrarse en un núcleo constituido por tan solo 25 naciones: si en 1975 las tres regiones participaban con menos del 63 por ciento del comercio mundial, en 1988 la proporción superó el 72 por ciento. El esquema es poco a poco más interdependiente, en tanto que en 1988 el BN realizaba ya el 81 por ciento de sus exportaciones totales dentro del sistema (exportaciones intersistema), el BE el 75 y el BA el 85 por ciento; por el lado de las importaciones lo concentración fue similar: 86, 79 y 80 por ciento respectivamente.

Los niveles de interdependencia recíproca son, sin embargo, diferenciados entre los tres actores. El BE cuenta con una autonomía mayor en virtud de que un alto porcentaje de sus exportaciones (59 por ciento) y de sus importaciones (61 por ciento) se realizaron entre las naciones que lo componen (comercio intrabloque); el desarrollo de este bloque le ha permitido desviar hacia su zona de libre comercio una proporción creciente de sus intercambios. El poderío del BE se manifiesta también en su capacidad para incrementar sus ventas y mantener sus compras en los otros dos bloques (comercio interbloque); sus exportaciones combinadas hacia el BN y el BA pasaron del 11 al 16 por ciento entre 1980 y 1988. Sus importaciones disminuyeron en más de un punto con respecto al BN, aunque incrementó sus importaciones desde la zona asiática en casi cuatro por ciento.

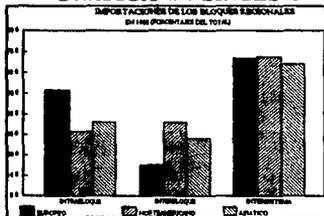
GRAFICA # 5 SINTESIS



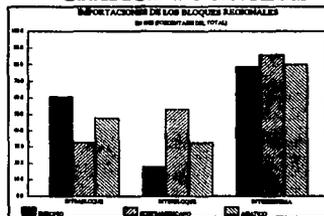
GRAFICA # 6 SINTESIS



GRAFICA # 7 SINTESIS



GRAFICA # 8 SINTESIS



Por sectores, la dependencia importadora de este bloque con respecto a la periferia y a las otras dos potencias ha disminuído considerablemente entre 1980 y 1988. En alimentos, sus compras provenientes de Estados Unidos cayeron del 9 al 5 por ciento del total en el periodo considerado, lo que explica parte de las pugnas comerciales entre ambos en el contexto del GATT. De igual modo, en combustibles el BE logró abatir la enorme dependencia energética que tenía con la OPEP, del 57 por ciento del total importado por esta región en 1980, al 33 por ciento en 1988. Este bloque sustituyó a su vez compras de maquinaria y equipo estadounidense por productos similares manufacturados en la zona asiática.

La acelerada conformación del BN se ha materializado en un aumento significativo de sus exportaciones intrabloque, mismas que pasaron del 33 al 40 por ciento del total entre 1980 y 1988. No obstante, su dependencia importadora se incrementó con respecto a los otros dos bloques, ya que en 1980 compró en esas regiones el 36 por ciento del total y en 1988 la proporción ascendió al 53 por ciento. En la manifestación de esta tendencia incide la estrategia estadounidense de importaciones masivas basada en un dólar barato (1982-87), que privilegió comercial y políticamente a la región asiática por sobre la europea.

Las importaciones de alimentos de Estados Unidos se concentraron en Canadá, en la región asiática y en el bloque europeo. En el rubro energético, las importaciones que esta potencia realizó desde Canadá representaron el 21 por ciento del total en 1988. Diversificando sus compras hacia el interior de su propio bloque en primer lugar, y hacia Europa y el pacífico asiático en segunda instancia, Estados Unidos logró reducir su dependencia energética de la OPEP del 65 al 42 por ciento de su total importado entre 1980 y 1988. La reestructuración productiva estadounidense de los ochenta, se manifestó en un incremento de sus importaciones de maquinaria y equipo, las cuales pasaron del 26 por ciento del total importado en 1980 al 46 por ciento en 1988. El grueso de estas compras se

originó en Japón y países vecinos, zona que participó con el 53 por ciento del total importado por EUA en 1988; por su parte, la participación europea en las importaciones estadounidenses de maquinaria y equipo sufrió un deterioro de 7 por ciento entre 1980 y 1988, hecho que puso en evidencia una vez más la tendencia de Estados Unidos a privilegiar su relación comercial con Asia, una región más dócil que la europea.

Ante el grave problema del déficit comercial estadounidense, el presidente Clinton alienta una línea dura en la que el resto del mundo tendrá que apoyar la reducción del tal desequilibrio. Pero es precisamente con el líder de oriente con quien el gobierno de Estados Unidos está ejerciendo la mayor presión; el mandatario y el primer ministro japonés se comprometieron, en abril de 1993, en una "nueva alianza" en materia comercial que abra los mercados de ambas naciones y reduzca el deterioro comercial estadounidense. En 1992, el déficit comercial de EUA fue originado, casi en su totalidad, en los países asiáticos: con Japón, se incrementó en 13 por ciento con respecto a 1991 y alcanzó casi los 50,000 MMDD; apareció también un fuerte desequilibrio con China que sobrepasó los 18,000 MMDD, una cantidad 44 por ciento mayor a la del año anterior; y con los "cuatro tigres" la cifra superó los 15,000 MMDD³.

Pese al dinamismo productivo propio de los países que lo componen, el bloque asiático muestra el nivel más bajo de consolidación; no obstante, es una región sumamente flexible que se adapta con rapidez a las cambiantes necesidades del comercio internacional. Sus exportaciones intrabloque sólo representaron en 1988 el 38 por ciento del total mientras que el núcleo asiático cumplió un papel clave como proveedor del BN, de tal forma que sus exportaciones hacia la zona pasaron del 23 al 31 por ciento del total entre 1980 y 1988. En cuanto a

³ Tomado del periódico *El Financiero*, 12 y 17 de abril de 1993, págs. 21 y 4 respectivamente.

dependencia importadora, este bloque ocupa una posición intermedia en la medida que las originadas en el BN se mantuvieron durante el periodo entre el 18 y el 20 por ciento del total y las compras realizadas en Europa tuvieron un ligero incremento de tres puntos hasta alcanzar 13 por ciento en 1988.

Japón redujo visiblemente sus compras de alimentos en Estados Unidos (del 36 al 31 por ciento entre 1980 y 1988) e incrementó sus importaciones en esta línea desde el BE y desde su área cercana, hecho que enturbió aún más las negociaciones de la Ronda de Uruguay. Asimismo, la potencia de oriente alivió la presión sobre su flanco débil al diversificar relativamente su dependencia energética, mediante una sustitución parcial de compras, antes realizadas a OPEP, y ahora originadas en el pacífico asiático y en el BN. En cuanto a maquinaria y equipo de transporte Japón es casi autosuficiente, en virtud de que este rubro sólo representó el 14 por ciento del total de sus importaciones en 1988.

Los tres poderosos ejes del sistema regionalizado mantienen a sus respectivas zonas de expansión como una especie de retaguardia estratégica. Este fenómeno ha significado, por lo menos hasta ahora, una mayor exclusión para el grueso de las naciones ubicadas en la periferia. A nivel sectorial, se observa que las exportaciones de alimentos originadas en las zonas menos desarrolladas se estancaron en el 30 por ciento del total mundial entre 1980 y 1988; en cambio, los países desarrollados aumentaron su importancia como receptores de este tipo de productos del 61 al 71 por ciento del total mundial en el mismo lapso, en detrimento de los periféricos cuyas compras descendieron del 27 al 22 por ciento. Un fenómeno similar pero más acusado se observó en el renglón de combustibles, ya que los países ubicados al interior del sistema de bloques no sólo lograron disminuir su dependencia como importadores (del 77 en 1980 al 70 por ciento del total mundial en 1988) sino que, incluso, incrementaron su presencia en el mercado internacional llegando a colocar en 1988 el 30 por ciento de las

exportaciones mundiales. En contraste, las exportaciones de los países pertenecientes a OPEP se derrumbaron del 61 al 37 por ciento del total en el período. Por lo que se refiere al importante renglón de maquinaria y equipo, el sistema de bloques regionales mostró también un aumento de sus exportaciones, las cuales ganaron tres puntos entre 1980 y 1988 hasta alcanzar 86 por ciento del total mundial. El destino de estos productos se concentró de manera dramática en las naciones ubicadas dentro del sistema, marginando casi por completo a los países menos desarrollados, por cuanto en 1980 los primeros absorbieron el 59 por ciento de las importaciones mundiales de este tipo de bienes, mientras que en 1988 ya concentraban el 73 por ciento del total.

6. Las razones de Estados Unidos para la conformación de un bloque norteamericano:

Estados Unidos pretende marcar el ritmo y el sentido del nuevo sistema global que se está conformando, con la finalidad de mantenerse como el eje económico dominante una vez concluido el reacomodo mundial. Utilizando su poder de liderazgo que, aunque deteriorado, todavía muestra ser eficaz, lleva adelante un proceso de reorganización de su economía que no es más que la esencia de un gran esfuerzo estratégico para lograr adecuarse a las nuevas condiciones planteadas por el desenvolvimiento del sistema capitalista mundial desde los años sesenta.

El interés de Estados Unidos en la conformación de un bloque norteamericano hegemónico por ese país, forma parte de una estrategia que abarca una multitud de aspectos. Con la cristalización de su propio espacio regional, Estados Unidos se encontrará en una mucho mejor posición para elevar sus niveles de competitividad internacional, mediante la estabilización interna de su economía y la conclusión de su proceso de reestructuración productiva. La

ampliación y afianzamiento de los mercados inmediatos de consumo para sus exportaciones y la disminución en los costos de fletes, seguros y transporte; los menores costos y la mayor energía social de la mano de obra mexicana; el potencial productivo de Canadá y México, así como sus reservas de hidrocarburos y de otros recursos naturales; la parcialización de ciertos procesos productivos y la relocalización industrial como instrumentos para incrementar la rentabilidad de sus inversiones; el acercamiento de América Latina a su órbita geopolítica y geoeconómica desde una perspectiva de mayor consenso regional; la creación de un espacio de retaguardia para enfrentar con mejores posibilidades de éxito las manifestaciones neoproteccionistas en la escena mundial; son, todos ellos, factores que apuntalan al gigante de occidente en su intento por mantenerse como la potencia hegemónica dentro del nuevo sistema global que despunta.

Desde los años ochenta, Estados Unidos mostró un especial interés por incluir a su vecino sureño dentro de un esquema de integración regional mucho más definido que el existente hasta ese momento. El advenimiento de la crisis de endeudamiento en México en la primera mitad de los ochenta, ocasionó un viraje profundo en la visión estratégica de Estados Unidos hacia nuestro país. Ese hecho permitió al vecino advertir el riesgo que la interrelación económica en la zona comenzaba a representar para sus intereses hegemónicos y para su seguridad nacional. Como parte de su estrategia de rearticulación de fuerzas y de relanzamiento competitivo de su economía, desde los primeros años de la década de los ochenta, Estados Unidos comenzó a bosquejar lo que en el futuro cercano sería el bloque de la región norteamericana. De las concepciones ideológicas de la nueva derecha, atrincherada en los denominados *think tanks*, surgieron los planteamientos básicos de este proyecto estratégico impulsado inicialmente por los gobiernos republicanos de Reagan y Bush.

Varios fueron los elementos que se conjugaron para que dicho cambio en la concepción estadounidense cristalizara en una alianza estratégica entre ambos países, simbólicamente sintetizada en 1988 en el llamado "espíritu de Houston":

a) En primera instancia, la debilidad coyuntural que experimentó la economía mexicana a lo largo de la década pasada, fue un factor aprovechado eficazmente por Estados Unidos para imponer sus condiciones en el perfil del reacomodo regional.

b) La confluencia del nuevo grupo gobernante mexicano con ciertas concepciones ideológicas del grupo estadounidense, facilitó la correspondencia y, más tarde, el entrelazamiento entre los proyectos estratégicos de las dos naciones.

c) A la flaqueza económica mexicana se sumaron después las presiones sobre nuestro país, que se prolongaron hasta el momento decisivo de las negociaciones de la deuda externa en 1986. Tal política se orientó, sobre todo, a minar las fuentes de generación de divisas de México.

d) También actuó negativamente el debilitamiento relativo de las alianzas históricas internas y de sus dispositivos de consenso, originado por la crisis económica y por el cambio de rumbo del proyecto mexicano, lo que desembocó en una conflictiva transición del poder en 1988.

e) El exiguo consenso interno inicial del régimen salinista fue el elemento que marcó el quiebre final en la relación bilateral, ya que el apoyo hubo de ser buscado en el exterior y, con ello, las últimas resistencias para la constitución de una alianza estratégica subordinada de México con Estados Unidos se diluyeron.

Mediante la adecuación de la posición mexicana con la estrategia de Estados Unidos y a través del estrechamiento de lazos con el gobierno conservador de Canadá, las bases para la configuración de un bloque regional norteamericano se consolidaron. Al debilitar la correlación interna de fuerzas, tanto en el país de la hoja de maple como en México y el resto de América Latina, **EUA logró un**

acercamiento de estas naciones hacia su proyecto, con lo que podrá neutralizar o disminuir, con mayor facilidad que antes, cualquier iniciativa opositora dentro de su entorno inmediato, en la perspectiva de concentrar su esfuerzo en la confrontación con los otros bloques en formación.

En un terreno más específico, la estrategia de conformación del bloque norteamericano representa para Estados Unidos ventajas fundamentales:

1) Control más efectivo sobre la mayor parte de los recursos energéticos del continente.

2) Aprovechamiento de los mercados inmediatos para la colocación de exportaciones y para la disminución de su déficit comercial.

3) Reducción de su dependencia con respecto a la región asiática y debilitamiento del papel de Japón en América Latina, realizando dentro de su zona de libre comercio una proporción cada vez mayor de sus importaciones.

4) Fragmentación económica regional a partir de la especialización de las naciones en distintas partes del proceso productivo de una misma actividad, con el objeto de elevar su competitividad internacional y evadir barreras de tipo no arancelario.

La transformación geoeconómica interna y externa, conlleva necesariamente cambios en las relaciones de poder y de jerarquía entre las naciones que constituyen el telón de fondo de la nueva visión geopolítica estadounidense, misma que puede ser sintetizada en cuatro elementos principales: en primer lugar, Estados Unidos pretende la consolidación de una alianza de largo plazo con Japón y China que disminuya en lo posible el grado de autonomía del bloque asiático en formación, y que subordine a los países de mayor dinamismo en aquella zona. En segundo lugar, endurece su posición frente a la Comunidad Europea en el plano económico, e intenta diluir la posibilidad de una alianza de Alemania con Rusia que no tome en cuenta los intereses

estadounidenses. En tercer lugar, alienta el debilitamiento de su vecino del norte mediante el separatismo de la población franco-canadiense asentada en lo fundamental al interior de la provincia de Québec, al tiempo que tiende a absorber a las regiones occidentales de habla inglesa. En cuarto lugar, promueve la **incorporación de México dentro de la lógica política y económica del bloque norteamericano**, delimitando su capacidad de liderazgo y escindiéndolo del resto de América Latina, por lo menos en los términos en que la vinculación de nuestro país con el subcontinente se manifestó durante el último medio siglo.

El presidente Clinton ha intentado retomar el proyecto regional de Bush desde una perspectiva "demócrata", mediante la inclusión de acuerdos complementarios en materia ecológica, laboral y de salvaguardas. No obstante, la tarea no es sencilla en virtud de que el líder estadounidense se encuentra **atrapado entre las necesidades estratégicas de largo plazo y los intereses político-electorales de corto plazo**: por un lado, aunque la conformación de un bloque regional norteamericano es una iniciativa identificada con los republicanos, lo cierto es que representa un gran avance para la posición de Estados Unidos en el área; por otro lado, amplios segmentos del partido demócrata presionan por un endurecimiento de la política comercial del país frente al mundo, que sea congruente con su tradición proteccionista y con el sentir de un gran número de electores expresado en las votaciones de 1992.

7. Las razones de México para la conformación de un bloque norteamericano:

A partir de 1982, México inició un acelerado proceso de redefinición geopolítica y de modificación en los términos de la inserción externa de su economía. En esta transformación, el factor distintivo y más importante por sus consecuencias de largo plazo, es la profundización de las tendencias hacia la

integración de nuestro país con Estados Unidos. La experiencia mexicana no es aislada, por el contrario, es congruente con un proceso de reacomodo hegemónico que se desarrolla a nivel global, y se corresponde con él. En la medida que México está inmerso en el área natural de influencia estadounidense, los cambios en su forma de inserción externa son determinados, en alto grado, por la lógica de las necesidades estratégicas de aquella potencia en relación con el reacomodo mencionado. Por esta razón, a pesar de que el proceso aún no concluye, el perfil que está adquiriendo la integración mexicana la hace aparecer como **complementaria de la estrategia estadounidense y subordinada a sus intereses.**

Fueron dos las principales condiciones que indujeron a México a una redefinición de los términos de su inserción en el mercado mundial y, a escala regional, en el área norteamericana. **La exigua competitividad económica mexicana se constituyó en el factor estructural que con mayor fuerza impulsó la transformación de los vínculos con el exterior.** El nuevo grupo gobernante en México ubicó la esencia de la crisis en las contradicciones generadas por un modelo de desarrollo hacia adentro basado en la protección indiscriminada de la industria nacional, y de ese balance desprendieron la necesidad de una política de apertura de las fronteras a la competencia externa. El sistema de protección a la industria fomentó la ineficiencia productiva en la medida que el estado se erigió como la entidad eje del sistema punitivo; sin embargo, no garantizaba el beneficio para los capitales productivos frente a los improductivos. En estas condiciones, en vez de arraigarse el espíritu competitivo en la mentalidad capitalista, se fue ascendiendo la cultura patrimonialista: cuanto mayor era la cercanía a las instancias estatales de decisión y a los políticos responsables de ejecutarlas, más posibilidades se tenían de sobrevivir y de prosperar, aun siendo ineficiente. La apuesta del actual grupo gobernante es que la reinsertión de México en el mercado mundial a partir de la apertura de sus fronteras a la competencia, tenderá al

debilitamiento de la cultura corporativa y patrimonialista. En los hechos, sin embargo, este esquema está muy arraigado en nuestro país y es práctica común, con distinta intensidad, en naciones desarrolladas y en grandes corporaciones.

Coyunturalmente, el factor decisivo para que México se aventurara en un cambio radical frente al exterior fue la crisis de la deuda, que se manifestó en su incapacidad para cumplir los compromisos financieros con los acreedores foráneos. La escasez crónica de divisas ocasionada por el sesgo antiexportador de la economía mexicana, se agravó en la coyuntura de principios de la década del ochenta por la fractura de las dos más importantes fuentes de obtención de recursos externos, lo que obligó a México a buscar otras vías para allegarse divisas. La opción no fue otra que importar menos y exportar más, y generar un clima favorable para la atracción del capital mexicano fugado y del capital extranjero indeciso.

Desde el punto de vista político, el rumbo de los cambios en la forma de inserción de la economía mexicana en el mundo, fue marcado por la debilidad del equipo gobernante que ascendió al poder en México en 1982. Nuestro país atravesaba por una profunda crisis económica que marginó el poder de negociación de dicho grupo con el exterior, sobre todo frente a Estados Unidos, por lo que su alternativa inmediata se circunscribió a un acercamiento con el país vecino. De este modo se fraguó una nueva relación bilateral caracterizada por el predominio de una complementariedad estratégica subordinada de México hacia su principal socio, cuya pretensión fue crear las condiciones mínimas para iniciar la reestructuración y la recuperación de la economía nacional, así como la recomposición de las bases de sustentación política del propio régimen. El gobierno de México optó por la apertura unilateral de su economía buscando, ante todo, confianza, credibilidad y apoyo por parte de Estados Unidos. A lo largo del sexenio de Miguel de la Madrid, el vecino del norte aplicó una táctica de desgaste

que, combinada con la profunda crisis económica, culminó con la complicación político-electoral del relevo sexenal. Con una visión más amplia y pragmática que la de su antecesor en términos geoeconómicos y estratégicos, el presidente Salinas logró importantes avances modernizadores. No obstante, la debilidad original de su propio régimen significó un *handicap* muy grande en su contra al momento de negociar con Estados Unidos, país que supo aprovechar las asimetrías existentes para marcar el ritmo de los acontecimientos. En función de lo anterior, lo que logró obtener el régimen mexicano en las concertaciones de los últimos años con el gobierno estadounidense, y que culminaron con la rúbrica del Acuerdo Trilateral de Libre Comercio en diciembre de 1992, es lo que podía obtener y nada más.

8. Rasgos del nuevo modelo de inserción de México en el exterior:

En los últimos diez años la estructura del comercio exterior de México se ha modificado radicalmente en relación con el modelo que predominó desde la década del cuarenta. El rasgo más significativo del nuevo esquema con respecto al anterior es que los mercados foráneos son ahora el eje dinámico de una gran cantidad de actividades productivas mexicanas. A lo largo de los primeros años de la apertura comercial, las exportaciones de manufacturas fueron impulsadas a través de mecanismos tales como los bajos precios de los energéticos, la contención de los salarios reales, una política fiscal relativamente blanda, y una considerable subvaluación del peso frente al dólar estadounidense. Con precios unitarios en ascenso hasta 1988, las manufacturas se convirtieron así en el núcleo de la actividad exportadora, desplazando al petróleo como la fuente privilegiada de captación de divisas. La economía mexicana, no obstante, fue incapaz de sustentar la estrategia exportadora a partir de las reservas internas; por el contrario, el gran desempeño exportador vino acompañado de una avalancha de importaciones hacia el sector manufacturero que se expresó en un desequilibrio comercial creciente.

Este fenómeno no es nuevo y representa, por lo menos hasta ahora, la tendencia histórica del sector manufactero mexicano; es decir, el desequilibrio en la balanza comercial es consustancial al desarrollo de nuestra economía ya que, si bien es notable el dinamismo mostrado por las exportaciones de manufacturas, el comportamiento de la actividad productiva del sector en el plano interno es aún insuficiente y, de hecho, esta actividad es la responsable principal del déficit comercial total de México.

Dicho sea de paso, el desequilibrio comercial externo de México es insostenible en el largo plazo de mantener su tendencia actual; esto es así porque, en 1992, el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos alcanzó la desproporcionada suma de 22,800 MMDD. Hay que destacar que el ahorro interno fue, con mucho, insuficiente para financiar la formación bruta de capital, y la inversión tuvo que ser cubierta en gran parte mediante el ingreso neto de recursos externos por 25,900 MMDD en ese año ⁴. Es cierto que en la experiencia de otros países que decidieron, como México, orientar el desarrollo de sus economías hacia el exterior, se observa la presencia de fuertes desequilibrios comerciales financiados con recursos foráneos; no obstante, los NIC's asiáticos, por ejemplo, en pocos años lograron revertir tal fenómeno ya que, mientras en 1975 la relación de sus importaciones como proporción de sus exportaciones fue de 1.29, para 1984 tal relación había descendido a 0.98 y en 1987 era ya de 0.88 unidades. El riesgo de tal desequilibrio en nuestro país es grande, no sólo porque más de la mitad de dichos ingresos correspondieron a inversión extranjera en cartera, cuya volatilidad es muy elevada; sino, además, porque en el escenario internacional actual nada garantiza un flujo permanente de ahorro foráneo para complementar el financiamiento de la inversión interna. Sin ir más lejos: después de que durante

⁴ Periódico *La Jornada*, del 22 de abril de 1993, pág. 39.

cinco años Estados Unidos logró captar un importante flujo de capitales foráneos, en 1991 la inversión extranjera nueva en ese país fue equivalente a sólo la tercera parte de la que llegó a representar en 1988 (apenas 22,197 MMDD) ⁵. Por lo visto, en estos días, no existe nación con fondos financieros asegurados.

En la actualidad, las exportaciones mexicanas (petroleras y no petroleras) están muy expuestas a la competencia en el exterior debido sobre todo a que los subsidios y los apoyos a las mismas han perdido inensidad y eficacia en los últimos años. Este fenómeno, agudizado por otros factores contingentes (reseción en EUA y desaceleración económica interna), se expresó en una disminución de la importancia relativa de las exportaciones nacionales: si en 1988 las ventas externas representaron el 12.1 por ciento del PIB, en 1992 dicha participación descendió al 8.5 por ciento; por su parte, las importaciones pasaron del 11.1 por ciento en 1988, al 14.9 por ciento en 1992 ⁶. Si consideramos que la proporción "estándar" entre el comercio exterior y el producto doméstico de cualquier país industrializado es del 15 por ciento, se puede decir que México tiene todavía un buen trecho que recorrer por el lado de sus exportaciones. Al incluir el comercio exterior global de México (importaciones y exportaciones, con todo y maquiladoras), el peso del mismo en el producto muestra una sólida tendencia ascendente: en 1985 participó con el 24 por ciento del PIB, y en 1992 dicha relación se ubicó ya en el 34 por ciento ⁷.

El mercado privilegiado de las exportaciones manufactureras mexicanas fue el estadounidense, mucho más que cualquier otro. Sin embargo, **la pérdida de eficacia e, incluso, la desaparición de los mecanismos gubernamentales de**

⁵ Revista *Expansión* núm. 595, julio 22 de 1992, pág. 33.

⁶ Tomado del periódico *La Jornada*, 6 de abril e 1993, pág. 21.

⁷ Banamex; *Examen de la Situación Económica de México*, núm. 809, abril de 1993, pág. 149.

estímulo a la actividad exportadora (subsidio energético, subvaluación de la moneda, política fiscal, etcétera), combinada con el inicio de la recesión en Estados Unidos y la desaceleración productiva en México, significó una dificultad mayor para que nuestras ventas manufactureras conservaran posiciones en el país vecino.

La estructura de las compras externas según su uso se modificó también sustancialmente. Aunque predominantes, las de uso intermedio cayeron del 70 al 60 por ciento del total entre 1984 y 1992; por su parte, las de bienes de capital pasaron del 23 al 24 por ciento y las de consumo final del 8 al 16 por ciento. El comportamiento de estas últimas se debió a una reacción natural del consumidor nacional frente a los productos del exterior después de décadas de autarquía pero, sobre todo, a que la relación de precios de este tipo de bienes entre Estados Unidos y México favoreció abiertamente al vecino del norte en el período.

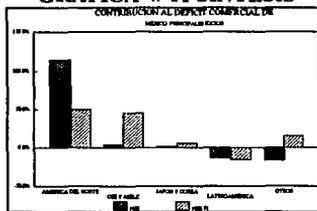
A diferencia del pasado, en la estructura comercial mexicana prevalece en la actualidad la presencia del sector privado y no la del sector público. Las empresas multinacionales son responsables por una proporción creciente de los intercambios con el exterior, los cuales son centralizados por un conjunto relativamente pequeño de entidades. En este sentido, es notable que una corporación como la General Motors (la empresa industrial más grande de EUA) haya registrado pérdidas por 23,500 MMDD en su matriz de Detroit y, por contraparte, lograra grandes beneficios en México. **Se trata, en síntesis, de una estructura comercial mucho más centralizada en términos de capital, y crecientemente transnacionalizada en cuanto a propiedad y control sobre el mismo.**

La composición regional del comercio al interior de México no ha variado significativamente, y muestra un perfil muy concentrado en las zonas centrales del país y en la línea fronteriza. **Hacia el exterior, los cambios en la estructura**

comercial de México son notorios. La región norteamericana se consolidó como la más importante en términos de comercio (alrededor del 70 por ciento del total), sobre todo en lo referente al destino de las exportaciones mexicanas. En contraste, si bien Europa perdió terreno en los intercambios totales de México (pasó del 19 al 16 por ciento del total entre 1981 y 1991), su contribución al desequilibrio comercial de nuestro país se incrementó notablemente. Mientras la participación norteamericana (Canadá y EUA) en dicho desequilibrio bajó del 114 al 50 por ciento en ese lapso, la europea (CEE y ASELC) ascendió del 14 al 45 por ciento. El papel desempeñado por Latinoamérica en este sentido fue adverso a México ya que, en los últimos años, el deterioro de los flujos comerciales mexicanos se tradujo en una modesta participación del subcontinente en el total: apenas el 6 por ciento. Si durante años esta zona ayudó a paliar nuestro desequilibrio comercial con el resto del mundo, el dinamismo menos que proporcional de las exportaciones frente a las importaciones subregionales de México prácticamente equilibró la balanza comercial respectiva.



GRAFICA # 11 SINTESIS



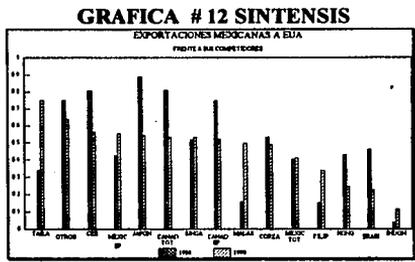
La dependencia comercial de México hacia Estados Unidos se profundizó en los últimos años, sin embargo, es cada vez mayor la interdependencia entre ambos. Esto es así porque nuestro país se consolidó como el tercer socio comercial de aquella nación, con intercambios equivalentes a 76,000 millones de dólares en 1992, mismos que representaron más del 6 por ciento del total exportado y arriba del 9 por ciento del total importado por Estados Unidos en ese año. México importó en 1992 mercancías por un valor de 41,000 MDD y contribuye de manera creciente a la corrección del desequilibrio comercial estadounidense y a la generación de empleos en aquel país. El grueso de los intercambios comerciales bilaterales está compuesto por productos manufacturados, hecho que dificulta a ambas naciones la realización de sustituciones abruptas entre productos y mercados. La interdependencia también se manifiesta en la sincronización y vinculación de las empresas en los dos lados de la frontera común: el comercio intrafirma e intraindustrial se ha venido incrementando a pasos acelerados en los años recientes, pasando del 6 por ciento del total en 1982 al 30 por ciento en 1990, lo que reduce sensiblemente la posibilidad de trastocar abruptamente la integración reciproca a no ser a un costo sumamente elevado.

La yuxtaposición entre las dos economías ya no se caracteriza, exclusivamente, por la especialización de nuestro país en la exportación de productos primarios y manufacturados poco elaborados, así como por la importación de bienes de capital e insumos industriales; una tendencia que adquiere cada vez mayor relieve es la fragmentación del proceso productivo entre ambos países y, en una perspectiva más amplia, a lo largo de la región norteamericana.

9. Nivel de importancia de las exportaciones mexicanas y canadienses en el mercado de Estados Unidos:

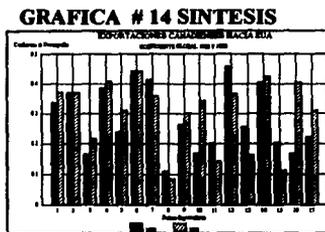
Excluyendo a las petroleras, el comportamiento de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos frente a sus principales competidores en los últimos diez años fue sobresaliente. De un total de 15 actores considerados en el estudio (entre naciones y grupos de naciones), México ascendió de la décima posición relativa en 1985 a la cuarta en 1990. Por países sólo fue superado por Tailandia en 1990, logrando desplazar del mercado estadounidense a Japón, Canadá, Singapur, Corea del Sur, Hong Kong y Brasil en el periodo analizado. Las exportaciones mexicanas no petroleras respondieron más que favorablemente al cambio de fase del comercio exterior estadounidense, ya que su tasa de crecimiento promedio anual pasó del 13.0 en 1981-85 al 17.6 por ciento en 1986-90. Su participación en el mercado vecino también mejoró, del 2.9 por ciento en el primer lapso al 4.3 por ciento en el segundo. Por lo mismo, su nivel de competitividad creció en 47.7 por ciento de un subperíodo a otro, mientras que en consistencia ganó 4.6 puntos. En términos absolutos, la magnitud del incremento es también ilustrativa, ya que el valor de las exportaciones mexicanas pasó de 7,007 MMDD en 1981 a 25,297 MMDD en 1990. De la información disponible hasta 1990 se desprende que, globalmente, las exportaciones no petroleras de

México no fueron inhibidas por el inicio de la devaluación del dólar a partir de septiembre de 1985, así como tampoco por la revaluación del peso frente al dólar desde 1987. Es preciso señalar, sin embargo, la presencia de señales que apuntan hacia una desaceleración en el ritmo de crecimiento anual de las exportaciones manufactureras mexicanas hacia EUA, sobre todo a raíz de la aparición de la recesión en aquel país.



Comparando el desempeño exportador de México frente al de Canadá, el alcance de lo logrado por nuestro país adquiere su verdadera dimensión. La nación más afectada por la penetración de las exportaciones mexicanas en Estados Unidos en la última década es Canadá. En efecto, en 1981 Canadá exportó mercancías no petroleras hacia Estados Unidos en una proporción 5.6 veces mayor que lo exportado por México; sin embargo, esta relación disminuyó a 3.3 veces en 1990. De igual manera, el comportamiento de las exportaciones no petroleras canadienses muestra que ese país ha perdido terreno frente a sus competidores en el mercado estadounidense, en tanto que cayó de la segunda a la sexta posición global entre 1985 y 1990, siendo presionado fuertemente por México, la Comunidad Europea, Otros de Asia y, en menor grado, por Japón y Singapur. La dinámica de las exportaciones no petroleras canadienses cayó de una tasa de crecimiento promedio anual de 11.5 por ciento en 1981-85, a una de 7.1

por ciento en 1986-90. Asimismo, su participación global en el mercado de Estados Unidos prácticamente permaneció estancada en alrededor del 16 por ciento del total, por lo que la competitividad de los productos canadienses colocados en el país que está al sur de su frontera se incrementó en tan sólo 0.5 por ciento y la consistencia dinámica de los mismos se desplomó en -4.43 puntos de un subperíodo a otro.



El análisis comparativo del desempeño en el mercado estadounidense de los distintos sectores exportadores mexicanos y canadienses muestra que, si bien la mayor parte de las exportaciones han sufrido los efectos de los movimientos en la paridades cambiarias, es evidente que no todas las ramas se comportaron homogéneamente en los dos países, lo cual supone niveles de consistencia y de fortaleza diferenciados. Al parecer, el mayor deterioro de las exportaciones canadienses se ha registrado en aquellos segmentos (salvo en el de maquinaria y equipo) cuya producción en México se asocia con procesos de la llamada gran industria, tales como metálicas básicas, químicos, productos metálicos, hilados y tejidos, bebidas y otras industrias manufactureras. En los sectores vinculados con la producción primaria, que participan en ambos países con una alta proporción del valor exportado (combustibles y productos agropecuarios y alimenticios) o que han

CUADRO # 4 - SINTESIS

EXPORTACIONES DE MEXICO, CANADA Y OTROS PAISES HACIA ESTADOS UNIDOS
EN EL PERIODO 1981 - 1990: CORRESPONDENCIA DE AGRAGACION POR SECTORES

NUMERO DE SECTOR O RAMA	NOMBRE	CORRESPONDENCIA CON STIC (1)
1	PRODUCTOS AGROPECUARIOS Y ALIMENTICIOS	0+2-(27+28)+4
2	MINERALES METALICOS	27+28
3	BEBIDAS	11
4	TABACO	12
5	MADERA Y CORCHO	63
6	PAPEL Y CARTON	64
7	HILADOS Y TEJIDOS	65
8	CUERO	61
9	QUIMICOS	5
10	MANUFACTURAS Y CAUCHO	62
11	MINERALES NO METALICOS	66
12	METALICAS BASICAS	67+68
13	PRODUCTOS METALICOS	69
14	MAQUINARIA, VEHICULOS Y MAT. DE TRANSPORTE	7
15	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	8
16	COMBUSTIBLES	3
17	PRODUCTOS NO CLASIFICADOS	9

(1) La fuente utilizada es United States Commodity Trade Statistics de Naciones Unidas, varios años. La información se presenta en la clasificación de STIC (Standard International Trade Classification) Una agragación similar (que nos sirvió como modelo) se encuentra en el ensayo de Mario Dehesa y Carla Pederzini, "Efecto del Sistema Generalizado de Preferencias Estadounidense en las Exportaciones Mexicanas", ECONOMIA MEXICANA 1985 núm. 7, publicado por el Centro de Investigación y Docencia Económica.

logrado un elevado nivel de penetración del mercado (minerales metálicos), la situación, aunque favorece a México, puede ser considerada como de "equilibrio" entre éste último y Canadá. Un rasgo notable del comportamiento exportador de los dos países en Estados Unidos es que, justamente en aquellas ramas cuya producción en México se encuentra en estadios inferiores de desarrollo, es en las que el desempeño relativo de las exportaciones canadienses ha sido superior al de las mexicanas, como fue el caso de papel y cartón, tabaco, manufacturas y caucho y, en menor grado, cuero y madera y corcho.

Canadá es el país con el mayor nivel de penetración en el mercado estadounidense de importaciones; no obstante, su capacidad competitiva no parece ser la más sólida cuando comparamos su desempeño con el de otros países. En este sentido, México representa una seria amenaza para las exportaciones canadienses hacia aquel mercado, en función no sólo del factor geo-económico cuya evolución en los últimos tiempos tiende a favorecer en mayor medida a nuestro país, sino sobre todo porque las estructuras de las exportaciones de ambos hacia el vecino común, más que complementarias, son competitivas. En 1989-90 las participaciones relativas correspondientes a casi todos los segmentos exportadores de las dos naciones fueron muy similares, y sólo se apreciaron ciertas diferencias en papel y cartón, en hidrocarburos y en otras industrias manufactureras.



La conflictividad potencial que este fenómeno puede producir habrá de ser disminuida mediante acuerdos de complementariedad en algunas de estas ramas,

para incrementar así la penetración exportadora de ambas naciones en Estados Unidos. La fragmentación productiva planificada, aprovechando la proximidad geográfica con el mercado más grande del planeta, puede operar como una ventaja competitiva (tanto para México como para Canadá) frente a otros competidores, además de producir un efecto explosivo en el comercio bilateral entre los socios minoritarios. Adicionalmente, una alianza estratégica de esta naturaleza significaría, entre otras muchas posibilidades, un apoyo para el desarrollo de nuestro país en aquellas áreas en las que no somos competitivos con los canadienses, mediante una política definida de cooperación e intercambio en los ámbitos tecnológico, técnico, ecológico, científico y educativo.

Si se observa el papel jugado por el resto de los principales socios comerciales de EUA, es todavía mayor el relieve del desempeño de las exportaciones no petroleras mexicanas en aquel país durante la década de los ochenta. Otras naciones que han perdido posiciones en el mercado importador estadounidense son: Japón que pasó del primer lugar global en 1985 al quinto en 1990, Corea del Sur que cayó de la sexta a la décima posición, Hong Kong de la novena a la décimo tercera, y Brasil de la octava a la décimo cuarta; es decir, el núcleo duro de los competidores asiáticos, así como el principal competidor latinoamericano de México en EUA. Sin duda, el destacado comportamiento de las exportaciones mexicanas demuestra, en términos generales, el gran potencial competitivo de nuestras manufacturas en el mercado vecino, atribuible a varios factores entre los que destacan: la energía social de los recursos humanos mexicanos y la reconversión productiva y organizativa de segmentos importantes de la economía nacional. Si bien el fenómeno competitivo no se distribuye homogéneamente en la estructura de nuestras exportaciones, es claro que México se ha transformado ya en un competidor de peso para los demás países que disputan el espacio estadounidense. Este panorama ha

provocado una reacción defensiva de sus competidores que se manifiesta, por ejemplo, en un significativo incremento de las prácticas desleales de comercio contra México: de las investigaciones *antidumping* realizadas por la SECOFI entre 1987 y 1992, 37 correspondieron a Estados Unidos; a Brasil 10; a China 8; cuatro a Alemania y España; tres a Corea del Sur; dos a Bélgica. Colombia, Venezuela y Taiwán; y una a la CEE, Francia, Países Bajos, Argentina, Hong Kong, India, Japón, Malasia y Paquistán, respectivamente. De acuerdo con la dependencia, en 1991 el número de resoluciones *antidumping* se incrementó 103 por ciento con respecto al año previo, y en 1992 tal aumento fue de 70 por ciento en relación a 1991 ⁸.

10. La estrategia mexicana dentro del sistema de bloques regionales.

Pese a las renovadas presiones que se ejercen sobre México, el TTLC para la zona de América del norte habrá de operar tarde o temprano, en tanto que la nación más interesada en que esto suceda es justamente Estados Unidos. Dichas presiones provienen sobre todo de los sectores políticos estadounidenses más reaccionarios, cuyas posiciones son extremadamente peligrosas por cuanto pregonan un proteccionismo a ultranza, que puede conducir al mundo a una situación de autarquía similar a la experimentada durante el período de entreguerras. Esta corriente, pensamos, no va a lograr imponerse porque la estrategia aplicada por la gran potencia desde 1982 provocó un acercamiento inusitado en su relación con México que tiende a modificar también las formas históricas de vinculación de aquella nación con el resto de Latinoamérica. Adicionalmente, las ventajas económicas logradas por Estados Unidos en el acuerdo de comercio ya firmado no son menores, ello sin considerar la relevancia

⁸ Tomado del periódico *El Financiero*, del 11 de mayo de 1993, pág. 22.

actual de México dentro de su estrategia comercial global. No obstante, la sucesión presidencial y el escenario de complicaciones políticas internas que vive nuestro país, combinado con la derrota de los republicanos allende el Bravo, son elementos cuya coincidencia en el momento determinante de las negociaciones del TTLC está siendo aprovechada por el vecino del norte para obtener aún más ventajas. Lo anterior demuestra la urgente necesidad que tiene México de encontrar fórmulas políticas modernas, capaces de generar el consenso interno requerido para negociar regional y globalmente desde una posición de mayor fuerza y de menor vulnerabilidad.

La transición mexicana no ha logrado consolidarse, en virtud de que la estructura productiva no concluye aún el proceso de reorganización y de modernización necesarios para competir consistentemente en los mercados internacionales. Esto es así porque no existe todavía una política que otorgue los estímulos necesarios a la ramas que muestran mejores posibilidades de consolidar su desempeño en el exterior, apoyándose en programas específicos por industria. Las grandes corporaciones nacionales y transnacionales han suplido esta carencia mediante el desarrollo de estrategias para readecuar sus estructuras productivas y organizativas frente al nuevo esquema regional que se está configurando, además de que cuentan con la infraestructura para acceder a un financiamiento menos caro fuera del país. Sin embargo, el acceso a la tecnología, al crédito barato, a los modernos mecanismos de penetración comercial, a las técnicas de planeación fiscal, y a las tecnologías automatizadas de control productivo y administrativo, es extremadamente limitado para aquellas pequeñas y medianas empresas que deberían ser la base para revertir el enorme desequilibrio comercial de México, mediante el incremento y la consolidación de sus ventas en el exterior.

En cualquier escenario, la competitividad externa de las manufacturas mexicanas será muy desigual, y dependerá del sector económico en cuestión, de su

grado de concentración y centralización, del nivel de participación del capital extranjero en el mismo, así como de su capacidad tecnológica, entre otros factores. **La viabilidad de largo plazo de un desarrollo fundamentado en las exportaciones manufactureras mexicanas, estará condicionada por alguna forma de protección o de apoyo que afiance la competitividad de ciertas ramas en los mercados externos.**

Lo anterior es tanto más urgente si consideramos que, aun si el TTLC entra en vigor, la aplicación del mismo podrá ser obstaculizada por Estados Unidos mediante presiones comerciales de todo tipo, pero desde una perspectiva aún más proteccionista ya que la "revolución económica" del presidente Clinton está encontrando serias dificultades para consolidarse, apreciándose en esa nación una influencia creciente de los sectores políticos más conservadores. **México debe buscar la división del frente estadounidense, aprovechando el hecho de que el comercio de Texas con nuestro país representa casi la mitad del comercio exterior total entre ambas naciones. En este sentido, es destacable el que en ambos lados de la franja fronteriza se están relocalizando segmentos económicos fundamentales para el desarrollo tanto de México como de Estados Unidos. Del lado mexicano, por ejemplo, la maquila se transforma aceleradamente en una industria intensiva en capital. Del otro lado, la dinámica industrial, comercial y financiera estadounidense asienta sus reales al sur del territorio de tal modo que, si hace 25 años el estado de Nueva York albergaba a 157 de las 500 más grandes corporaciones industriales, en 1992 sólo retiene a 53 y, en cambio, el número de empresas asentadas en Texas pasó de 8 a 36 en el mismo lapso; por su parte, si bien no varió la cantidad (21) de grandes empresas ubicadas en el estado de Michigan, en 1992 diez de ellas tuvieron pérdidas por 30,000 MDD ⁹.**

⁹ Tomado de la revista *Fortune*, "The Fortune 500. The Largest U.S. Industrial Corporations", No. 8 abril 19 de 1993, págs 100-168.

En suma, cualquier tipo de alianza que México se proponga desplegar en el plano internacional requiere, sin embargo, de la previa elaboración de una **política industrial** estructurada que garantice el óptimo desenvolvimiento de los distintos sectores, tanto en el mercado externo como en el local. Ello es tanto más necesario por cuanto la acelerada y turbulenta apertura que la economía mexicana ha experimentado desde hace casi una década, se ha fundamentado en criterios liberalizadores que remiten al libre juego de las fuerzas del mercado la responsabilidad en la conducción y en la búsqueda del equilibrio económico. La dinámica de los acontecimientos obliga a buscar **nuevas formas de regulación estatal congruentes con el sistema regionalizado de bloques económicos**, en las que coexista una tendencia hacia la apertura restringida de los mercados a la competencia foránea, con políticas industriales estructuradas nacionalmente y articuladas en torno al bloque regional correspondiente. Los reajustes recientes en el escenario internacional dentro de los cuales las mutaciones en la estructura y funcionamiento de las grandes corporaciones juegan un papel central, son a la vez causa y efecto de esta todavía embrionaria visión del nuevo papel del estado contemporáneo en la economía. Los retos que plantean, por ejemplo, la fragmentación de los procesos productivos modernos que conlleva un incremento sin precedente del comercio interindustrial e intrafirma, son de tal magnitud que empujan en el sentido de una sustitución del modelo de negociación multilateral propio de la posguerra, por otro en el que tienden a predominar las negociaciones regionales y los acuerdos particulares.

Si México pretende sobrevivir en un entorno agreste como el actual, es impostergable que se plantee con seriedad la configuración de una **política industrial, paralela a la comercial, cuyo alcance sea regional y no sólo nacional**. El desarrollo del país no es sostenible siquiera en el mediano plazo, si no se implementa una política regulatoria de la actividad industrial y del comercio

exterior que dé cobertura a la aún incipiente reconversión productiva mexicana. Esta política deberá ser diferenciada y selectiva en términos de empresas, sectores y regiones, y habrá de considerar, en principio, los siguientes aspectos:

a) Reconocimiento explícito de la nueva configuración regional de la producción y del comercio (fragmentación), para poder identificar aquellas ramas y sectores en los que es viable el fomento de complementaridades intrasectoriales e intraindustriales, de manera prioritaria con Canadá y con algunos países de América Latina. Para ello, es necesario realizar una evaluación ponderada de las ventajas comparativas existentes a nivel sectorial, que sea la base para el diseño de programas de especialización industrial. Mediante la asociación con capitales de distinta base nacional y la mayor eficiencia que ello acarrearía en estos segmentos, la capacidad de penetración de las exportaciones comunes se multiplicaría en los mercados estadounidenses previamente identificados.

b) Una definición clara del papel de la industria liviana, para que este sector consolide lo que fue capaz de obtener (en tan poco tiempo) sobre una base muy pobre de apoyos estatales. No es factible el éxito de este tipo de empresas (en su mayoría pequeñas y medianas) en un escenario en el que el estímulo cambiario ha desaparecido, la tasa activa de interés es inaccesible por mantenerse en niveles desproporcionadamente elevados con respecto a las prevalecientes en EUA, existe una injusta competencia de gran cantidad de productos foráneos que ingresan sin trabas al país evadiendo normas de precio y calidad, etcétera. Si, como parece, la política cambiaria no será utilizada como palanca para impulsar las exportaciones mexicanas, y el peso mantendrá una paridad semi-fija frente al dólar estadounidense partiendo de la relación vigente entre las dos divisas en 1993, es indispensable entonces que el estado, a través de estímulos financieros,

arancelarios, fiscales, tecnológicos y de capacitación, entre los más urgentes, apoye la reconversión de estas ramas industriales que han demostrado ya su potencial competitivo en el exterior, buscando incluso la generación de economías de escala.

c) Una política estructurada para los sectores vinculados con la **producción primaria**, en tanto que su producción se sustenta en la utilización intensiva de **recursos naturales no renovables**. Estas áreas se relacionan directamente con la seguridad nacional, por lo que su control estratégico no es tanto un asunto ideológico como de sobrevivencia. El elevado contenido de valor agregado es un argumento de peso para la promoción de exportaciones manufactureras; sin embargo, con ello se promueve en paralelo la utilización creciente de productos intensivos en recursos naturales; el acceso asegurado a los materiales estratégicos se transforma así en un problema prioritario.

d) Una política de **diversificación comercial también diferenciada** que delimite las reglas de la competencia, agudizada por el avance en la conformación regional del sistema mundial contemporáneo. Dentro de este esquema, a pesar de que nominalmente las naciones defienden las virtudes del libre comercio, la lucha por los mercados es encarnizada y cada actor asegura, ante todo y con unidad de mando, su posición relativa y sus intereses al interior de su bloque respectivo. Por un lado, los **europeos** no dudan en actuar como bloque frente a nuestro país cuando es necesario. A su vez, es patente la actitud reservada de **Japón** frente a la "nueva alianza" en América del norte. Por su parte, las **potencias intermedias** que energeen en el sudeste asiático se perfilan como los competidores de mayor peligro potencial para México en el mediano y largo plazos. **En este contexto, nuestro país debe definir con claridad su política frente a los bloques competidores, apoyándose en sus aliados continentales para fortalecer su posición al interior del área norteamericana y fuera de ella.**

A la luz de los recientes reajustes internos en Estados Unidos y en la Comunidad Europea, parece resultar claro que las tentativas de diversificación, no sólo comercial sino también política, tendrán que adquirir para México su justa dimensión estratégica.

CAPITULO I. EL REACOMODO GLOBAL RECIENTE: HACIA UN SISTEMA DE BLOQUES REGIONALES

Introducción.

Las profundas transformaciones que tienen lugar a nivel mundial desde hace varios años y cuya frecuencia e intensidad se han incrementado ostensiblemente en fechas recientes, constituyen un proceso de envergadura tal, que puede ser comparable a la redefinición hegemónica que resultó de la Segunda Guerra Mundial. Los espectaculares y vertiginosos cambios en las relaciones de fuerza entre los estados modernos, tienen su origen en las mutaciones experimentadas por el sistema económico mundial durante el auge de posguerra; poco a poco, aquel equilibrio establecido después del conflicto mediante los acuerdos de Yalta, se ha visto desdibujado por la propia lógica del desarrollo económico, generándose así un desfase entre política y economía. De esta manera, nuevos procesos como, por ejemplo, el socavamiento de las bases económicas sobre las cuales se apoyaba la hegemonía estadounidense, el sorprendente ascenso de dos de los imperios derrotados en la guerra (Alemania Federal y Japón), la aparición en escena de un conjunto de países cuya reciente industrialización los coloca en una posición importante dentro del mercado mundial, así como la desarticulación del bloque comunista y el principio del fin del neoliberalismo moderno, conllevan contradicciones que necesariamente habrán de ser superadas si es que se pretende alcanzar un nuevo equilibrio mundial que inaugure el tercer milenio ¹.

Aquellos rasgos que comenzaron a poner en entredicho el equilibrio vigente durante el auge de posguerra abren la posibilidad de una nueva fase expansiva de la economía mundial (que aún no acaba de vislumbrarse con claridad) en la que el nuevo equilibrio será producto de la negociación y/o la confrontación entre viejos

y nuevos protagonistas. Pero la reestructuración en realidad apenas comienza y su alcance es mayúsculo, ya que se trata de una auténtica revolución productiva y tecnológica que viene acompañada de profundos cambios en la división internacional del trabajo y en las estructuras y formas de intervención del estado en la economía. En casi todo el planeta, este proceso es encabezado por clases dirigentes que han intentado, sin conseguirlo en definitiva, sepultar al viejo estado benefactor junto con el bagaje teórico e ideológico que le servía de envoltura. No sin afrontar grandes dificultades y encontrando hacia la mitad de la década de los noventa los límites a su pragmatismo, la llamada "nueva derecha", y todas las demás versiones políticas del neoliberalismo contemporáneo, han diseñado intrincadas estrategias para lograr un nuevo equilibrio, con nuevos contrapesos, que garantice la seguridad de las naciones desarrolladas y, sobre todo, que proporcione las armas al capital de cada uno de estos países para desempeñar un papel relevante dentro del esquema actual de la concurrencia internacional.

El elevado grado de internacionalización de las relaciones económicas y políticas al que ha arribado el mundo contemporáneo, impide a cualquier nación intentar mantenerse al margen de los procesos globales. Resulta entonces indispensable ubicar, aunque sea en grandes trazos, la evolución de estos procesos para poder entender, desde esta perspectiva, la reinserción de México en el escenario mundial.

En este capítulo ilustraremos, genéricamente, los reajustes recientes en el sistema global en cuya base se encuentran las transformaciones económicas; la nueva división internacional del trabajo que despunta, se evidencia en la aparición de fuertes pugnas y novedosas alianzas entre los poderosos, así como entre éstos y el grupo emergente de países de desarrollo intermedio. Mediante el análisis de los flujos del comercio mundial en la década de los ochenta describiremos el curso reciente de la llamada globalización de las relaciones internacionales, observando que aquella globalización se manifiesta en la actualidad como una regionalización

que cristaliza en un sistema compartimentado de bloques regionales dentro del cual las contradicciones interhegemónicas están a la orden del día. Asimismo, elucidaremos los rasgos más significativos de la estrategia estadounidense al interior del nuevo esquema global, destacando, por supuesto, aquél que se refiere a la conformación del bloque de América del norte.

1.1. Los Reacomodos Recientes en el Escenario Económico Internacional.

En el escenario internacional actual actúan simultáneamente varias fuerzas que, en conjunto, van dando forma al nuevo sistema mundial. El proceso de recomposición es sumamente vasto y complejo por lo cual nos limitaremos a comentar la evolución reciente de los aspectos que nos parecen más determinantes. Entre ellos están la reconfiguración de la división internacional del trabajo, misma que se vincula estrechamente con la revolución productiva y tecnológica en marcha; adicionalmente, estos fenómenos están inmersos en un ambiente en el que las tendencias proteccionistas se revitalizan, dejando su huella en la recomposición mencionada. Este contexto, conviene subrayarlo de una vez, no garantiza la sobrevivencia de aquellas naciones que pretendan permanecer al margen de alguno de los bloques regionales que se están configurando y que van dando forma al nuevo sistema.

A continuación comentaremos algunas de las tendencias que, a nuestro juicio, reflejan el sentido de los reacomodos recientes en el escenario internacional:

a) **Modernización productiva.**

Las transformaciones en las relaciones económicas mundiales están dando lugar a una redefinición hegemónica que se caracteriza por la diversificación del liderazgo entre los países centrales y, al mismo tiempo, por una estratificación creciente del conjunto de los países periféricos. En esta redistribución jerárquica, el reparto del mundo contemporáneo entre las potencias se expresa en el afán por controlar mercados, sectores de vanguardia tecnológica, así como sectores tradicionales, en los que la lucha es aún más exacerbada dada la concurrencia de los países en desarrollo.

De estos últimos, algunos ² se han venido consolidando como países de industrialización reciente o de desarrollo intermedio, con una capacidad productiva, tecnológica y organizativa que los distingue cada vez más de las naciones en desarrollo y los coloca en una posición de mayor competitividad en el mercado mundial. Asimismo, las corporaciones trasnacionales llevan adelante un **cambio estructural** que origina severas mutaciones en sus formas de organización interna, sus procesos productivos, sus pautas de comercialización y de comportamiento en el mercado internacional, etc., intentando con ello adecuarse a las condiciones impuestas por un mundo altamente competitivo. Por su parte, los gobiernos de las grandes naciones industrializadas ³ realizan esfuerzos desesperados por defender a sus economías de la competencia externa, utilizando comúnmente al **proteccionismo** como su instrumento ⁴. Así, aunque por medio de sus gobiernos respectivos las corporaciones trasnacionales estimulan el proteccionismo, por el otro lado los cambios productivos, tecnológicos y organizacionales que experimentan inducen una mayor internacionalización de las relaciones económicas. Este doble movimiento impuesto al capital trasnacional y a los distintos estados nacionales por la competencia se manifiesta, en la práctica, en la conformación de bloques regionales relativamente autónomos que interactúan

permanentemente unos con otros. El sistema económico que resulta de la constitución de dichos bloques es una solución intermedia entre la autarquía y la apertura total en donde, hasta ahora, se impone un esquema de regionalización más que de globalización.

La reestructuración productiva que se está generalizando en todos los rincones del orbe, incluso en la Rusia de los zares y en los otrora llamados países socialistas, es el telón de fondo de las mutaciones en el sistema mundial. Entre la mayor parte de los analistas, existe bastante consenso en el sentido de que "...la emergencia de un conjunto de nuevas tecnologías, fundamentalmente vinculadas a la microelectrónica, está produciendo cambios significativos en la trayectoria tecnológica de los sistemas. Estos cambios apuntan hacia la configuración de un nuevo paradigma industrial. Estamos en vías de superación del antiguo paradigma basado en el petróleo y en la energía barata, desplazándonos a alta velocidad hacia uno nuevo donde los contenidos en información e inteligencia son centrales" ⁵. La reconversión del aparato productivo tiene como rasgo distintivo el desarrollo inusitado de industrias de alta tecnología (llamadas *high tech*) tales como informática, telecomunicaciones, productos químicos refinados, medicamentos y microelectrónica, entre las más importantes. Como se sabe, el poderío económico de estos sectores de punta es enorme; basta comparar su desempeño reciente frente a otros tantos catalogados como de tecnología mediana entre los que están automóviles, textiles, metales no ferrosos, hierro y acero, pulpa y papel y química orgánica. Un estudio elaborado por la empresa consultora McKinsey & Company mostró cómo el grupo de sectores de alta tecnología promedió crecimientos en ventas, productividad laboral y utilidades 1.49, 2.8 y 2.75 veces superiores a los del grupo de sectores de tecnología mediana en el período 1975-1980 ⁶. La innovación tecnológica se disemina rápidamente hacia los sectores industriales tradicionales, pero la punta de lanza del proceso son los sectores *high tech*.

Es considerable la proporción de las exportaciones de bienes intensivos en tecnología de las naciones industrializadas: 73.4, 61.2 y 59.0 por ciento respectivamente del total exportado por Japón, Alemania y Estados Unidos. Resulta sin embargo sobresaliente el desempeño de este último en lo que se refiere a exportaciones de bienes intensivos en tecnología de punta (*high tech*) con el 32.6 % del total mundial, muy por encima de Alemania (13.7 %) y de Japón (12.5 %), demostrando con ello que está lejos todavía de poder ser considerado un imperio derrotado (ver el cuadro # 1-01).

La revolución científico-técnica y los adelantos tecnológicos que ésta conlleva, no se propagan de manera homogénea; desde el punto de vista geográfico se distribuyen desigualmente. Los sectores de alta tecnología tienden a concentrarse en los países industriales del norte a partir de los cuales, justamente, está configurándose el sistema de bloques regionales; por su parte, los países de industrialización reciente así como los subdesarrollados, han sustentado su crecimiento basándose en sectores de tecnología mediana y baja procedentes de las naciones desarrolladas y prácticamente no han penetrado en los sectores de alta tecnología. Lo anterior es de la mayor importancia puesto que supone que si un país subdesarrollado, por el simple hecho de serlo, tiene un acceso limitado al desarrollo tecnológico, el nuevo esquema de bloques tiende a resultar aún más perverso en este sentido, en la medida en que toda nación que no se incorpore a su lógica quedará todavía más marginada de dicho desarrollo. Las veloces adaptaciones en los términos de la reinserción internacional de las economías de España, China o México, así como los intentos casi desesperados de países como Polonia o Checoslovaquia por transformar sus estructuras e incorporarse al bloque europeo, ilustran esta necesidad.

CUADRO # 1-01

EXPORTACION DE BIENES INTENSIVOS EN TECNOLOGIA: 1984-85.			
PAIS	MILES DE MILLONES DE DOLARES	PORCIENTO DEL TOTAL EXPORTADO POR INDUSTRIALIZADOS	PORCIENTO DEL TOTAL EXPORTADO POR CADA PAIS
Bienes Intensivos en Tecnologia en Total (1)			
ALEMANIA (RFA)	216.4	17.7%	61.2%
ESTADOS UNIDOS	238.2	19.5%	59.0%
JAPON	253.4	20.8%	73.4%
FRANCIA	93.4	7.7%	49.2%
ITALIA	62.9	5.2%	41.8%
GRAN BRETANA	88.6	7.3%	45.9%
OTROS INDUSTRIALIZADOS DE OCC.	267.0	21.9%	37.3%
TOTAL INDUSTRIALIZADOS DE OCC.	1.219.7	100.0%	51.9%
Entre ellos: Bienes de Tecnologia de Punta (2)			
ALEMANIA (RFA)	36.4	13.7%	10.3%
ESTADOS UNIDOS	86.3	32.6%	21.4%
JAPON	33.0	12.5%	9.6%
FRANCIA	22.7	8.6%	11.9%
ITALIA	10.8	4.1%	7.2%
GRAN BRETANA	28.9	10.9%	15.0%
OTROS INDUSTRIALIZADOS DE OCC.	46.7	17.6%	6.5%
TOTAL INDUSTRIALIZADOS DE OCC.	264.7	100.0%	11.3%

(1) Productos de ramas economicas con gastos de investigacion y desarrollo superiores al promedio en relacion con el valor de produccion bruta.

(2) Correspondiente a la definicion del "Niedersachsiches Institut fur Wirtschaftsforschung".

FUENTE: Tomado de Staglin, Reiner; "Reestructuracion Industrial en Alemania?" en Industria, Estado y Sociedad, pag 74.

b) Costo de la mano de obra.

La relocalización industrial que llevan a cabo los consorcios transnacionales es cada vez más sofisticada y busca apoyarse sobre bases cada vez más sólidas; la baratura de la mano de obra ya no es condición suficiente para justificar una inversión fuera de su región nativa. Sin duda, la búsqueda de menores costos salariales por parte de las transnacionales sigue siendo un elemento importante para explicar la relocalización de empresas industriales y de servicios hacia zonas con menor desarrollo relativo desde la década del sesenta; sin embargo, los fenómenos son ahora más complejos. En los procesos industriales modernos -que se asientan aceleradamente en sectores cada vez más amplios de las economías de países intermedios- los costos de mano de obra representan apenas una pequeña proporción del costo total de las compañías competitivas, en la medida que los adelantos tecnológicos de los años recientes (control numérico, automatización, robótica, etc.) han trastocado profundamente los procesos de producción. La llamada automatización flexible, que se sustenta en la informática y ya no en principios de tipo mecánico, abarca tanto la industria como los servicios, así la fábrica como la oficina; dicha automatización se disemina rápidamente"...con la ampliación del peso del centro de investigación y del laboratorio a nivel empresarial y global, con la gradual automatización de los servicios bancarios y con la progresiva integración de los centros de planeación, producción, investigación, administración y financiamiento, a partir de la telemática" ⁷. Este conjunto de innovaciones ha provocado sustanciales incrementos en la productividad derivados de la disminución relativa en el empleo de mano de obra, mayor producción por unidad de tiempo, y flexibilidad en el cambio de un tipo de proceso manufacturero a otro y en la ubicación de las plantas. Lo que está en juego, como es obvio, es algo mucho más determinante que

los bajos salarios ⁸. con el nuevo sistema de creación de riqueza, los costos de mano de obra directa han caído acalradamente como proporción del costo total, y el incremento de la velocidad en el proceso productivo ya no depende tanto de los sistemas tayloristas y fordistas como de la reorganización inteligente y el intercambio de información electrónica avanzado.

Lo anterior, sin embargo, adquiere matices múltiples que no corresponden a una tendencia lineal. Sin ir más lejos, en México existen ejemplos concretos que revelan dichos matices: en la reestructuración industrial de la industria automotriz de los años ochenta estuvo presente, además de la posibilidad de aprovechar el programa del gobierno mexicano para promover las exportaciones de la industria automotriz y la oportunidad para redefinir los convenios sobre relaciones laborales en las nuevas plantas, la búsqueda de capitalización del potencial del país como base donde se pagan salarios bajos ⁹. Si consideramos la proporción que representa el costo de la mano de obra, no en relación con el costo total, sino con respecto al valor agregado en el proceso productivo (costo de manufactura menos materiales y embarque), se observa que puede resultar muy atractivo para las transnacionales del automóvil, en este caso, trasladar operaciones a México en virtud de que en Estados Unidos la mano de obra constituye casi un tercio del valor agregado, con lo cual la diferencia de 1.50 dólares la hora que se paga en este país contra los 25 dólares que se pagan en el país vecino es potencialmente muy importante ¹⁰.

c) Dimensión de los mercados y estandarización de los consumidores.

Aun cuando visto globalmente el mercado mundial presenta signos de desaceleración y, por momentos, de franco estancamiento, los mercados de las ramas de vanguardia tecnológica evidencian más bien su potencial explosivo. A modo de ejemplo podemos mencionar el mercado de las computadoras, mismo que pasó de 57 mil millones de dólares en 1970 a 91 mil en 1975, esperándose una

demanda de 205 MDD en 1985 (otro tanto sucede con el mercado de máquinas-herramienta controladas numéricamente) ¹¹. Las economías de escala asociadas a las nuevas tecnologías no se caracterizan -como las clásicas- por abatir costos mediante la distribución de costos fijos en una gran masa de productos; la flexibilidad propia de las tecnologías de punta les permite vincular economías de escala con diferenciación de productos, con lo cual se amplía la gama de los mismos que debe ser absorbida por el mercado ¹².

Si bien por un lado las nuevas tecnologías presionan en el sentido de la diversificación de los productos, por el otro lado, distintos factores intervienen para consolidar las tendencias hacia la estandarización de los consumidores. La moderna ingeniería de la producción está al alcance de un número significativo de consorcios con capacidades competitivas similares, los cuales no se ocupan más del elemento de "arte" que solían incorporar en sus productos para diferenciarlos de los ofrecidos por sus competidores. La velocidad con que se "socializan" las innovaciones científicas y el corto tiempo de vida que tiene un producto en el mundo moderno, derivado de la aguda competencia y del acelerado ritmo de cambio tecnológico que ésta motiva, son factores que se combinan con la difusión en el uso de la tecnología por parte de los consumidores y con la amplia penetración de la televisión para dar lugar a un consumidor cada vez más indiferenciado; "...si no fuera por su idioma o el color de su pelo, no habría forma de determinar la nacionalidad de un joven que deambula por la Harajuku de Tokio con tenis Nike, pantalones cortos L.L. Beans, playera Izod, una raqueta Prince y una bolsa Louis Vuitton. Visto como consumidor, la nacionalidad de este joven importa mucho menos que sus deseos y aspiraciones básicas" ¹³. También desde esta perspectiva se aprecia con claridad que la globalización de las relaciones económicas es muy relativa, en virtud de que la dinámica de los mercados tiende a reconcentrarse regionalmente en aquellas zonas con capacidad para desarrollar y/o

absorber sectores de avanzada tecnológica, en espacios donde las necesidades del consumidor son cada vez más indiferenciadas.

d) La energía social y el potencial productivo de los países recientemente industrializados.

Para las potencias que están a la cabeza en la articulación de sus respectivos bloques, la preocupación principal es su permanencia como tales, de ahí que intenten reagrupar fuerzas en su área de influencia, no sólo para protegerse de la feroz competencia de los otros bloques, sino sobre todo porque es precisamente en esas áreas en donde pueden hallar la energía social capaz de revitalizar sus viejas y cansadas economías. Esto es evidente en el caso de Estados Unidos, nación que ni por asomo cuenta ya con el poderío y la determinación que su sociedad derrochaba en los "fabulosos años veinte" a principios del siglo. La creatividad, energía, disciplina y juventud indispensables para relanzar la competitividad internacional de su economía y, al mismo tiempo, poder sostener los niveles de vida y de consumo históricos de su población, no pueden seguir proviniendo exclusivamente de las reservas internas, se requiere absorber energía de sociedades aún inmaduras pero con un gran potencial de desarrollo.

Un ejemplo muy singular ¹⁴, muestra la forma cómo en un sector relevante de la reestructuración industrial en curso a nivel global este fenómeno cristaliza: México fue seleccionado entre varios candidatos potenciales a lo largo del mundo para ser el receptor de una moderna y tecnológicamente muy avanzada planta para la fabricación de motores para automóviles, y uno de los factores que determinaron esta decisión fue la buena reputación de la mano de obra local. Se buscó neutralizar el efecto de la inexperiencia (la planta laboral tenía un promedio de edad de 21 años) mediante la selección de "...una fuerza de trabajo muy motivada y de alto nivel escolar, mucha de la cual había hecho estudios en el

tecnológico de la zona"; los candidatos seleccionados fueron sometidos a un completo programa de adiestramiento que tuvo resultados asombrosos dada la rapidez con que los jóvenes obreros asimilaron la experiencia ¹⁵. Evidentemente otros factores también fueron cruciales para el buen éxito productivo del proyecto (tales como la flexibilidad de los convenios empresa-sindicato que permiten la plena movilidad de la mano de obra al interior de la planta); no obstante, el aspecto de la capacidad de la mano de obra resultó crucial en virtud de que los planeadores de la empresa sabían que la única alternativa viable para lograr competitividad mundial en la producción de motores era inclinarse por la alta tecnología, aún bajo el riesgo de que ésta significaba un aumento en los requerimientos de entrenamiento y operaciones mucho más complejas al momento de entrar en operación la planta, y todo ello con una mano de obra casi adolescente.

La anterior no es la única causa del interés mutuo que tienen industrializados y países de desarrollo intermedio por estrechar vínculos. Adicionalmente, el nivel de desarrollo alcanzado por los países intermedios les ha permitido penetrar los mercados de los industrializados sobre todo en ramas tradicionales como automóviles, textiles, calzado, metálicas básicas, entre otras. Ese nivel de penetración no es en forma alguna desdeñable para los capitalistas de esos países porque significa una cabeza de playa en el terreno del competidor; pero además representa, en no pocos casos, un mercado de suma importancia para las propias corporaciones de las naciones industrializadas que localizan parte de su proceso productivo fuera de su región para reexportar después al mercado nativo. Por lo anterior, existen razones para suponer que se fortalecerá la tendencia que apunta hacia la maximización de las ventajas competitivas regionales (esencia de la llamada fábrica mundial) en segmentos específicos de la producción, sobre la base de la descentralización geográfica de plantas y procesos que finalmente son integrados en un producto final (es este un fenómeno que se ha acelerado en el bloque asiático y en el norteamericano). Pero es necesario subrayar que este tipo

de adaptaciones sólo podrán ser realizadas por aquellas naciones de desarrollo intermedio que hayan consolidado conglomerados y consorcios nativos capaces de sellar alianzas estratégicas con las corporaciones de las naciones industrializadas; es esta una de las plataformas a partir de las cuales se acelerarán los procesos regionales de integración, aunque su radio de acción será relativamente estrecho en la medida que no son muchas áreas de la periferia las que cumplen con las condiciones necesarias.

e) El sector servicios y la "terciarización" de la economía.

El progreso en la potencia informática es un punto de referencia ineludible para entender los mecanismos contemporáneos de generación de riqueza: los monumentales volúmenes de intercambio de información, datos y conocimiento son esenciales para sobrevivir a la competencia. Por encima de los tradicionales factores de la producción (tierra, materia prima, trabajo, capital) se levanta un complejo tejido de conocimiento simbólico e impulsos electrónicos que sintetiza aquellos factores en un conjunto de sistemas informáticos homogéneos. El estudio mismo de la economía se dificulta y ya no es suficiente para el análisis su división en agricultura, industria y servicios; para ello se requiere una observación diferenciada de las ramas económicas, que a su vez presupone la correspondiente base de información ¹⁶. No sólo crece desmesuradamente ese cada vez más indefinible sector servicios como resultado del desarrollo de las telecomunicaciones, la agudización de la competencia informática en los servicios financieros y en el comercio, y la sobredemanda de servicios de diseño, ingeniería, apoyo organizativo y consultoría en general; sino que también el perfil convencional del sector industrial se desdibuja progresivamente al incorporar de manera creciente servicios a la producción y a la organización del proceso empresarial. "Algunos de estos insumos terciarios son de tecnología avanzada, su

producción comporta altos niveles de capitalización y están sujetos a importantes economías de escala. Esto influye tanto en la localización de la actividad productiva como en la localización de la misma producción del servicio. La actividad de diseño, por ejemplo, es un insumo terciario que permite localizar en países industrializados importantes tramos de la industria del vestido y enfrentar la competencia de los países en desarrollo" ¹⁷. En resumen, el proceso de "terciarización" de la economía es un factor que también está influyendo en las decisiones de localización industrial y de servicios de las grandes corporaciones transnacionales.

f) Estrategia de las potencias.

Las múltiples formas en que se manifiesta la agudización de la competencia internacional y la lucha entre las potencias por la hegemonía global, esta produciendo los más originales cambios en la división internacional del trabajo y en las formas de asociación entre las corporaciones. Aún después de casi dos décadas de transformaciones en las estructuras económicas internacionales, los países avanzados (excepto Japón) no logran recuperar el dinamismo que sus economías mostraron en los años sesenta; es por ello que su estrategia es defensiva y ofensiva a la vez. Por un lado, los flujos de capital y la localización industrial, al contrario de lo que sucedió en la década del setenta, tienden a concentrarse preferentemente en las áreas desarrolladas (así como también en algunas zonas de industrialización reciente) motivados por la crisis de amplios espacios periféricos y por el proteccionismo prevaleciente en el mundo; por otro lado, las corporaciones buscan penetrar los mercados nativos de los competidores, al igual que las naciones de desarrollo intermedio intentan modernizarse aceleradamente para penetrar también aquellos mercados, de ser posible, mediante acuerdos regionales con los desarrollados. Esta dualidad en la estrategia se explica por el hecho de que

el acceso a los grandes mercados es crucial para las posibilidades de crecimiento de cualquier país o corporación transnacional, y la ruta propicia apunta cada vez con mayor énfasis hacia los bloques económicos.

El fenómeno es elocuentemente descrito por Kenichi Ohmae cuando se refiere a la situación que se presenta en algunas de las ramas high tech: "Estamos siendo testigos del enorme cambio estructural que está experimentando toda la industria, a medida que participantes japoneses y grandes empresas europeas de las áreas de computación y de comunicaciones, todos ellos con fuerzas focales y bases económicas diferentes, conciertan alianzas con las empresas estadounidenses mejor definidas que participan en la batalla por la automatización de las oficinas. Entre tanto, y para alcanzar el volumen que se requiere para sobrevivir en esto que promete ser una auténtica guerra por la participación del mercado, la mayoría de los principales contendientes del mundo está recurriendo a sus mercados secundarios. Japón está promoviendo sus productos para la automatización de las oficinas en Asia, mientras que los fabricantes estadounidenses y europeos tratan de establecer una cabeza de playa en los mercados latinoamericanos. Empero, todos se desviven por establecer una agencia de compras en Asia oriental que los abastezca con los componentes y los subensambles críticos como teclados, unidades de discos, tubos de rayos catódicos e impresoras" ¹⁸.

g) Corrientes de inversión y de capital hacia el norte.

El volumen de los requerimientos de capital que demandan los procesos de modernización productiva y el desarrollo de sectores de alta tecnología es cada vez mayor. Los intercambios, y en general las corrientes internacionales de capital se concentran, cada día más, al interior de los bloques económicos; las nuevas pautas de comportamiento de los flujos de capital enfatizan una situación en la que es crucial, para cualquier nación que pretenda sobrevivir, adscribirse a alguno de los

bloques que se están configurando, así como es indispensable para cada transnacional penetrar el mercado de cada uno de estos bloques antes de que se cierren por completo a la competencia externa. La división internacional del trabajo se torna, en esta nueva fase, más excluyente.

Una de las formas en que los recursos han fluído es la inversión extranjera directa mundial. Este fenómeno se explica en parte por la avidez de capital propia de la revolución productiva en marcha, pero también se relaciona con la estrategia de las corporaciones transnacionales que buscan asentarse en los mercados de sus competidores previendo el endurecimiento de las medidas proteccionistas. Entre 1967 y 1987, alrededor del 97 % de la inversión extranjera directa se originó en los países desarrollados; sin embargo, si en 1967 el 69 % de esta inversión tenía como destino las economías industrializadas, para 1987 éstas últimas absorbieron el 78 % de la inversión mundial en detrimento de las naciones en desarrollo. Por lo que toca a Estados Unidos, su participación en el origen del total invertido en el mundo pasó del 50 al 31 % en el período; en cambio (después de Europa) este país se transformó en el segundo mayor centro de captación de inversión extranjera al pasar del 9 al 25 % del total mundial en el lapso mencionado, absorbiendo de manera destacada recursos provenientes de Japón y de la Comunidad Europea ¹⁹. Como es lógico, gran cantidad de recursos han sido destinados al financiamiento de adquisiciones de firmas y de fusiones entre consorcios que de esta forma consolidan posiciones competitivas detrás de las barreras proteccionistas de los países avanzados; este hecho está en la base de la actitud cautelosa (aunque por supuesto no inmovilista) de las corporaciones frente a los procesos de regionalización que tienen lugar en Europa, América y Asia.

h) La industria maquiladora.

El fenómeno de las maquiladoras tiene su explicación en la búsqueda de niveles de rentabilidad más elevados por parte de los países industrializados. Los bajos salarios prevalecientes en amplias zonas de la llamada periferia se convierten en una importante fuerza de atracción para que los países centrales instalen en esas áreas ciertos segmentos de sus procesos productivos altamente intensivos en trabajo en los que aún es inviable, desde el punto de vista técnico o económico, incrementar el grado de mecanización ²⁰. Este tipo de inversión externa ha venido perdiendo impulso en los últimos años debido, en parte, a la aparición en escena del conjunto de procesos que han sido reseñados hasta ahora (modernización productiva, costo de la mano de obra, etcétera); no obstante, el caso de México es especial en la medida que, a contracorriente de la tendencia global, este país se convirtió en receptor por excelencia de este tipo de inversiones. El fenómeno, sin embargo, comienza a adquirir matices que lo alejan paulatinamente de interpretaciones lineales que lo identifican con la inexorable conversión de México en una gran maquiladora, cuyo único mérito económico serían los bajos salarios. En efecto, los bajísimos salarios han sido un elemento importante para que las inversiones externas en maquiladoras se hayan concretado, pero hay otros factores también presentes: la cercanía geográfica al mercado más grande del mundo significa una ventaja comparativa "natural" en la medida que las empresas instaladas en Estados Unidos tienen la posibilidad de reducir significativamente sus inventarios abasteciéndose rápidamente desde las maquiladoras mexicanas ²¹. Pero, más importante aún, la naturaleza de la producción en las maquiladoras se está reestructurando en una dirección que la transforma aceleradamente de ser una industria intensiva en trabajo, a ser una intensiva en capital; la fuerza propulsora es la misma -nos referimos a la competencia mundial- pero su impacto en México es

distinto porque se han modificado las tendencias que originaban la inversión en maquila, a partir de la reorganización mundial de las economías, la división del trabajo, las tecnologías, etcétera ²².

i) El neoproteccionismo.

La otra fuerza decisiva en la evolución contemporánea del sistema global es el neoproteccionismo. La inmediata posguerra inauguró una larga etapa de expansión de la economía mundial en la que la internacionalización de las relaciones económicas se manifestó, entre otras formas, como una auténtica explosión de los flujos comerciales entre las naciones capitalistas. El gran dinamismo del comercio mundial, favorecido en primera instancia por el auge productivo, fue también estimulado por el predominio de políticas comerciales que enfatizaban el libre cambio. Junto con los primeros síntomas de desaceleración de las economías industrializadas (en la primera mitad de los años setenta), aparecieron las respuestas proteccionistas. Las restricciones cuantitativas al comercio internacional se incrementaron progresivamente durante los lustros precedentes, obstaculizando los avances logrados al interior del GATT mediante los acuerdos para la reducción de aranceles. El propio presidente de Estados Unidos, William Clinton, ha señalado que 20 de las 24 naciones desarrolladas del planeta han incrementado sus barreras arancelarias durante los últimos años en lugar de reducirlas, lo cual implica "...una potente declaración que ilustra las dificultades de intentar mantener una economía de altos salarios y elevado crecimiento" ²³. Por supuesto que al interior del núcleo de países que han mostrado inclinaciones neoproteccionistas Estados Unidos ocupa un lugar destacado: desde la década de los setenta, aquella nación ha venido estructurando una vasta y compleja red de sistemas de protección comercial que comenzó en 1975 con la aplicación del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias, mismo que ha

sido modificado en función de la presión ejercida por los empresarios estadounidenses que se consideran afectados por la competencia externa y que, además, excluye del trato preferencial a cualquier país que el Congreso catalogue como contrario a la política de seguridad nacional de Estados Unidos. La Ley de acuerdos comerciales de 1979 capacita al gobierno estadounidense para aplicar impuestos compensatorios a todo producto de importación que se presuma es subsidiado por el país de origen. El esquema proteccionista más acabado se encuentra en la llamada "Ley omnibus trade" mediante la cual Estados Unidos otorga cobertura legal a acciones de presión y represalia para socios comerciales que incurran en alguna práctica de *dumping* que perjudique a productores de EUA. Con el objeto de reducir el déficit comercial de EUA con sus principales socios, esta ley induce a estas naciones a un mayor grado de apertura de sus economías a los productos y servicios estadounidenses ²⁴.

Cuotas a la importación, aranceles y permisos previos, impuestos compensatorios, restricciones fitosanitarias, coacción mediante argumentos ecológicos o laborales, etcétera, son todos mecanismos utilizados por Estados Unidos y por sus competidores y socios como una reacción defensiva "natural" de los actores en pugna en el mercado mundial que, sin embargo, es relativizada por las demás contratendencias que impulsan el cambio global.

Son las modificaciones en la estructura productiva, sumadas a la dinámica del neoproteccionismo, los factores que están determinando qué países ingresan y cuáles otros no (por supuesto, con distintos costos y ritmos) al nuevo esquema económico mundial liderado, en principio, por Estados Unidos, Alemania y Japón. Realizar un análisis de este vasto proceso rebasa, con mucho, el alcance de este trabajo. No obstante, después de ensayar una descripción general del sistema de bloques, así como una definición del concepto de bloque regional y una sucinta reseña de cada uno de ellos, efectuaremos un recorrido a través del

comportamiento de los flujos del comercio internacional en los últimos años que nos permitirá observar el desarrollo actual del sistema de bloques regionales.

1.2. La Globalización y el Sistema de Bloques Regionales.

A. Descripción del Sistema:

Como ha venido destacándose, el esquema básico de configuración del sistema mundial se ha transformado, paulatinamente, en un nuevo sistema -no definido aún totalmente- cuyo rasgo característico es la conformación de bloques regionales. Tres son los bloques que están a la vanguardia del proceso y que han adquirido, incluso entre el ciudadano común, carta de naturalización como tales: el europeo, el asiático y el norteamericano. Dichas regiones han venido funcionando como áreas relativamente autónomas desde hace tiempo, sin embargo, la profundización de la concurrencia, así como la situación de casi estancamiento de las economías industrializadas, son factores que han estimulado las tendencias hacia una definición más clara y precisa de estas regiones como bloques económicos.

La pugna por la hegemonía mundial apuntala la formación de bloques económicos, cuya potencia estará medida en función de la capacidad tecnológica y de la magnitud del mercado común que logre articular la estrategia de alianzas de cada conjunto particular de naciones. Los bloques se constituyen de hecho en polos de atracción de países vecinos con menor grado de desarrollo; en este sentido, las transformaciones que viene experimentando la división internacional del trabajo revelan, en buena medida, los rasgos más definidos del nuevo esquema.

En una época de agudizada competencia internacional y creciente proteccionismo, es vital para corporaciones y gobiernos asegurar su presencia en

los mercados más inmediatos. Para los países involucrados en la conformación del bloque de América del norte, por ejemplo, adquiere una enorme importancia garantizar, con cierto nivel de seguridad, su acceso a los mercados vecinos dentro de los cuales tiene lugar una proporción significativa de sus relaciones económicas. Además de esta seguridad relativa, la atracción del mercado también se ve estimulada por el mercado "cautivo" representado, en este ejemplo, por casi 360 millones de consumidores potenciales.

Otro elemento que estimula el desarrollo del sistema de bloques es la búsqueda de lo que podría llamarse la **ventaja competitiva óptima**, fenómeno que se manifiesta en la proliferación de la "fábrica mundial" mencionada en el párrafo anterior. La desconcentración espacial de los complejos industriales y de servicios en distintas zonas geográficas tiene, por lo menos, un doble propósito: por un lado, elevar la competitividad en cada una de las etapas que dan forma al servicio o producto final, aprovechando las ventajas competitivas particulares de cada zona; y, por otro lado, afianzar posiciones dentro de mercados que despliegan inexorablemente barreras proteccionistas.

Un factor que también actúa favoreciendo la regionalización de las relaciones económicas internacionales es la **inoperancia de los mecanismos institucionales de negociación**. Tomando en cuenta la cada vez más feroz batalla al interior de organismos como el GATT, cuyo objetivo principal es facilitar y fomentar las transacciones comerciales entre los países, los acuerdos regionales suponen menores niveles de restricción al consenso entre las naciones, por lo menos en lo que toca al comercio. Como ha sucedido en otras épocas, la crisis mundial ha socavado la imagen bondadosa del libre cambio, obligando a los gobiernos de una gran cantidad de países a privilegiar la negociación bilateral y regional por encima de la negociación global.

A modo de hipótesis, se puede afirmar que el mapa geoeconómico actual se está conformando a partir de tres grandes bloques regionales con distintos

niveles de maduración ²⁵ en términos económicos, político-institucionales y sociales que constituyen lo que hemos denominado sistema de bloques regionales, mismo que no es otra cosa sino el nuevo esquema hegemónico de alianzas y contrapesos que tiende a predominar globalmente. En otras palabras, este esquema es una nueva forma histórica de la competencia internacional que se caracteriza por la homogenización de espacios tecnoproductivos dentro de los cuales la competencia tiende a estandarizarse, al tiempo que la complementariedad interna de las economías involucradas genera una plataforma más potente para afrontar con éxito la competencia de los demás espacios semiautónomos. En este trabajo analizaremos exclusivamente los bloques occidentales, es decir, el europeo, el norteamericano y el asiático, sin considerar el proceso de transformación del ex-bloque socialista y el comportamiento (por lo demás determinante para el futuro del sistema) de la China comunista.

Hemos aislado en estos tres bloques a un conjunto más o menos arbitrario de países con la intención de demostrar la presencia de una tendencia que, aunque embrionaria, está marcando el sentido del desarrollo reciente de la reorganización económico-política mundial. Sin embargo, es necesario subrayar el hecho de que el sistema no es cerrado; por un lado, el conjunto de naciones pertenecientes a cada uno de los bloques puede variar en función de los criterios utilizados para su clasificación; por otro lado, si bien es cierto que en el interior de los bloques se impone el ritmo del desarrollo mundial (dinámica del cambio tecnológico, magnitud de los mercados, intensidad de la competencia, etc.), también es inobjetable que la "periferia del sistema" cumple funciones cruciales para el buen desempeño de los bloques regionales, por lo que cada uno de ellos cuenta con una zona de expansión (o área de influencia) natural hacia las regiones en desarrollo: el norteamericano hacia América Latina, el asiático hacia el resto de los países del pacífico asiático, el europeo hacia África y oriente medio ²⁶. En virtud de que el

grueso de las relaciones económicas fundamentales se ha venido centralizando al interior del sistema, la trama de interrelaciones del centro con la periferia se ha vuelto mucho más selectiva; en la práctica, son unos cuantos los países en vías de desarrollo que están en condiciones de incorporarse al núcleo dinámico del nuevo esquema. Es esta la dimensión real de la mal llamada "globalización" de las relaciones económicas internacionales, una globalización en el mejor de los casos excluyente y limitada al segmento con mayor grado de desarrollo relativo, y que no incorpora, por lo menos hasta ahora, a más de las tres cuartas partes de la población mundial, algo así como 4,000 millones de personas.

Como fue señalado líneas arriba, es hasta cierto punto arbitraria cualquier clasificación que pretenda hacerse de los bloques económicos actuantes en el escenario mundial. Esto es así porque su nivel de desarrollo no es homogéneo y poseen grados diferenciados de maduración en función de las condiciones económicas, políticas, geográficas y culturales que históricamente han tendido a impulsar (o inhibir) su conformación. Son las condiciones económicas, sin embargo, las determinantes principales del ritmo de consolidación de cada bloque; los demás factores pueden favorecer, retrasar o imprimir matices particulares a los procesos de integración, pero es el componente económico el que los acicatea. Es a tal punto determinante el factor económico en los procesos de integración regional que, por ejemplo, en el caso de los países del sureste asiático su diversidad étnica, cultural y política no ha sido un obstáculo para avanzar, aunque lentamente, en su integración económica. El proceso de la Comunidad Económica Europea es también elocuente ya que, a pesar de contar con inmejorables condiciones geográficas y culturales, la integración sólo se aceleró cuando los países que la componen comenzaron a registrar disminuciones sensibles en sus niveles de competitividad internacional. Paradójica es la trayectoria de América Latina, región con dificultades económicas similares y con profundos lazos culturales y políticos que, a pesar de haber sido prolija en iniciativas

integracionistas, no ha obtenido resultados importantes en este sentido, por lo que dista mucho de poder ser considerada un "bloque económico". Por otro lado, es difícil hablar de un esquema acabado de bloques económicos en medio de una coyuntura internacional como la actual, caracterizada por el cambio permanente; en esa medida es muy aventurado adelantar visperas acerca del futuro previsible de regiones como el ahora desmembrado bloque socialista, en el cual, en todo caso, predominan las tendencias hacia la balcanización ²⁷.

Con la finalidad de ilustrar el esquema de bloques propuesto, se agruparon en el cuadro # 1-02 algunos indicadores poblacionales, geográficos, económicos y sociales que muestran el nivel de desarrollo alcanzado por cada uno de los bloques considerados en este trabajo:

Por lo que se refiere a población total (misma que inadecuadamente ciertos políticos equiparan con el tamaño del mercado) es el bloque asiático el más importante con cerca de 490 millones de personas (si incluimos a China suman más de 1600 millones), seguido del norteamericano con 359 y finalmente del europeo con 343 millones. Es también el bloque asiático el que presenta la tasa ponderada de explosión demográfica más dinámica con un 1.64 % anual en 1989; le sigue el norteamericano con 1.23 % y después el europeo con 0.32 % anual. En suma, el asiático es el bloque que dentro del sistema cuenta con el mayor potencial desde el punto de vista poblacional.

Por su extensión territorial el bloque norteamericano es, con mucho, el de mayor importancia con 21.3 millones de kilómetros cuadrados; le sigue el asiático con 3.7 (aunque nuevamente China representaría el "fiel de la balanza" si se incorpora al bloque con sus 9.6 millones de kms. cuadrados); por último, la escasa extensión territorial representa la única desventaja geográfica del bloque europeo, ya que sólo alcanza los 2.5 millones de kms. cuadrados.

Si relacionamos población con extensión territorial, norteamérica es la región con la mejor perspectiva con sólo 17 habitantes por km. cuadrado; la

CUADRO # 1-02

INDICADORES DE LOS BLOQUES REGIONALES

PAIS	POBLACION ESTIMADA EN 1989 (MILES)	TASA DE CRECIMIENTO DEMOGRAFICO %	URBES TERRESTRIALES EN CLAS. EMB. CIUD.	DEBENOS DE POBLACION POR X EN CIUD.	POBLACION URBANA EN 1976	POBLACION URBANA EN 1989	ANALITICOS %	GRUPOS SECTORES MINORES DE UN PAIS % CIUD.	DETERMINA DE TEND. AL MACRO. AÑOS	PIB EN 1989 (MIL. DOL.)	PIB PER CAPITA (MIL. DOL.)	PIB/LO TOTAL (MILES)	ACTIVIDADES PRIMARIAS (MILES)	ACTIVIDADES SECUNDARIAS (MILES)	ACTIVIDADES TERCIARIAS (MILES)	DESEMPEÑO EN 1989 (MILES)	CIERRE DE LOS RECURSOS EN BUSES E INNOVACION TECNOLÓGICA (MILES)	%
CANADA	24,210	1.088	2,078,129	3	72,75	76,08	0.008	2,2	76.0	336,245	26,376	12,483	1,76	24,208	76,76	7,95	44,109	0.182
MEXICO	80,373	1.088	1,956,389	43	76,08	76,08	1.000	4,08	68.0	207,211	2,66	11,889	2,66	29,24	67,68	67,68	44,110	0.008
ESTADOS UNIDOS	245,740	1.088	2,572,684	37	73,08	76,08	0.008	9,8	73.0	3,172,689	20,630	11,267	3,38	24,208	76,76	7,95	44,110	0.182
SUBTOTAL	549,223	1.088	7,284,901	17	69,68	76,08	0.008	28,8	73.0	4,678,148	16,84	119,67	3,38	57,76	69,28	69,28	69,224	0.126
BELGICA	10,020	0.008	86,272	213	66,08	66,08	0.008	2,7	73.0	135,007	13,218	1,013	1,76	27,76	69,28	10,76	11,212	0.176
FRANCIA	56,000	0.008	231,000	101	73,08	76,08	0.008	2,7	76.0	614,173	17,688	11,796	6,28	29,76	66,88	9,76	277,000	0.468
ALEMANIA	76,420	0.076	737,000	126	73,28	76,08	0.008	2,7	76.0	3,126,271	16,884	33,007	4,38	41,88	33,08	7,08	683,883	0.876
GRUECA	10,020	0.008	176,000	24	22,28	22,28	0.008	11,8	73.0	26,177	2,66	1,019	27,76	26,76	66,88	6,88	1,023	0.008
ITALIA	33,312	0.008	309,000	101	66,08	66,08	0.008	2,7	73.0	2,613,017	13,618	21,136	16,88	20,38	14,68	11,68	1,077	0.168
HOLANDA	10,020	0.008	86,000	143	66,08	66,08	0.008	4,8	76.0	223,005	12,227	1,013	4,88	21,76	66,88	3,88	43,179	0.676
PORTUGAL	10,020	0.008	207,000	47	22,28	22,28	0.008	10,1	73.0	21,271	5,128	4,007	23,88	27,76	66,88	7,08	1,000	0.008
ESPAÑA	36,811	0.008	286,311	71	66,08	76,08	0.008	6,3	76.0	1,088,344	8,979	12,234	13,76	21,76	44,88	11,68	28,000	0.408
DINAMARCA	3,332	0.008	43,972	110	76,08	76,08	0.008	6,3	73.0	1,088,344	26,374	2,082	3,88	27,76	66,88	9,76	11,212	0.168
IRLANDIA	3,332	0.008	76,200	50	22,28	22,28	0.008	6,3	76.0	26,177	8,223	1,002	11,68	26,76	66,88	17,68	1,200	0.168
LUXEMBURGO	377	0.008	2,560	114	67,08	66,08	0.008	6,3	76.0	5,913	1,000	1,196	1,008	11,68	31,76	44,88	1,112	0.168
GRAN BRETAÑA	37,275	0.008	245,100	234	66,08	76,08	0.008	9,8	73.0	814,177	16,814	24,088	3,38	29,76	66,88	6,88	171,413	0.268
SUBTOTAL	343,217	0.008	1,913,100	136	66,08	76,08	1.076	8,8	73.0	4,834,927	16,818	137,676	7,96	32,08	69,28	69,28	1,158,201	0.176
JAPON	123,114	0.008	377,001	174	73,28	77,08	0.008	4,4	76.0	2,644,142	23,220	6,4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1,71,000	0.176
CONG. DEL SUR	42,000	1.008	228,272	187	66,08	77,08	12,608	23,6	69.0	211,864	4,990	13,166	29,76	34,76	43,88	2,08	62,213	0.272
INDO CHINA	1,121	1.008	1,001	3,213	66,08	77,08	23,700	2,4	77.0	42,001	16,075	6,4	n.d.	n.d.	1,168	1,168	1,000	0.168
INDONESIA	2,425	1.008	611	6,101	100,08	100,08	17,168	2,7	73.0	25,071	18,000	1,277	0,28	n.d.	63,88	2,88	1,007	0.168
TAIWAN	1,6	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
INDONESIA	17,021	1.008	230,200	31	22,28	22,28	36,008	24,4	69.0	37,400	2,016	6,008	31,08	31,76	44,88	1,168	1,007	0.168
INDONESIA	170,114	1.108	1,000,000	80	17,28	22,28	22,708	24,4	69.0	81,000	2,32	6,4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	1,000	0.168
TAIWAN	23,044	1.008	114,113	60	11,28	11,28	11,28	24,4	69.0	69,461	1,571	27,639	64,08	64,08	11,68	11,68	1,000	0.168
INDONESIA	60,007	1.008	200,000	200	33,08	33,08	14,708	49,6	69.0	41,471	7,90	31,000	49,08	11,68	30,76	6,88	6,000	0.168
SUBTOTAL	600,000	1.008	3,423,117	133	69,08	76,08	10,000	24,4	69.0	3,414,229	20,718	70,265	49,08	19,208	31,08	6,88	814,000	0.136
CHINA	1,104,000	1.008	0,980,001	110	29,28	21,68	34,108	33,4	69.0	345,301	100	101,007	11,08	69,28	31,08	2,08	3,000,117	0.168

FUENTE:

Elaboración propia con base de datos
 Ramona Londo, Anuario Estadístico Internacional, 1986, edición, 1987

europa y la asiática cuentan con un indicador de densidad de población mucho más elevado de 136 y 133 habitantes por km² respectivamente. No obstante, es mayor la población urbana en el bloque europeo (75.2 %) que en el norteamericano (74.3 %) y el asiático (59.8 %).

Desde la perspectiva del desarrollo social es el bloque europeo el que está a la vanguardia, seguido del norteamericano y, mucho muy atrás, del asiático. El primero tiene un bajísimo 2 % de analfabetos, mientras que el segundo alcanza casi el 4 % y el tercero rebasa el 18 %, sin incluir a China. En el área europea solamente mueren anualmente 8.4 infantes menores de un año por cada mil, mientras que en la región norteamericana fallecen 22.3 y en la asiática 50.6 de cada mil. El indicador ponderado de esperanza de vida al nacer es de 75.5 años en la zona europea, al tiempo que en la norteamericana y la asiática es de 73.1 y 64.4 años respectivamente.

El producto interno bruto (PIB) de la región norteamericana es el más significativo ya que rebasa los 6 millones de millones de dólares; le sigue la europea con 4.9 y en el último sitio está la asiática con poco más de 3.4 MMDD. El PIB per cápita es también superior en norteamérica aunque es notable el contraste que presenta México; el ingreso es menor pero con poca dispersión en la zona europea; en la zona asiática es bajo y muy disperso. Por lo que se refiere al comercio, en 1988 el bloque europeo concentró el 60.1 por ciento de sus intercambios dentro de la propia Comunidad Europea; en contraste, el asiático sólo alcanzó a concentrar el 42.2 y el norteamericano el 35.9 por ciento de sus respectivas transacciones comerciales dentro de su propio bloque.

Hemos analizado aquí sólo unos cuantos indicadores demográficos, sociales y económicos que ilustran el grado de desarrollo cuantitativo y cualitativo de cada uno de los bloques regionales. Los tres bloques mencionados cumplen además

ciertas condiciones básicas que hacen posible considerarlos como tales: 1) poseen un elevado y ascendente nivel de concentración de las relaciones económicas entre los países de la región en cuestión (inversiones, endeudamiento, comercio exterior); 2) existe un peso creciente de esos factores en el producto nacional bruto de cada uno de los países y su difusión a otras áreas de la economía; 3) hay un flujo cada vez más libre de mercancías, capitales y mano de obra al interior de cada región; 4) se presenta un liderazgo regional de alguno (o algunos) de los actores involucrados lo suficientemente fuerte para enfatizar en las semejanzas y relativizar las diferencias entre las naciones, incluso mediante la imposición, de tal modo que fluye la contradicción competencia-cooperación; 5) se observa un desarrollo de mecanismos organizativos e institucionales en cada región, en virtud de que la maduración del proceso de integración supone condiciones subjetivas mínimas para poder materializarse. Vale la pena reseñar este último punto.

a) El bloque norteamericano.

Este bloque será analizado con mayor profundidad en el capítulo II, sin embargo, conviene situarlo, aunque sea de manera inicial, en el contexto del sistema geoeconómico de bloques en virtud de que constituye su pieza eje. El conglomerado incluye, aún sin la puesta en marcha del tratado entre los tres países, a Estados Unidos, Canadá y México, y se puede decir que ha desarrollado un menor grado de integración que el europeo no obstante que, en los hechos, comprende un núcleo de consumidores potenciales muy importante al concentrar casi 360 millones de personas y un producto interno combinado mayor a seis millones de millones de dólares estadounidenses. El mercado de América del norte se ha venido conformando de manera lenta pero inexorable a lo largo, por lo menos, de los últimos cien años. Los antecedentes organizativos e institucionales son múltiples -sobre todo cuando se trata de las relaciones comerciales de EUA y

Canadá- y, hasta la firma del TTLC el 17 de diciembre de 1992, ninguno tenía la relevancia de los acuerdos europeos. Es a partir de la década de los ochenta que el proceso de integración se ha acelerado notablemente debido, en lo fundamental, al debilitamiento del poderío económico de EUA, la intensificación de la concurrencia internacional y el resurgimiento de las tendencias proteccionistas en la escena mundial. En la era del "reaganomics", las condiciones impuestas por la globalización obligaron a Estados Unidos a buscar un acuerdo de libre comercio con Canadá (vigente desde 1989), así como dos acuerdos marco de comercio e inversión con México (1987 y 1989), iniciativas que, en conjunto, finalmente cristalizaron en la firma de un tratado trilateral entre los gobiernos de esas naciones que, sin embargo, todavía está lejos de ser una realidad.

Estados Unidos no sólo domina el bloque norteamericano; además, mantiene una posición de superioridad al interior del sistema de bloques en su conjunto, aun cuando el poder de negociación de países como Alemania y Japón se ha incrementado sensiblemente en los últimos lustros. La amenaza más grande a la hegemonía estadounidense en el sistema global proviene de Europa y, en menor medida, del pacífico asiático, dos regiones del planeta cuya integración avanza a pasos agigantados, de ahí la imperiosa necesidad que tiene EUA de consolidar su propio bloque económico. En los años recientes, el área norteamericana ha tendido a concentrar proporciones cada vez mayores de comercio, inversión y deuda, así como flujos crecientes de capital, mano de obra y transferencia de tecnología. De este movimiento integracionista han quedado marginados, hasta ahora, el resto de los países latinoamericanos, por lo que un proyecto regional como el de la Iniciativa para las Américas anunciado por el presidente Bush el 27 de junio de 1990, no tiende a una pronta materialización, cuando menos para el conjunto del continente.

b) El bloque europeo.

La conformación de este bloque es guiada por el concepto de *Casa Común* cuyo fundamento se encuentra en una larga historia comunitaria y en una gran cantidad de lazos culturales "...que parten de la matriz misma de occidente, implican la creación de entidades supranacionales, la abolición de fronteras, la creación de una moneda única, la eventual unificación de ejércitos y la creación de políticas unificadas" ²⁸. Sus antecedentes se remontan a la segunda mitad de los años cuarenta con el establecimiento de la Organización Europea de Cooperación Económica, encargada de administrar los fondos del Plan Marshall, organismo cuya formación, por cierto, fue estimulada por Estados Unidos a tal grado que sus resultados positivos dependieron casi por completo del capital de aquel país. Es en 1950, con la firma del Convenio de Roma (antecedente del Tratado de Maastricht) sobre protección de los derechos y libertades fundamentales, cuando se sientan las bases reales para la integración europea. Durante ese mismo año, las dos industrias básicas del carbón y del acero -con un alto nivel de internacionalización y claves para la recuperación económica del continente- se constituyeron en la punta de lanza del proceso de integración de Europa mediante el establecimiento de intereses económicos comunes. Esta iniciativa fue la esencia del Plan Schuman (tratado de París de 1951) que se convirtió en el tratado de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero, firmado por Francia, Alemania Federal, Italia, Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo; una instancia en la que se revela por vez primera la voluntad de superar antagonismos nacionales, al tiempo que se estructura un mecanismo original de cooperación técnico-económica que paulatinamente transfiere facultades de los estados nacionales a las instituciones supranacionales. Estos antecedentes organizativos fueron el cimiento de los tratados de la Comunidad Económica Europea (CEE) o Mercado Común y de la Comunidad Europea de Energía Atómica (Euratom), firmados en 1957. La célula inicial se

estructuró a partir de estas tres comunidades (que involucraban a seis países); en 1973, el núcleo de naciones se vio reforzado mediante la incorporación de Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca, momento a partir del cual el resto de los estados europeos incrementaron su interés por profundizar sus relaciones con la Comunidad ²⁹. Los años setenta marcaron el inicio de la consolidación definitiva de la integración europea, una consolidación acicateada desde entonces por el declive de la competitividad externa de varios países del continente.

Las líneas para la integración mediante el desarrollo de instituciones económicas comunes, fusión progresiva de economías nacionales, creación de un mercomún y armonización progresiva de políticas sociales, acordadas en 1955 en Messina por los ministros de Asuntos Exteriores pertenecientes a la Comunidad Europea del Carbón y del Acero ³⁰, fueron tesoneramente perseguidas por los países comunitarios a lo largo de la década de los ochenta, liderados por Jacques Delors, presidente de la Comisión Ejecutiva Europea, quien desde que asumió el cargo el 1o de enero de 1985 hizo del mercado unificado una de sus más caras ambiciones logrando (no sin serias dificultades) su puesta en marcha el primer día de enero de 1993. Desde la perspectiva político-institucional, el bloque europeo es el más sólido de los existentes y entró en una fase superior de desarrollo una vez que empezó a operar el mercado comunitario. A partir de ese momento, el concepto de *Casa Común* en tanto eje articulador de la unificación regional, pone en entredicho las nociones clásicas acerca del estado y la soberanía, en virtud de que la nueva configuración significará la cesión de atribuciones de cada uno de los estados involucrados en favor de una instancia superior reconocida y estimulada por las partes integrantes ³¹. La herencia histórica común y las semejanzas culturales, allanarán el camino para la creación de una moneda única, la desaparición de controles fronterizos, la eliminación de restricciones técnicas y no tarifarias, la armonización de sistemas tributarios y la liberalización financiera, a la

vez que harán posible, como decíamos líneas arriba, la unificación de ejércitos y la instrumentación de políticas coordinadas y hasta comunes ³².

El trasfondo de la preocupación de Estados Unidos es la aparición de una zona cuyo nivel de integración la transforme en una amenaza más que real a su deteriorada hegemonía. Desde este ángulo, resulta irónico el que EUA, en aquella época en que emergía triunfante de la Segunda Guerra Mundial, fuera el principal promotor de la unificación europea y, en la actualidad, considere a ese conglomerado de países como el más serio amago a sus intereses estratégicos. En aquel entonces, un bloque de tal naturaleza suponía un medio para evitar un mayor expansionismo soviético hacia el continente, además de que alejaba la posibilidad de una confrontación bélica entre las propias naciones europeas. Sin embargo, el apoyo económico, técnico y científico canalizado por EUA durante la posguerra fue un factor importante para que, a la vuelta de unos años, el poderío económico europeo se constituyera en una seria amenaza para la alianza atlántica de libre comercio.

Es evidente que el objetivo europeo no es sencillo, en la medida que los países comunitarios se han visto compelidos a acelerar el ritmo de su integración a la luz del magro desempeño de sus economías desde la primera mitad de la década del setenta hasta mediados de la pasada. Pero los resultados iniciales del esfuerzo concertador han sido no menos que asombrosos en términos económicos, a lo que se suma la coyuntura favorable abierta por el sisma político en Europa del este en 1989. El replanteamiento hecho por Mijail Gorbachov acerca de la *Casa Común Europea* sigue siendo válido como línea de conducción estratégica que apuntalaría la posibilidad de reducir considerablemente el poder de ingerencia de los Estados Unidos en los asuntos europeos. El espacio de maniobra adicional generado, primero, por el repliegue estratégico de Gorbachov y, después, por la desarticulación de la URSS, parece favorecer, particularmente, a la Alemania reunificada de 1990. Baste recordar, a modo de ejemplo, el acuerdo entre el

canciller alemán Helmut Kohl y el entonces presidente soviético en el Cáucaso (julio de 1990), a partir del cual la Unión Soviética aceptó que la Alemania unida pasaría a ser miembro de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN). De esta forma, Gorbachov creó las condiciones propicias para la cooperación económica y tecnológica de la ex-URSS con Alemania y, a su vez, ésta última (mediante el crédito de 5 mil millones de dólares canalizado a aquella nación) revelaba su interés por consolidar su posición de privilegio en los intercambios comerciales, financieros y tecnológicos con el país vecino. En el corto plazo, el mapa geopolítico de la región tiende a ser modificado por la posibilidad de una reestructuración de la economía de los países de la Comunidad de Estados Independientes utilizando la palanca europea (sobre todo la alemana), al tiempo que Alemania se afianza como una potencia regional con el suficiente rango de autonomía frente a Estados Unidos como para ganar terreno en el continente europeo y en el naciente sistema de bloques regionales. Si antes del fenómeno Gorbachov y de las "revoluciones de terciopelo" en Europa oriental la CEE era ya un serio contendiente de EUA en la concurrencia económica internacional, ahora, con la conformación del mercado único en 1993, que según el Acta Unica Europea "permitirá a todo ciudadano o empresa de la CEE comprar, vender o establecerse libremente en cualquier lugar de ésta" ³³, la presión sobre el decaído poderío económico estadounidense se hará aún más ostensible.

Para los fines de este trabajo, consideraremos como bloque europeo a los doce países de la CEE (ya incorporados el 1o de enero de 1981 Grecia y el 1o de enero de 1986 España y Portugal) liderados por la gran Alemania y el *deutsche marc*, aunque con una fuerte presencia de Francia ³⁴. Nuestro análisis se circunscribirá a este núcleo, aun cuando en el mediano plazo sea susceptible la incorporación al bloque de los países agrupados en la Asociación Europea de Libre Comercio ³⁵ según el acuerdo del Espacio Económico Europeo firmado en Oporto en mayo de 1992.

Cabe señalar que, después de la apertura política experimentada por los países europeos del llamado socialismo real en 1989, es todavía incierto tanto el comportamiento económico como la política de alianzas de esta zona en el futuro. Si bien las evidencias señalan un gradual acercamiento de esta región a la lógica del bloque europeo, la situación de inestabilidad política y de fricciones interétnicas desencadenada por la crisis económica y agudizada por el alejamiento de Gorbachov de la escena, no permite visualizar la perspectiva de los acontecimientos.

c) El bloque asiático.

Este bloque es aún muy heterogéneo debido, en gran medida, a la diversidad de etnias, culturas y posiciones políticas presentes en la región; sin embargo, sus posibilidades de consolidación en breve lapso son amplias en virtud de la consistencia de su desarrollo económico, y estimulado por la concertación en Norteamérica que supone un endurecimiento hacia la penetración nipona en esa zona.

Encabezado por Japón, en él confluyen los llamados NIC's (newly industrialized countries) del Pacífico Asiático -Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán y Singapur-, países que han alcanzado considerables niveles de desarrollo sobre la base de la expansión su comercio exterior. También se adhieren a este bloque Tailandia, Indonesia, Filipinas y Malasia que son naciones menos desarrolladas pero con un gran potencial económico que les ha permitido en los años recientes articularse aceleradamente con el resto de las economías del bloque. En contraste con el esquema europeo de integración, que se fundamenta en la progresiva consolidación de una entidad supraestatal común con atribuciones crecientes, la modalidad asiática es menos homogénea y más bien dispareja, "...por lo que la integración de la zona se orienta a la creación de asociaciones productivas,

sectoriales incluso, que implican más una coordinación de políticas industriales y aun de agentes económicos, que de cesión de espacios de decisión soberana. El propio ideograma del *vuelo de ganso* ilustra esta disparidad en la capacidad de arrastre y liderazgo económico, financiero y tecnológico de este conglomerado de países, donde un país líder (en este caso Japón, quien representa la cabeza en la formación característica del *vuelo del ganso*, ACD) es el vértice de una pirámide que vincula en redes jerarquizadas, sectores y segmentos de la industria, la agricultura y los servicios de los otros países de la zona" ³⁶.

El núcleo central de nueve países forma parte de una región más amplia denominada Cuenca del Pacífico (dentro de la cual participan, nominalmente, un número mucho mayor de naciones), misma que ha mostrado un dinamismo económico tal durante las últimas dos décadas que ha logrado trastocar el *status* hegemónico del sistema internacional. La Cuenca mencionada, es una región de enorme importancia estratégica ya que en ella se entrecruzan los intereses de cuatro grandes potencias (Estados Unidos, Japón, Comunidad de Estados Independientes y China); por tal motivo es todavía incierta la manera en que esta circunstancia incidirá en la configuración final del bloque asiático. El concepto de Cuenca del Pacífico es básicamente geográfico e incluye a todos aquellos países que tienen costas con ese océano. En 1980 se formalizó institucionalmente su existencia a instancias del gobierno estadounidense mediante la creación de la Conferencia para la Cooperación Económica del Pacífico, organismo encargado de promover la cooperación bilateral y regional entre los países del área y entre éstos y el resto del mundo. En dicha Conferencia participan quince naciones ³⁷ (México fue recientemente aceptado como miembro de la misma) por medio de comisiones o comités nacionales que funcionan como foro consultivo tripartita (iniciativa privada, sector académico y gobierno) ³⁸. En tanto antecedente organizativo del bloque asiático existe también la Asociación de Países del Sureste de Asia (ASEAN) ³⁹, misma que se ha caracterizado por oponer grandes obstáculos a la

conformación de una coalición de mayor envergadura con otros países de la región. En términos generales, se puede decir que, así como el bloque europeo es vanguardia en lo que se refiere al desarrollo de estructuras organizativas e institucionales, el de Asia es el más retrasado en ese sentido pero, también, el más dinámico desde el punto de vista económico y comercial.

En otro orden de cosas, es incuestionable que el poderío industrial, comercial, financiero y tecnológico de Japón es capaz de generar una interdependencia creciente con varios países del área, ya sea mediante el desplazamiento de inversiones y plantas industriales al interior del bloque, lo mismo que a través del incremento de los intercambios comerciales con esas naciones o impulsando programas de ayuda y planes de desarrollo entre gobiernos de la zona. Esta supremacía lo coloca, en principio, como la potencia con mayores posibilidades de articular el bloque asiático, aunque jugando un papel más bien subordinado a los intereses de Estados Unidos, ya que su liderazgo es en gran medida dependiente de la influencia de aquella superpotencia. El despliegue del potencial económico del bloque asiático ha significado una redistribución de la influencia política en la Cuenca del Pacífico, y la nación que más se ha visto favorecida por este proceso es Estados Unidos, en mucho mayor medida que Japón. Como se sabe, el "talón de Aquiles" japonés se localiza en su carencia de recursos naturales y ello debilita su posición estratégica frente a Estados Unidos; pero la vulnerabilidad japonesa es todavía mayor si se toma en cuenta que el dinamismo asiático, sustentado de manera muy importante en su comercio exterior, ha estado vinculado estrechamente a la posibilidad de la apertura del mercado estadounidense. Las aceleradas transformaciones ocurridas en varias economías de la región asiática, han dependido enormemente de la reestructuración productiva estadounidense (y, en menor proporción, de Japón) y de su insaciable demanda de bienes de alta tecnología; no obstante, cuando ha sido

necesario, EUA no ha dudado en aplicar unilateralmente medidas neoproteccionistas para frenar las exportaciones provenientes de Asia.

Un aspecto crucial para entender, por una parte, la lógica de las relaciones de EUA con el bloque asiático y, por otra, la racionalidad del funcionamiento del sistema de bloques regionales en ciernes, es que la posición estratégica de Estados Unidos en el continente europeo afronta difíciles obstáculos, de ahí que sus nexos económicos con los países asiáticos pertenecientes a la Cuenca sean de capital importancia para intentar neutralizar el poderío de "los doce". El retraso competitivo y productivo acumulado por la economía estadounidense durante varios lustros, ha obligado a esta potencia a cubrir sus insuficiencias mediante un proceso de acercamiento al "lejano oriente". EUA asume este hecho como un "mal necesario" producto del reacomodo global, y sabe utilizar su capacidad hegemónica en la zona asiática para otorgar ciertas concesiones que le permiten consolidar su reestructuración interna, sin abrir un margen demasiado amplio de autonomía a Japón, líder del bloque.

Sintetizando las ideas acerca del bloque asiático se puede afirmar lo siguiente: es importante profundizar en el contenido del concepto "Cuenca del Pacífico" desde la perspectiva de los dos bloques económicos involucrados en la región, con la finalidad de comprender con mayor precisión las interrelaciones entre ambos. Japón es, sin duda, la potencia con mayores posibilidades de consolidar su predominio dentro del bloque asiático; sin embargo, además de los obstáculos geográficos, culturales, económicos y políticos que interpone el heterogéneo grupo de países del área, habrá de sortear los intereses hegemónicos de Estados Unidos en cualquier intento de integración regional. Y esto es así, porque los nexos de este último país con aquella zona del mundo son hitóricos y se remontan al siglo XIX, cuando el imperio estadounidense puso freno a la penetración comercial europea en la región. Estos vínculos se fortalecieron a lo largo de este siglo con la participación de EUA en la Segunda Guerra Mundial, la

guerra de Corea, la guerra de Vietnam ⁴⁰ y, por supuesto, mediante la notable intensificación de sus relaciones económicas con el bloque asiático en los años recientes.

A continuación, ilustraremos el proceso de configuración del **sistema de bloques regionales** analizando el comportamiento reciente del comercio internacional.

B. Los Flujos del Comercio Mundial y el Sistema de Bloques:

Aunque la perspectiva de análisis de los centros de poder económico regional a partir del comercio puede considerarse limitada, no se debe olvidar que las modernas estrategias de reconversión industrial están íntimamente ligadas al perfil exportador que tipifica a las economías actuales, incluso a la estadounidense que, hasta hace pocos años, basaba su desarrollo fundamentalmente en el mercado interno. En los años recientes, salvo excepciones, los países que han logrado adecuar sus aparatos productivos a las necesidades de la globalización, son altamente exportadores e importadores. Lo mismo en Estados Unidos que en Japón u otros países asiáticos, muchos de los sectores de la industria y los servicios que muestran mayor dinamismo han orientado su producción hacia el mercado exterior. La desigual intensificación de los flujos comerciales en los últimos años, así como la lógica de su distribución regional son, entonces, fenómenos de importancia capital para comprender el reacomodo geoeconómico mundial del cual, por supuesto, las modificaciones en las pautas de la integración México-Estados Unidos forman parte.

A continuación revisaremos el comportamiento de los flujos comerciales entre las principales regiones del mundo occidental durante los últimos años, tratando de observar si efectivamente está configurándose, y en que medida, un **sistema de bloques regionales** apreciable desde esta perspectiva.

En la introducción a este capítulo, consignamos la aparición (hacia fines de los años sesenta) de tres tendencias generales que comenzaban a poner en entredicho el equilibrio de posguerra: a) deterioro del poderío económico estadounidense; b) aparición en escena de nuevos centros de poder económico regional en Europa (Alemania Federal) y en Asia (Japón); y c) ascenso de un grupo más o menos amplio de países cuyo dinamismo económico obliga a catalogarlos como "nuevos industrializados", capaces de actuar como contrapesos en el sistema global. Si observamos el cuadro # 1-03, podemos corroborar que las tres tendencias señaladas siguen estando presentes en la década de los ochenta y, si acaso, sólo la tercera de ellas muestra variaciones.

En primer lugar, la participación de las exportaciones estadounidenses en las exportaciones mundiales, que ya venía declinando desde principios de los setenta, pierde todavía más terreno al pasar del 12.3 % en 1975 al 10.2 % en 1987, logrando una ligera recuperación en 1988, año en que ascendieron al 11.4 % del total mundial. Por el contrario, sus importaciones se han incrementado sensiblemente al pasar del 11.5 % del total mundial en 1975 al 15.6% en 1988. el comportamiento de sus transacciones comerciales con el exterior se ha traducido en un déficit comercial creciente que llegó a su punto máximo en 1985 cuando la relación de importaciones sobre exportaciones ascendió a 169.7 %.

En segundo lugar, frente a sus principales competidores la posición relativa de EUA también se vio deteriorada, en virtud de que las exportaciones de Japón casi lograron igualar (92.1 %) a las estadounidenses en 1986 y las de Alemania las superaron en 1987 (115.7 %). Por el lado de las importaciones se observó un efecto inverso, ya que las importaciones de japonesas sólo representaron el 33.1 % de las estadounidenses en 1986 y las alemanas el 43.8 % de las mismas en 1985. Considerando el Pacífico Asiático en su conjunto, las exportaciones de este núcleo de países pasaron de representar el 86.3 % de las de Estados Unidos en 1975 al 180.8 % en 1987; con respecto a las exportaciones de la CEE, las de Estados

CUADRO 1-03

INDICADORES DE COMERCIO INTERNACIONAL
1975-1988.

	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES	12.3%	11.0%	11.8%	11.6%	11.1%	11.4%	11.0%	10.7%	10.2%	11.4%
IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS COMO PROPORCION DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES	11.5%	12.5%	13.4%	13.3%	14.3%	17.2%	17.8%	17.3%	16.4%	15.6%
IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS COMO PROPORCION DE SUS EXPORTACIONES	96.1%	116.4%	116.9%	120.1%	134.6%	156.6%	169.7%	164.3%	167.0%	142.6%
EXPORTACIONES DE JAPON COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS	51.7%	54.8%	63.0%	63.4%	73.1%	78.1%	82.4%	92.1%	90.2%	82.2%
EXPORTACIONES DE ALEMANIA COMO PROPORCION DE LAS IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS	83.5%	87.4%	75.3%	83.1%	84.5%	77.9%	86.3%	107.1%	115.7%	100.3%
IMPORTACIONES DE JAPON COMO PROPORCION DE LAS IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS	55.7%	54.7%	52.4%	51.8%	46.8%	40.0%	35.8%	33.1%	35.2%	40.8%
IMPORTACIONES DE ALEMANIA COMO PROPORCION DE LAS IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS	72.2%	73.2%	60.0%	61.1%	56.7%	44.3%	43.8%	49.9%	53.8%	54.3%
EXPORTACIONES DEL PACIFICO ASIATICO COMO PROPORCION DE LAS EXPORT. DE ESTADOS UNIDOS	46.1%	115.7%	123.3%	127.7%	162.9%	153.0%	157.3%	164.9%	180.8%	171.2%
EXPORTACIONES DEL PACIFICO ASIATICO COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES	10.4%	12.4%	14.4%	14.1%	15.8%	17.5%	17.4%	18.0%	18.4%	18.4%
EXPORTACIONES DEL PACIFICO ASIATICO COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES DE LA REGION NORTEAMERICANA	64.9%	84.8%	89.0%	89.8%	96.7%	101.4%	104.0%	116.3%	124.4%	121.0%
EXPORTACIONES DE LA REGION NORTEAMERICANA COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES	16.4%	15.0%	16.4%	16.4%	16.4%	17.2%	16.7%	15.5%	14.8%	16.1%
EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES DE LA CEE	34.9%	32.2%	37.0%	34.7%	33.6%	33.9%	33.0%	28.7%	26.5%	30.4%
EXPORTACIONES DE LOS NIC. ASIATICOS COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAISES LATINOAMERICANOS EN DESARROLLO	88.0%	112.4%	117.1%	126.4%	135.0%	147.9%	156.2%	219.8%	261.1%	288.6%
EXPORTACIONES DE OTROS PAISES ASIATICOS COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAISES LATINOAMERICANOS EN DESARROLLO	63.0%	72.5%	67.2%	68.2%	67.5%	67.6%	62.7%	70.0%	76.6%	81.2%
EXPORTACIONES DE PAISES LATINOAMERICANOS EN DESARROLLO COMO PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES	2.8%	3.4%	3.7%	3.7%	3.8%	4.0%	3.8%	2.8%	2.7%	2.7%
IMPORTACIONES DE LOS NIC. ASIATICOS COMO PROPORCION DE SUS EXPORTACIONES	129.1%	115.2%	115.1%	110.5%	105.7%	98.0%	94.1%	84.1%	88.0%	93.6%
COMERCIO * DE BLOQUES COMO PROPORCION DEL COMERCIO MUNDIAL	62.8%	64.4%	64.2%	65.0%	65.6%	67.3%	68.0%	70.1%	71.5%	72.4%

FUENTE: Base de datos de U.N. International Trade Statistics Yearbook, 1989 y sus datos de U.N. List of Countries on Trade and Development, UNCTAD COMMODITY YEARBOOK, 1990.

NOTA: Los NICs son Corea del Sur, Hong Kong, Taiwán y Singapur.
Los tres países en desarrollo son México, Indonesia, Tailandia y Filipinas.
Los países más nuevos en desarrollo incluyen a Brasil, Malasia, Colombia, Chile, Venezuela, Perú.
Los datos para la CEE son el de sus miembros para el período correspondiente, e incluyen datos de Corea que ingresó a la Comunidad el 1 de enero de 1981 así como de España y Francia que ingresaron el 1 de enero de 1986.

Unidos perdieron terreno también y en 1987 sólo significaron el 26.5 % de las europeas. Visto como bloque, el norteamericano mantuvo una proporción discreta y más o menos estable dentro del mercado exportador mundial con alrededor del 16 por ciento del total; frente al pacífico asiático este comportamiento no fue suficiente para impedir que aquella región exportara el equivalente al 124.4 % de lo exportado por América del norte en 1987. La región asiática, por su parte, ha incrementado su participación en las exportaciones mundiales del 10.6 al 19.4 % entre 1975 y 1988.

En tercer lugar, la participación en el comercio internacional de algunos países de reciente industrialización se ha venido modificando, sobre todo a partir de la década de los ochenta. Si atendemos, por ejemplo, al indicador que relaciona el valor de las exportaciones de los NIC's asiáticos frente al valor de las exportaciones totales de América Latina, constatamos que el éxito alcanzado por los primeros en la consolidación de su perfil exportador ha sido desproporcionadamente mayor al de las naciones latinoamericanas, ya que entre 1975 y 1988 la proporción pasó del 88.0 al 288.6 % ; es decir, en catorce años casi las han triplicado (y tan sólo son cuatro los países asiáticos considerados). Incluso frente al grupo menos dinámico de países asiáticos, Latinoamérica perdió terreno en la medida que las exportaciones de los primeros pasaron del 63.0 % en 1975 a representar el 81.2 % en 1988. Otro indicador interesante es el que relaciona las importaciones con las exportaciones de los NIC's asiáticos, ya que salta a la vista el hecho de que a partir del año 1984 este conjunto de países comenzó a tener un saldo positivo en su balanza comercial lo cual, dicho sea de paso, contrasta severamente con la situación que actualmente experimenta la balanza comercial de México, la cual presenta un preocupante saldo en contra. Las exportaciones latinoamericanas habían venido creciendo sostenidamente durante los setenta, pero es a partir de 1985 que su participación en el total mundial comienza a descender visiblemente, coincidiendo este fenómeno con la crisis de la deuda externa de la

región. Tomando como punto de referencia la pobre dinámica exportadora de América Latina, se puede decir que en el nuevo esquema de bloques regionales que despunta en el escenario internacional hay regiones que tienden a quedar excluidas del reacomodo global, configurando una especie de "periferia marginal" del sistema.

A estas alturas, la pregunta obligada es ¿hasta qué punto las tendencias observadas en los años recientes revelan una nueva conformación del sistema mundial y cuáles serían las características del mismo?

El mundo occidental, mucho más rápidamente que el campo de los países ex-socialistas, se está reagrupando en un nuevo equilibrio acorde con el poder relativo alcanzado por las distintas potencias y regiones durante los últimos lustros. Cada una de las potencias busca hacer prevalecer sus intereses frente a las otras y ante los países ubicados en la periferia: en el primer caso, el recurso por excelencia ha sido la construcción de bloques económicos exclusivos; en el segundo caso, la táctica ha sido la exclusión. Con esto no queremos decir que la periferia esté siendo condenada a la postración, pero si a la posposición de sus aspiraciones de crecimiento y desarrollo, y esto es bastante claro en la medida que las regiones ubicadas en el norte industrializado que ya mostraban un fuerte dinamismo comercial en los años setenta han consolidado su posición en los ochenta y, en cambio, las ubicadas en el sur han quedado a la zaga. El hecho de que el sistema de bloques regionales concentre una proporción creciente de los intercambios mundiales de mercancías, no significa que los mercados de la periferia carezcan de valor estratégico para las grandes potencias industriales que son la punta de lanza en la transformación mundial. El proceso de crisis-reestructuración que experimenta la economía mundial es tan vasto que hasta el momento se ha concentrado en las regiones dinámicas, pero es evidente que América Latina representa un mercado prioritario para EUA, lo mismo que África y medio oriente lo son para la CEE y los países del pacífico asiático lo son para

Japón. Tarde o temprano, la recomposición mundial alcanzará a la periferia pero, por lo pronto, su suerte depende casi por completo del éxito en el reacomodo del norte industrializado.

En el cuadro # 1-03, se pone de manifiesto con toda claridad la manera en que los flujos comerciales han tendido a concentrarse al interior del sistema de bloques regionales; en 1975, las tres regiones (Norteamérica, Europa y Asia) participaban con el 62.8 % del comercio mundial, cifra que en 1988 ya había ascendido al 72.4 % del total. En una primera instancia es obvio que, desde la perspectiva comercial, el sistema de bloques ha cosechado logros significativos. Analizando este fenómeno con mayor detalle, saltan a la vista rasgos interesantes que revelan la nueva dinámica que está adquiriendo el comercio mundial.

**a) Concentración del comercio de cada bloque dentro del sistema
(comercio intrasistema):**

En el cuadro # 1-04 se observa que, por el lado de las exportaciones, el bloque que más concentra sus intercambios al interior del sistema es el asiático en una proporción que pasa del 75.0 % en 1980 al 85.2 % en 1988. Aunque concentran un porcentaje menor de sus exportaciones dentro del sistema, los bloques europeo y norteamericano han visto crecer consistentemente este tipo de intercambios en el período analizado, hasta alcanzar en 1988 el 74.9 y el 81.2 % de sus exportaciones totales, respectivamente. Por el lado de las importaciones el comportamiento es similar, es decir, cada uno de los bloques privilegió las importaciones provenientes del interior del sistema. Sobresale en este sentido el alto nivel de concentración alcanzado por el bloque norteamericano en 1988 (85.7 % del total), comportamiento que se vincula con la monumental demanda de bienes de capital y de uso intermedio experimentada por la economía de Estados Unidos durante la primera mitad de la década pasada. Del total importado por el

bloque asiático en 1988, el 80.2 % provino del sistema de bloques, y en el caso europeo esta proporción representó el 78.6 % .

Con una perspectiva estratégica, el comercio internacional del norte desarrollado y de las grandes potencias que lo dominan ha tendido a concentrarse dentro de un nuevo esquema muy delimitado (no más de veinticinco naciones) y altamente interdependiente.

b) Flujos de comercio hacia otros bloques (comercio interbloques) y al interior de cada bloque (comercio intrabloque):

El cuadro # 1-04 muestra las grandes disparidades del comercio inter e intrabloque. Desde esta óptica es el bloque europeo el que ha alcanzado el mayor grado de autonomía en relación con los demás bloques pertenecientes al sistema. En 1988 sus exportaciones intra ya representaban el 59.4 % del total, y las importaciones dentro de su región alcanzaban una cifra aún mayor (60.8 %); este resultado es lógico si se toma en consideración que se trata del bloque más antiguo y mejor estructurado, lo que le ha permitido desviar hacia su zona de libre comercio una proporción creciente de los intercambios antes realizados con otras regiones del mundo. La potencia del bloque europeo se manifiesta no sólo en el crecimiento de su comercio intra, sino también en su capacidad para incrementar sus ventas en los otros dos bloques, ya que sus exportaciones combinadas hacia las regiones norteamericana y asiática pasaron del 10.9 % en 1980 al 15.5 % en 1988. Por el lado de las importaciones, la región europea disminuyó en más de un punto su nivel de dependencia con respecto al bloque de América del Norte, aunque incrementó sus importaciones desde la zona asiática en casi cuatro puntos.

El nivel de dependencia del bloque norteamericano dentro del sistema es elevado pero relativo, ya que sus exportaciones intra se incrementaron

BLOQUES REGIONALES.
COMERCIO INTER E INTRA: 1980 Y 1988

DESCRIPCION	EXPORTACIONES HACIA:		IMPORTACIONES DESDE:					
	1980		1988		1980		1988	
BLOQUE EUROPEO (INTRABLOQUE)	383,556	55.8%	628,502	59.6%	383,556	51.7%	628,502	60.2%
BLOQUE NORTEAMERICANO	46,679	6.8%	58,171	9.3%	69,888	9.2%	82,986	8.0%
EUA	29,619	5.8%	43,613	7.8%	57,889	7.8%	71,271	6.8%
Canada	4,855	0.7%	11,839	1.7%	4,545	1.2%	9,057	0.8%
México	1,507	0.3%	2,729	0.3%	2,034	0.3%	2,668	0.2%
BLOQUE ASIÁTICO	28,275	4.1%	43,205	6.2%	42,911	5.8%	103,274	9.7%
Japón	6,672	1.0%	19,660	2.9%	18,120	2.4%	47,148	4.5%
Corea & Asia	21,603	3.1%	43,536	4.3%	24,821	3.3%	53,205	5.1%
TOTAL INTERBLOQUES	74,004	10.9%	148,347	15.5%	111,769	15.0%	188,289	17.9%
TOTAL INTERSISTEMA	628,502	66.6%	788,877	74.9%	498,345	66.7%	807,788	76.1%
TOTAL MUNDIAL	688,567	100.0%	1,038,080	100.0%	746,672	100.0%	1,029,114	100.0%
	688,567	98.6%	1,038,080	100.0%	722,701	100.7%	1,029,040	100.0%
BLOQUE NORTEAMERICANO	1980		1988		1980		1988	
BLOQUE NORTEAMERICANO (INTRABLOQUE)	88,302	31.1%	177,328	40.9%	88,302	31.7%	177,328	33.6%
EUA	51,178	12.2%	97,412	22.0%	46,896	15.1%	76,314	14.9%
Canada	34,224	11.5%	47,759	13.3%	41,288	13.3%	43,086	13.4%
México	12,899	4.3%	12,147	2.7%	10,114	3.3%	14,750	2.7%
BLOQUE EUROPEO	68,848	23.2%	82,994	18.7%	43,572	14.0%	95,432	13.2%
BLOQUE ASIÁTICO	33,070	14.9%	56,627	22.5%	47,884	21.9%	134,288	33.6%
Japón	23,255	8.4%	44,447	20.9%	23,291	11.4%	97,882	13.9%
Corea & Asia	39,814	30.1%	53,179	12.6%	32,643	20.5%	96,486	13.7%
TOTAL INTERBLOQUES	123,848	41.7%	182,620	41.2%	111,206	35.9%	288,740	53.1%
TOTAL INTERSISTEMA	222,228	74.9%	338,948	61.2%	200,889	47.6%	467,068	83.7%
TOTAL MUNDIAL	298,834	100.0%	468,403	100.0%	318,437	100.0%	566,876	100.0%
	362,239	108.5%	453,765	100.8%	335,427	108.1%	586,251	107.5%
BLOQUE ASIÁTICO	1980		1988		1980		1988	
BLOQUE ASIÁTICO (INTRABLOQUE)	107,854	37.0%	240,144	34.3%	107,854	34.7%	240,144	47.0%
Japón	32,588	11.2%	54,811	8.8%	36,786	11.0%	108,171	21.4%
Corea & Asia	75,266	23.8%	185,193	28.5%	69,068	22.7%	131,973	26.1%
BLOQUE NORTEAMERICANO	47,884	23.7%	134,288	30.9%	53,070	18.5%	99,627	18.7%
EUA	42,905	23.4%	103,141	28.7%	47,798	16.0%	84,435	16.2%
Canada	4,180	1.6%	12,335	2.0%	6,356	2.1%	13,436	2.6%
México	1,799	0.5%	1,592	0.3%	918	0.3%	1,758	0.3%
BLOQUE EUROPEO	42,911	14.7%	103,274	16.0%	28,275	9.3%	63,286	12.9%
TOTAL INTERBLOQUES	197,775	36.0%	298,562	46.9%	63,395	20.0%	146,833	32.6%
TOTAL INTERSISTEMA	288,729	75.0%	534,766	85.2%	188,289	64.2%	468,877	80.2%
TOTAL MUNDIAL	288,746	100.0%	627,889	100.0%	288,941	100.0%	599,876	100.0%
	256,412	87.2%	576,567	91.8%	267,472	89.8%	454,284	86.9%

FUENTE: La información para 1980 y 1988 es obtenida de U.N. International Trade Statistics YEARBOOK, 1990.

NOTA: Los totales para la CEE han sido recalculados para todo el período considerado, e incluye datos de Grecia que ingresó en la Comunidad el 1 de enero de 1981 así como de España y Portugal que ingresaron el 1 de enero de 1986.

aceleradamente al pasar del 33.1 al 40.0 % del total durante el lapso 1980-1988 y, paralelamente, sus importaciones provenientes de Asia y Europa (interbloques) crecieron en forma notable, del 35.9 al 53.2 % del total. Efectivamente, por el lado de las importaciones, los datos hablan de una gran dependencia del bloque de América del norte en relación con los otros bloques, pero es necesario considerar que la potencia hegemónica -Estados Unidos- ha sabido utilizar en beneficio propio la nueva configuración del sistema internacional. Tanto el crecimiento de las importaciones inter como el de las exportaciones intrabloque, se explica en gran medida por la decadencia competitiva que experimenta la economía estadounidense desde los años setenta. El estancamiento económico planteó la necesidad de una reestructuración productiva que, como es lógico, demandaba enormes volúmenes de capital; parte de la estrategia durante los 12 años de gobierno republicano se orientó hacia la obtención de bienes y servicios a bajos precios, para lo cual, durante la primera mitad de los años ochenta, el dólar se mantuvo sobrevaluado. Esta etapa en el comercio exterior de EUA puede ser denominada de importación masiva de medios de producción, misma que hizo posible la propagación de los más modernos sistemas productivos hacia gran parte de los macroconsorcios estadounidenses. La sobrevaluación del dólar coincidió con elevadas tasas internacionales de interés que permitieron a EUA (además de financiar su enorme déficit fiscal, en cuenta corriente y comercial) captar un gigantesco volumen de capital dinero, indispensable para agilizar la reestructuración organizativa y tecnológica -fusiones, industrias ávidas de capital más que de mano de obra, etc.- de las corporaciones. La estrategia importadora de Estados Unidos privilegió abiertamente los mercados asiáticos, disminuyendo el peso de las importaciones japonesas, diversificando a sus socios comerciales en aquella región y, de paso, marginando las importaciones provenientes de América Latina cuya competitividad resultaba ser mucho menor a la de las naciones asiáticas; de esta forma, las importaciones originadas en el bloque asiático tuvieron

un salto espectacular al pasar del 21.9 al 35.7 % del total importado por EUA, en sólo ocho años.

Competitividad asiática aparte, el manejo de la relación política y económica con aquellos países por parte de Estados Unidos es mucho más dócil que el que puede lograr, en contraste, con el bloque europeo; de ahí que las importaciones norteamericanas con ese origen hayan crecido a un ritmo menor (pasando del 14.0 al 17.5 % en el mismo período) que las originadas en Asia. Durante la etapa de importación masiva de medios de producción, la sobrevaluación de la divisa estadounidense trabó las exportaciones de esa nación, sin embargo, tal efecto comenzó a ser revertido mediante una estrategia de impulso a la integración comercial del bloque norteamericano y, simultáneamente, de inicio de una etapa de reconquista de mercados por parte de la gran potencia a partir de 1986, fundamentada en la devaluación de la divisa de Estados Unidos.

Tomando en cuenta que los acuerdos de comercio con Canadá y México estaban apenas en una fase inicial, es sobresaliente el mejor desempeño comercial de EUA en relación con sus vecinos por cuanto la posición comercial con los mismos mejora de manera considerable. Si en 1982 contribuyeron con casi el 40% del déficit estadounidense, para 1990 su participación en el mismo bajó al 13% . Frente a Japón, Alemania y Corea del Sur el éxito de EUA en la disminución del desequilibrio en las transacciones comerciales fue menos notorio (ver cuadro # 1-05).

Para finalizar el análisis de los flujos comerciales inter e intrabloques, comentaremos el caso del asiático (ver nuevamente el cuadro # 1-04). Este bloque es el que registra el menor grado de consolidación interna de los que componen el sistema; ello no obstante el gran dinamismo económico y comercial mostrado por varios países de la región en los años recientes. Pero, al mismo tiempo, es justamente su dinamismo lo que les ha permitido adaptarse a las necesidades del proceso de crisis-reestructuración que experimenta la economía estadounidense.

CUADRO # 1-05

BALANZA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS
CON SUS PRINCIPALES SOCIOS: 1980-1990.

AÑO	IMPORTACIONES TOTALES MDD	EXPORTACIONES TOTALES MDD	SALDO TOTAL MDD	SALDO JAPON MDD	SALDO JAPON %	SALDO CANADA MDD	SALDO CANADA %	SALDO ALEMANIA MDD	SALDO ALEMANIA %	SALDO MEXICO MDD	SALDO MEXICO %	SALDO COREA MDD	SALDO COREA %	SALDO PARCIAL MDD	SALDO PARCIAL %
1980	254,984	220,784	(34,199)	(12,469)	34.4%	(8,106)	22.4%	(1,774)	4.9%	2,128	-5.9%	11	-0.0%	(20,212)	55.8%
1981	273,352	233,664	(39,688)	(18,218)	45.9%	(7,346)	18.6%	(1,980)	5.0%	3,778	-9.5%	(326)	0.8%	(24,115)	60.6%
1982	254,885	212,777	(42,107)	(19,469)	45.7%	(13,019)	30.6%	(3,574)	8.4%	(3,915)	9.2%	(810)	1.9%	(40,787)	95.7%
1983	269,878	200,538	(69,341)	(22,062)	31.8%	(14,517)	20.9%	(4,801)	6.9%	(7,778)	11.2%	(2,011)	2.9%	(51,168)	73.8%
1984	341,177	223,999	(117,178)	(37,183)	31.7%	(18,807)	16.1%	(8,698)	7.6%	(6,104)	5.2%	(4,187)	3.6%	(75,099)	64.1%
1985	361,624	218,828	(142,796)	(58,072)	35.1%	(20,862)	14.6%	(12,145)	8.5%	(5,742)	4.0%	(4,940)	3.5%	(93,761)	65.7%
1986	382,295	227,159	(155,137)	(60,647)	39.1%	(19,725)	12.7%	(14,865)	9.6%	(4,410)	2.8%	(7,020)	4.5%	(106,667)	68.8%
1987	424,442	254,122	(170,320)	(60,755)	35.7%	(11,417)	6.7%	(16,324)	9.6%	(6,059)	3.6%	(10,627)	6.2%	(105,182)	61.8%
1988	459,565	321,813	(137,752)	(55,318)	40.2%	(11,372)	8.3%	(13,414)	9.7%	(2,520)	1.8%	(10,198)	7.4%	(92,822)	67.4%
1989	493,195	343,811	(149,384)	(52,904)	40.9%	(10,192)	7.9%	(8,547)	6.6%	(2,516)	1.9%	(7,253)	5.6%	(81,412)	62.9%
1990	516,718	374,450	(142,268)	(46,940)	33.0%	(15,477)	10.9%	(11,361)	8.0%	(3,320)	2.3%	(5,213)	3.7%	(82,311)	57.9%
TOTALES	4,034,116	2,851,448	(1,182,668)	(435,956)	36.9%	(158,864)	12.8%	(97,683)	8.3%	(36,457)	3.1%	(52,576)	4.4%	(773,536)	65.4%

FUENTE:

Elaboración propia con datos de
U.N. International Trade Statistics Yearbook, 1990 para los años 1980-1989 y
U.S. Commodity Trade Statistics, 1990 para 1990.

En el lapso analizado, llama la atención la facultad mostrada por varios de los países del área asiática para generar un excedente de exportaciones destinado, principalmente, a satisfacer la demanda externa de norteamérica. El hecho es significativo porque, al tiempo que aumentan las exportaciones hacia el bloque de América del norte (del 23.3 al 30.9 % del total asiático), se mantienen estables las exportaciones al interior del bloque dominado por Japón (alrededor del 38.0 %) lo que demuestra la gran flexibilidad de las economías de aquella región pero, también, revela su enorme dependencia en relación con la zona norteamericana, en especial con Estados Unidos. Por el lado de las importaciones la dependencia de este bloque es relativamente menor, en la medida que las provenientes de norteamérica se mantuvieron durante el período entre el 18.0 y el 20 % del total y las de origen europeo sólo se incrementaron levemente al pasar del 9.5 % en 1980 al 12.9 % en 1988.

Resumiendo el contenido del cuadro # 1-04, se puede decir que el comercio mundial tiende a concentrarse cada vez en mayor medida al interior del sistema de bloques regionales. El comercio inter e intrabloques muestra un comportamiento peculiar en cada caso en particular, mismo que se sintetiza de la siguiente forma: por lo que se refiere a las exportaciones, es el bloque asiático el que observa un mayor nivel de dependencia en relación con los otros dos bloques, señaladamente con el norteamericano. Este último muestra una dependencia alta -equitativamente distribuida en Europa y Asia- pero significativamente relativizada gracias al poder hegemónico de Estados Unidos, potencia dominante dentro del sistema en su conjunto. El bloque europeo, por su parte, ha desarrollado un gran margen de autonomía, hecho que constituye la preocupación principal de los estadounidenses. Por lo que toca a las importaciones, el bloque norteamericano es, virtualmente, el más dependiente, aunque esta dependencia, sobre todo cuando se trata de Asia, es disminuída por la capacidad hegemónica de EUA en aquella región de la Cuenca del Pacífico. Ocupa una posición intermedia de dependencia

el bloque asiático, y es el europeo, nuevamente, el que cuenta con el mayor margen de autosuficiencia.

1.3. La Estructura del Comercio Mundial y la Estrategia Estadounidense dentro del Nuevo Esquema Global.

El comportamiento de los flujos comerciales nos ha auxiliado en la ilustración de lo que hemos denominado sistema de bloques regionales. Analizaremos ahora algunos rasgos del comercio mundial y de la estrategia de EUA, profundizando un poco más en la lógica funcional de este esquema.

Las dificultades y retos que plantea la revolución tecnológica y la exacerbada competitividad que ésta conlleva, están conduciendo al mundo (no sin grandes problemas) hacia un sistema de bloques que acentúa las tendencias proteccionistas y en el que las instancias de concertación multilateral, tales como el GATT, encuentran serios obstáculos para su adecuado funcionamiento. La lógica comercial prevaleciente a lo largo de la posguerra, está siendo sustituida por otra en la que tiende a predominar la negociación regional por sobre la global, a pesar de que las relaciones económicas mundiales han alcanzado un nivel de interdependencia sin precedentes. Esta aparente contradicción se resuelve al considerar que, en el esquema anterior, el poder hegemónico estadounidense dentro de los organismos internacionales no enfrentaba contendientes con la fuerza suficiente para cuestionarlo; en cambio, en la actualidad, están presentes potencias regionales que reclaman un espacio que garantice sus intereses. Es explicable que en este escenario de sorda confrontación, la superpotencia que está siendo amenazada con ser desplazada intente, con todos los instrumentos a su alcance, mantener la iniciativa en la conducción del cambio, y así lo está haciendo. Estados Unidos ha desplegado una estrategia multidimensional que abarca los aspectos

más variados: desde la reestructuración de su planta productiva, la conformación de su propio bloque regional y la definición de las políticas económicas de otras naciones, hasta el manejo de las variables económicas internacionales en su beneficio y la organización de guerras de exterminio. En este apartado, efectuaremos un breve análisis de la estructura del comercio al interior del sistema de bloques, mediante el cual observaremos la redistribución del poder mundial y las dificultades que enfrenta la estrategia estadounidense en ese nivel. Del mismo modo, ubicaremos, en líneas generales, la decadencia de la hegemonía económica estadounidense; para finalizar, realizaremos una descripción global de la contraofensiva del gran poder, misma que representa un intento por mantener su posición de predominio en el plano internacional.

a) Estructura del comercio al interior del sistema de bloques:

La interdependencia económica no genera por sí misma reciprocidad, ni en el trato entre naciones, corporaciones, clases sociales o individuos, ni en la distribución de los beneficios que aquella ayuda a generar. La transformación global que experimenta la economía mundial, no se caracteriza por la "buena voluntad" de los actores en conflicto; está presente, con una contundencia implacable, la redistribución del poder entre los poderosos. En el cuadro # 1-06, se evidencia con claridad la forma en que, durante la década de los ochenta, los países y regiones con mayor desarrollo relativo han ensanchado la brecha con respecto a la periferia marginal. En el renglón de "alimentos, bebidas y tabaco" se consigna una pequeña caída de las exportaciones que tienen por origen las regiones menos desarrolladas (del 31.0 en 1980, pasan al 30.1 % del total mundial en 1988) incrementándose por contraparte las provenientes de países desarrollados; al mismo tiempo, el destino de este tipo de exportaciones tendió a concentrarse cada vez más en las regiones desarrolladas (pasando del 61.4 al 70.5

**ORIGEN Y DESTINO DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE
ALIMENTOS, COMBUSTIBLES Y MAQUINARIA Y EQUIPO. 1980 Y 1988.
(porcentajes del total mundial)**

DESCRIPCION	1980			1988		
	ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO	COMBUSTIBLES	MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO	COMBUSTIBLES	MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE
ORIGEN						
COMUNIDAD EUROPEA	36.1%	11.5%	43.9%	42.3%	13.3%	39.4%
ESTADOS UNIDOS	15.1%	1.7%	16.5%	12.1%	3.1%	13.7%
CANADA	3.5%	2.0%	3.2%	3.8%	3.9%	4.3%
JAPON	0.8%	0.1%	14.8%	0.6%	0.2%	18.8%
OTROS ASIATICOS	9.7%	6.9%	4.1%	12.1%	9.3%	9.4%
SUBTOTAL	65.2%	22.2%	82.5%	70.9%	29.8%	85.5%
O.P.E.P.	1.9%	60.5%	0.3%	1.7%	37.3%	0.2%
A.L.A.D.I.	9.7%	6.6%	1.0%	8.4%	6.4%	1.4%
SUBTOTAL	11.6%	67.1%	1.3%	10.1%	43.7%	1.6%
DESARROLLADOS	64.3%	18.3%	85.0%	66.1%	26.9%	82.5%
SUBDESARROLLADOS	31.0%	72.9%	6.0%	30.1%	53.4%	11.6%
SUBTOTAL BLOQUES	76.8%	89.3%	83.7%	81.0%	73.5%	87.1%
TOTAL MUNDIAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
DESTINO						
COMUNIDAD EUROPEA	39.8%	37.1%	31.5%	44.8%	29.6%	34.4%
ESTADOS UNIDOS	8.8%	17.7%	12.2%	9.2%	15.3%	19.9%
CANADA	1.6%	1.4%	4.3%	1.5%	1.3%	4.6%
JAPON	6.3%	13.6%	1.4%	9.7%	13.0%	2.3%
OTROS ASIATICOS	8.1%	7.5%	9.5%	8.6%	10.5%	12.0%
SUBTOTAL	64.5%	77.3%	58.9%	73.8%	69.8%	73.2%
O.P.E.P.	8.0%	1.1%	10.1%	5.5%	1.4%	3.8%
A.L.A.D.I.	4.0%	2.6%	6.2%	2.0%	2.8%	3.3%
SUBTOTAL	12.0%	3.8%	16.3%	7.5%	4.1%	7.0%
DESARROLLADOS	61.4%	75.3%	59.5%	70.5%	63.8%	70.7%
SUBDESARROLLADOS	26.7%	18.9%	31.3%	21.7%	22.3%	22.5%
SUBTOTAL BLOQUES	76.6%	81.0%	75.2%	81.3%	73.9%	80.2%
TOTAL MUNDIAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%
FUENTE: Elaboración propia con datos de U.N. International Trade Statistics Yearbook, 1990.						

% del total mundial importado en 1980 y 1988 respectivamente), quedando atrás las regiones en desarrollo que disminuyeron su participación del 26.7 % en 1980 al 21.7 % en 1988.

En el rubro "combustibles" se observa un movimiento más espectacular ya que el norte desarrollado ganó terreno al conjunto subdesarrollado al exportar más e importar mucho menos, con lo cual el poder de negociación de estos últimos sufrió un enorme deterioro. Si se analiza el cuadro con mayor detalle, por una parte, los países ubicados al interior del sistema de bloques no sólo lograron disminuir su dependencia como importadores (del 77.3 en 1980 al 69.8 % del total mundial en 1988) sino que, incluso, incrementaron su presencia en el mercado internacional llegando a colocar en 1988 el 29.8 % de las exportaciones mundiales de combustibles, destacando en este sentido Canadá, la CEE y otros países asiáticos. Por otra parte, las exportaciones de la OPEP cayeron verticalmente del 60.5 % en 1980 al 37.3 % en 1988, mientras que las de ALADI permanecieron estancadas.

Por lo que toca a "maquinaria y equipo de transporte", en el agrupamiento que elabora la ONU sobresale la pérdida de presencia exportadora de los desarrollados al pasar su contribución del 85.0 % en 1980 al 82.5 % en 1988 del total mundial exportado en esos años. No obstante un agrupamiento más cercano a lo que hemos denominado sistema de bloques regionales muestra una mayor participación de los países involucrados cuyas exportaciones pasaron del 82.5 al 85.5 % en el mismo lapso (la diferencia en este caso está dada por los países asiáticos). Por el lado de las importaciones (destino), el movimiento comercial se ha disparado hacia las regiones ubicadas dentro del esquema de bloques, en la medida en que en 1980 fueron receptoras del 58.9 % de las importaciones mundiales totales de este tipo de bienes y en 1988 ya concentraban el 73.2 % (en contraste con la estrepitosa caída en las importaciones de los subdesarrollados y, entre ellos, de OPEP y ALADI).

Japón y otros países asiáticos juegan un papel fundamental como proveedores del mercado mundial en virtud de que, en sólo ocho años, sus exportaciones de maquinaria y equipo crecieron del 18.9 al 28.2 % del total, en detrimento de la participación de la CEE y de EUA. En el mismo período, EUA elevó sus importaciones del 12.2 al 19.9 % del total mundial, reflejando con ello la enorme demanda de medios de producción ocasionada por la reconversión de su aparato productivo.

En el cuadro # 1-07 se muestra la evolución de la dependencia externa (vía importaciones) de la CEE, Japón y EUA con respecto a las tres ramas de actividad económica motivo de análisis. En el período, la CEE ha disminuído su dependencia de alimentos del mercado estadounidense por medio del traslado de su demanda hacia el interior de su propio bloque económico; sus importaciones provenientes de Estados Unidos cayeron de 8.9% en 1980 al 4.7 % en 1988 del total importado por aquel bloque en el renglón de "alimentos, bebidas y tabaco" (este hecho explica, en buena medida, el conflicto que en la Ronda de Uruguay del GATT protagonizan ambos sobre el tema agrícola). Asimismo, la CEE ha sustituído sus importaciones de maquinaria y equipo provenientes de EUA por productos similares cuyo origen es Japón y otros países asiáticos. Finalmente, en el renglón de los combustibles, el bloque europeo ha logrado notables resultados al disminuir su dependencia con respecto a la OPEP del 57.1 % en 1980 al 32.6 % en 1988 de su total importado; paralelamente, ha incrementado el comercio intrabloque de combustibles. El hecho resulta de la mayor importancia en tanto que, el energético, es el flanco vulnerable del bloque europeo (así como una de las grandes flaquezas de Japón, el cual depende, todavía en 1988, en un 57.8 % de las importaciones provenientes de la OPEP), a tal grado que el reciente conflicto en el Golfo Pérsico fue en gran medida ocasionado por el interés estratégico que Estados Unidos tiene frente a los otros dos bloques, una de cuyas dimensiones es, precisamente, la de los combustibles. Con su triunfo en medio oriente, esta

CUADRO # 1-07

ORIGEN DE LAS PRINCIPALES IMPORTACIONES DE LA COMUNIDAD EUROPEA,
ESTADOS UNIDOS Y JAPON. 1980 Y 1988.

DESCRIPCION	TOTALES		ESTADOS UNIDOS		CANADA		JAPON		OTROS ASIATICOS		COMUNIDAD EUROPEA		PAISES OPEP		TOTAL			
	1980	1988	1980	1988	1980	1988	1980	1988	1980	1988	1980	1988	1980	1988	1980	1988		
IMPORTACIONES DE LA C.E.E.	744,673	100.0%	1,030,119	100.0%	7.6%	6.8%	1.2%	0.9%	2.6%	4.6%	3.3%	5.2%	31.7%	60.6%	14.2%	2.8%	60.6%	61.3%
Alimentos	79,899	10.7%	113,869	11.1%	8.5%	6.5%	1.4%	0.8%	0.2%	0.5%	4.1%	3.8%	19.4%	66.1%	2.8%	1.0%	71.2%	54.3%
Combustibles	178,432	24.0%	77,929	7.6%	1.4%	2.9%	6.2%	0.1%	0.0%	0.0%	0.2%	0.1%	21.0%	29.3%	57.2%	32.8%	79.8%	63.1%
Materia prima y equipo	161,672	21.7%	161,261	15.7%	12.2%	10.1%	0.1%	0.3%	7.2%	10.3%	1.8%	4.9%	0.7%	44.6%	6.1%	0.1%	61.2%	67.2%
SUBTOTAL	418,729	56.2%	353,129	34.2%														
IMPORTACIONES DE EUA	246,342	100.0%	427,364	100.0%	0.0%	0.0%	17.1%	19.9%	13.2%	21.3%	13.3%	13.3%	16.1%	19.3%	23.3%	4.8%	61.3%	76.1%
Alimentos	17,261	7.0%	21,684	5.1%	0.0%	0.0%	8.8%	13.3%	1.3%	1.3%	8.3%	13.1%	14.0%	20.3%	4.3%	0.2%	60.6%	54.3%
Combustibles	84,958	34.5%	40,131	9.4%	0.0%	0.0%	6.3%	21.0%	0.1%	0.3%	4.6%	3.2%	2.3%	9.3%	64.6%	41.7%	83.0%	77.3%
Materia prima y equipo	43,923	17.8%	186,761	43.7%	0.0%	0.0%	71.8%	19.8%	11.7%	16.3%	16.3%	16.3%	26.2%	18.2%	0.1%	0.0%	73.2%	64.0%
SUBTOTAL	145,757	59.4%	268,719	63.0%														
IMPORTACIONES DE JAPON	124,442	100.0%	142,872	100.0%	16.5%	22.1%	2.8%	4.6%	0.0%	0.0%	26.2%	33.3%	3.6%	12.1%	42.6%	14.3%	61.3%	66.6%
Alimentos	12,360	10.0%	14,613	10.2%	11.3%	11.3%	3.2%	4.6%	0.0%	0.0%	23.3%	21.3%	5.0%	6.3%	2.3%	2.8%	76.3%	61.6%
Combustibles	83,400	67.1%	34,289	23.9%	2.7%	4.2%	0.1%	1.3%	0.0%	0.0%	23.3%	31.8%	6.0%	0.2%	72.2%	37.8%	106.1%	60.1%
Materia prima y equipo	2,682	2.1%	22,366	15.8%	11.8%	13.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11.3%	24.3%	11.6%	24.6%	4.1%	0.0%	61.1%	66.6%
SUBTOTAL	81,242	65.5%	81,200	64.0%														

FUENTE: Elaboración propia con datos de U.M.I. International Data Services Yearbook, 1988.

potencia consolida el **unipolarismo** político-militar a nivel internacional para negociar posiciones y ventajas en el terreno geoeconómico frente a los otros poderes que disputan el control del sistema **multipolar** de bloques ⁴¹.

En el cuadro # 1-07, también se aprecia la forma en que ha evolucionado la dependencia de Estados Unidos con respecto a sus dos grandes competidores. Las importaciones de alimentos de EUA han tendido a concentrarse de manera notable en Canadá, otros países asiáticos y la CEE.

Como ya se mencionó, parte de la estrategia energética de EUA tiene una especial vocación por garantizar el control del petróleo ubicado dentro y cerca (vgr. Venezuela) de su bloque regional. Esto es claro al observar el comportamiento de las importaciones estadounidenses de combustibles provenientes de Canadá, mismas que se incrementaron sensiblemente durante la etapa de precios altos del petróleo (1980-1986), llegando a representar en 1988 el 21.0 % de sus importaciones totales de combustibles, aún antes de la firma del TLC entre ambas naciones. Mediante este tratado, el manejo y la disposición del petróleo canadiense por parte de la potencia hegemónica se facilitará aún más, en la medida que este energético queda de hecho hipotecado en función de las necesidades estratégicas de EUA. Sobre la base de la diversificación de sus mercados de importación hacia el interior de su propio bloque y hacia la CEE y otros países asiáticos, Estados Unidos logró reducir su dependencia energética de la OPEP del 64.6 % en 1980 al 41.7 % del total importado en 1988.

El renglón energético revela, sobre todo, la estrategia geopolítica de EUA; el sector de maquinaria y equipo esboza, más bien, la estrategia de reestructuración productiva de aquella nación, en virtud de que sus importaciones en este campo pasaron de representar el 26.0 % del total importado en 1980 al 46.0 % en 1988. Esta estrategia denominada de **importaciones masivas** fue muy pronunciada en EUA entre 1981 y 1985; no obstante, no es privativa de esta superpotencia, sino que es un proceso que envuelve a todo el mundo.

En el cuadro # 1-08, se observa un incremento muy significativo de las importaciones de maquinaria y equipo de EUA, de la CEE y de Japón; asimismo, muestra que el comercio mundial de este tipo de mercancías llegó a representar el 35.1 % del total en 1988 cuando en 1980 era sólo del 25.6 %. Por el lado de las exportaciones, destaca la participación de este rubro en la estructura de los intercambios de Japón (70.1 %), EUA (43.7 %) y Canadá (38.0 %), países que, en ocho años, consolidaron sensiblemente su condición de exportadores privilegiados de maquinaria y equipo; por el lado de las importaciones es visible la dependencia de EUA y Canadá ya que, en ambos casos, la estructura de su comercio está compuesta en alrededor del 47 % por este tipo de bienes.

Volviendo al cuadro # 1-07, se aprecia que el grueso de las importaciones estadounidenses de maquinaria y equipo provino de Japón y de otros países asiáticos, llegando a constituir el 52.9 % del total en 1988; en contraste, las originadas en la CEE registraron una caída de 7 puntos con relación al total importado por EUA entre 1980 y 1988. Tal y como fue señalado anteriormente, EUA privilegia su comercio con el bloque asiático, no sólo porque el nivel competitivo de esta región es sobresaliente sino porque, además, el manejo de la relación comercial con este conjunto de países es más "cómodo" de lo que puede resultar con la Comunidad Europea.

El círculo de la dependencia recíproca se cierra con el caso japonés. En el cuadro # 1-07, se aprecia la forma en que este país redujo considerablemente sus importaciones de alimentos provenientes de EUA (del 35.7 al 31.2 % en el período), sustituyéndolos por productos importados desde países pertenecientes a su propia área y desde la CEE, lo cual ha enconado la pugna entre los doce y EUA en esta materia. Asimismo, Japón ha diversificado relativamente su profunda dependencia energética, a partir de la disminución de importaciones originadas en países de la OPEP y del aumento de las provenientes de otros países asiáticos y de Canadá y EUA. En maquinaria y equipo de transporte, la potencia asiática es

CUADRO # 1-08

**ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES Y DE LAS
IMPORTACIONES EN PAISES Y REGIONES SELECCIONADOS
1980-1988 (PORCENTAJES).**

EXPORTACIONES:	1 9 8 0				1 9 8 8		
	ALIMENTOS	COMBUSTIBLES	MAQUINARIA EQUIPO		ALIMENTOS	COMBUSTIBLES	MAQUINARIA EQUIPO
TOTAL MUNDIAL	10.0%	24.0%	25.6%		9.0%	9.3%	35.1%
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	10.3%	8.0%	32.7%		10.2%	3.3%	37.0%
ESTADOS UNIDOS	14.0%	3.7%	39.0%		9.9%	2.7%	43.7%
CANADA	10.8%	14.5%	25.7%		8.5%	9.0%	38.0%
JAPON	1.2%	0.4%	58.4%		0.6%	0.2%	70.1%
OTROS ASIATICOS	12.0%	20.5%	12.9%		8.5%	6.8%	25.6%
PAISES OPEP	1.2%	94.8%	0.5%		3.6%	81.3%	1.4%
IMPORTACIONES:	1 9 8 0				1 9 8 8		
	ALIMENTOS	COMBUSTIBLES	MAQUINARIA EQUIPO		ALIMENTOS	COMBUSTIBLES	MAQUINARIA EQUIPO
TOTAL MUNDIAL	10.0%	24.0%	25.6%		9.0%	9.3%	35.1%
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	10.7%	24.0%	21.7%		11.1%	7.6%	33.1%
ESTADOS UNIDOS	7.3%	35.3%	26.0%		5.5%	9.4%	46.0%
CANADA	6.3%	13.0%	44.0%		4.0%	3.5%	46.8%
JAPON	10.1%	52.3%	5.9%		15.1%	21.1%	13.9%
OTROS ASIATICOS	9.2%	20.8%	27.9%		6.4%	8.1%	34.8%
PAISES OPEP	12.6%	4.2%	40.6%		13.9%	3.6%	37.3%

FUENTE: Elaboración propia con datos de U.N.J. International Trade Statistics Yearbook 1990.

prácticamente autosuficiente, ya que este rubro sólo representó el 13.9 % del total de sus importaciones en 1988.

A estas alturas se tiene un perfil más o menos definido acerca de las nuevas tendencias del comercio internacional dentro del sistema de bloques regionales. Líneas arriba se mencionó la forma en que Estados Unidos, a partir de una estrategia multidimensional, está intentando mantener su posición hegemónica durante la etapa de transformación de las relaciones económicas y políticas globales. A continuación pasaremos revista a algunos de los componentes de esta estrategia, tratando de ubicar también los elementos que ponen en evidencia la pérdida de potencia de la economía norteamericana.

b) Manejo de variables macroeconómicas internas y externas:

Los resultados de la política económica aplicada por las administraciones republicanas en Estados Unidos durante la década de los ochenta, han dado lugar a múltiples interpretaciones que van desde las apreciaciones más optimistas hasta las que consideran el experimento neoliberal como un fracaso histórico. Para las naciones que sufren indirectamente las consecuencias del comportamiento económico de aquella gran potencia (que, dicho sea de paso, estarán peor cuando al imperio "le vaya mal"), están obligadas, en primera instancia, a desentrañar la lógica de los innumerables artificios de los que se vale el gran poder para preservar su condición de líder indiscutido. De poco sirve a los países con menor desarrollo relativo constatar, cualquiera que sea el caso, el futuro prometedor o el tan anhelado "derrumbe" del poderío estadounidense, si no son capaces de encontrar las fórmulas para hacer inteligible la "estrategia del enemigo" y así poder aspirar a atacarla o, por lo menos, neutralizarla.

Con el ascenso de la nueva derecha y de los neoliberales al poder en Estados Unidos en 1981 las cosas aparentemente comenzaban a mejorar para la

economía de aquel país, después de que la sociedad estadounidense resintiera una seria "disminución de sus expectativas" durante la administración del presidente Carter.

Efectivamente, las principales variables económicas revelaron logros de innegable importancia, aunque sin un sustento de largo plazo: el auge económico iniciado a fines de 1982 se había prolongado por más de 100 meses (el de mayor duración en épocas de paz); el producto nacional bruto promedió tasas anuales de crecimiento cercanas al 4 por ciento; se generaron más de 20 millones de empleos; se abatió la inflación a niveles manejables; las exportaciones se recuperaron a partir de 1986; la inversión fija también mostró un comportamiento favorable; y la productividad manufacturera, estancada en la década de los setenta, se recuperó considerablemente para situarse en porcentajes superiores a los cuatro puntos de crecimiento promedio anual ⁴².

La época de bonanza, sin embargo, parece haber llegado a su término, no sólo porque la recesión finalmente sentó sus reales a partir de 1991 (primer registro negativo en el PIB después de dos lustros), sino sobre todo porque el auge de los años ochenta no se asentó sobre bases sólidas, más bien se sustentó en el consumo y, lo que es aún más grave, en el consumo futuro de la sociedad estadounidense: el endeudamiento público total superó en 1992 los 4,000 millones de millones de dólares y llegó a representar el 70.1 por ciento del producto interno, mientras que en 1982 esta relación era de sólo 36.1 por ciento. A su vez, el déficit fiscal del gobierno creció consistentemente a lo largo de la década alcanzando una cifra cercana a los 300,000 millones de dólares en 1991; en este sentido, es sobresaliente el hecho de que el gasto de defensa no solamente no disminuyó (en congruencia con lo disparado del desequilibrio fiscal), sino que incluso se incrementó a un ritmo tal que casi se duplicó en el período. (ver cuadro # 1-09).

La estrategia neoliberal no fue capaz de cristalizar en una cabal reestructuración de la economía estadounidense, pero si logró polarizar sus

CUADRO # 1-09

DEFICIT FISCAL DEL GOBIERNO, DEUDA PUBLICA TOTAL
Y OTROS INDICADORES DE EUA: 1982-92 (2)

CONCEPTO	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (1)
DEFICIT Y DEUDA											
DEFICIT FISCAL (MMD DE 1985)	(125.9)	(207.8)	(185.3)	(212.6)	(212.6)	(147.5)	(155.1)	(143.8)	(236.0)	(265.8)	(113.8)
VARIACION ANUAL (%)	62.1%	65.1%	-10.8%	14.7%	0.0%	-30.6%	5.2%	-7.3%	64.1%	12.6%	73.5%
PRODUCTO INTERNO BRUTO	3,149.6	3,405.0	3,777.2	4,008.7	4,268.6	4,539.4	4,900.4	5,244.0	5,513.8	5,672.6	5,817.5
PRODUCTO INTERNO BRUTO REAL (MMD)	3,512.2	3,679.3	3,913.2	4,030.7	4,189.8	4,300.0	4,555.4	4,647.1	4,635.8	4,577.1	4,548.5
VARIACION ANUAL REAL (%)		4.8%	6.4%	3.2%	3.7%	2.6%	5.9%	2.0%	-0.2%	-1.3%	-0.6%
DEUDA PUBLICA INTERNA Y EXTERNA PROP. DEL PIB	1,136.8 36.1%	1,371.2 40.3%	1,564.1 41.4%	1,817.0 45.0%	2,128.1 49.7%	2,345.6 51.7%	2,600.0 53.1%	2,867.5 54.7%	3,206.3 58.2%	3,599.0 63.4%	4,077.5 70.1%
OTROS INDICADORES											
GASTO DE DEFENSA	193.8	214.4	233.1	258.6	276.7	292.1	295.6	300.0	313.4	323.5	441.2
EXPORTACIONES	216.4	205.6	224.0	218.8	227.2	254.1	322.4	363.8	393.6	421.7	310.2
IMPORTACIONES	244.0	258.0	330.7	336.5	365.4	406.2	441.0	473.2	495.3	487.1	125.0
SALDO EN BALANZA COMERCIAL	(27.6)	(52.0)	(106.7)	(117.7)	(138.2)	(152.1)	(118.6)	(109.4)	(101.7)	(65.4)	(14.8)
INFLACION (%)	4.20%	3.29%	4.30%	3.60%	1.90%	3.60%	1.90%	4.90%	5.40%	4.20%	3.20%
INDICE DE INFLACION	0.8966	0.9255	0.9653	1.0000	1.0190	1.0557	1.0757	1.1285	1.1894	1.2393	1.2790
TASA DE DESEMPLEO (%)	9.5%	9.6%	7.5%	7.2%	7.0%	6.2%	5.5%	5.3%	6.1%	6.7%	7.8%
POBLACION (MD PERSONAS)	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	240.66	242.82	245.05	247.35	249.97	252.69	255.16

FUENTE: Elaborado a partir de la información publicada en el Periódico "El Financiero," "Informe Especial" No. 128 Pág. 15, del 31 de octubre de 1992.
Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis.

NOTAS: (1) Corresponde al primer trimestre de 1992.
(2) Cuando no se especifica son millones de dólares (MMD).

contradicciones más agudas, como fue el caso de la distribución de los beneficios del desarrollo. Los motines ocurridos en varias ciudades de la Unión Americana a mediados de 1992 mostraron con elocuencia los costos sociales de tales políticas; la desigualdad se ha ampliado en grado tal que, según datos de Departamento de Comercio de E.U., hacia fines de 1991 cerca de 36 millones de personas en aquel país (un incremento superior al 13 % con respecto a 1990) se ubicaron por debajo de la llamada "línea de pobreza" oficialmente reconocida como mínimo aceptable, con ingresos promedio inferiores a 13,924 dólares anuales ⁴³. La mayor parte de las familias promedio que mantuvieron sus niveles de consumo lo hicieron a costa de su consumo futuro, en la medida que éste fue soportado por un endeudamiento creciente.

El fenómeno empresarial evidenció también el encono de contradicciones profundas. A pesar del traslado de ingresos en favor del capital y de la disminución de las tasas impositivas, la rentabilidad corporativa no logró recuperarse a estándares históricos, fundamentalmente si aquella es medida en términos de capital propio; el endeudamiento total de las corporaciones se disparó y, al mismo tiempo, se incrementó el reparto de dividendos con cargo a las ganancias netas decrecientes ⁴⁴.

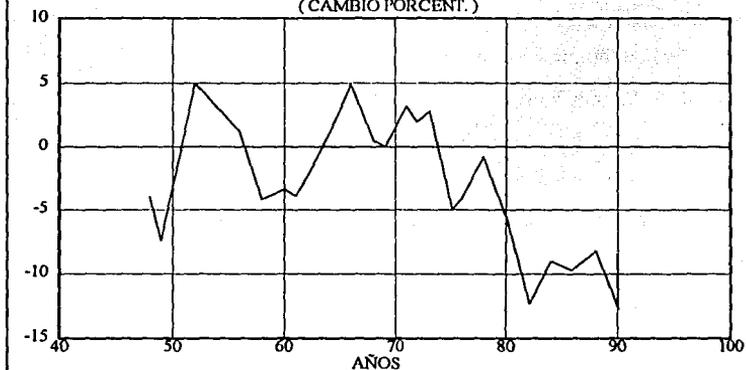
La instrumentación de la política denominada *reaganomics* (iniciada por el presidente Reagan y continuada por Bush), fue también incapaz de revertir la tendencia hacia el estancamiento estructural de la economía estadounidense. El investigador José Rangel demuestra que, frente al comportamiento del producto nacional bruto de Estados Unidos observado desde 1948, la recuperación de los años ochenta se manifiesta como un "ciclo sumergido" por debajo de la tendencia histórica; en otras palabras, las recesiones han sido cada vez más profundas y las recuperaciones menos pronunciadas (ver grafica # 1-01) ⁴⁵.

GRAFICA # 1-01

TENDENCIA DEL PNB

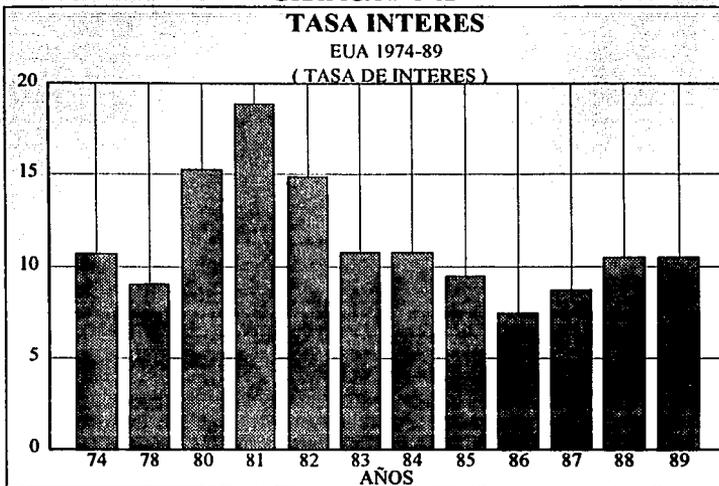
EUA 1948-90

(CAMBIO PORCENT.)

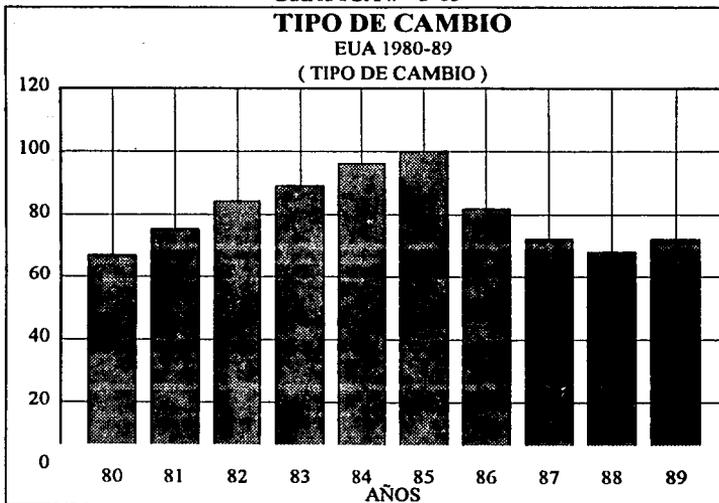


Asimismo, el objetivo más celosamente acariciado por la política neoliberal (nos referimos al relanzamiento competitivo de la economía estadounidense mediante el impulso de una reestructuración productiva de gran envergadura) generó contradicciones tan grandes que imposibilitó la reelección del presidente Bush. Efectivamente, la acumulación se vio favorecida por la reducción en la tributación y por la aplicación de un régimen de depreciación acelerada (la formación bruta de capital fijo creció al 4.9 % entre 1980 y 1986, más rápido que en Japón, la CEE y Canadá, ver cuadro # 1-10); los incrementos en el proceso de formación de capital se debieron, en una proporción del 70 %, a la adquisición de maquinaria y equipo, necesaria para la reconversión productiva mencionada ⁴⁶. No obstante, los fondos necesarios para financiar dicho proceso fueron atraídos en una medida muy considerable desde el exterior, mediante un elevamiento desproporcionado de la tasa real de interés y una sobrevaluación significativa del dólar (ver gráfica # 1-02 y gráfica # 1-03).

GRAFICA # 1-02



GRAFICA # 1-03



CUADRO # 1-10

TASAS DE CRECIMIENTO PROMEDIO DEL PRODUCTO, LA FORMACION DE CAPITAL Y LA MANUFACTURA EN DIVERSOS PAISES

PAIS O REGION	PRODUCTO INTERNO BRUTO			FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO			MANUFACTURA		
	1970-75	1975-80	1980-86	1970-75	1975-80	1980-86	1970-75	1975-80	1980-86
TOTAL MUNDIAL	4.0%	3.8%	2.7%	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	3.0%	3.0%	1.7%	0.7%	2.5%	0.2%	2.7%	2.7%	0.9%
ESTADOS UNIDOS	2.5%	3.4%	2.9%	1.2%	5.4%	4.9%	2.7%	4.4%	3.9%
CANADA	5.5%	4.0%	3.1%	6.9%	5.1%	1.2%	5.1%	3.2%	N.D.
JAPON	4.6%	5.0%	3.8%	3.4%	4.7%	3.1%	5.3%	7.2%	7.0%
MEXICO	6.9%	6.8%	0.7%	9.3%	8.7%	-7.2%	7.6%	7.5%	-0.1%
COREA	9.4%	8.3%	8.2%	10.9%	17.2%	10.0%	18.8%	14.4%	9.8%
AMERICA LATINA Y EL CARIBE	6.0%	5.1%	1.1%	7.8%	5.1%	-5.7%	6.6%	4.8%	1.0%

FUENTE: Elaboración propia con datos de
U.N. National Accounts Statistics: Analysis of Main Aggregates, 1986.

En este sentido, no llama la atención el hecho de que la superpotencia se haya transformado en los últimos años en la nación con la mayor deuda del mundo y con un déficit comercial externo también de grandes dimensiones (ver cuadro # 1-09). La estrategia de sobrevaluación de la divisa estadounidense tuvo la finalidad no sólo de abatir la inflación interna, sino de estimular la reconversión y la reorganización de la planta productiva de ese país ⁴⁷ mediante el abaratamiento de las importaciones. El vasto proceso de modernización necesario para el relanzamiento competitivo de EUA exigía un volumen tan grande de recursos que no era posible obtenerlos internamente, de ahí que haya sido indispensable el elevamiento del tipo de cambio del dólar frente a las demás divisas acompañado de altas tasas de interés. De esta forma se consiguió atraer desde el exterior un enorme flujo de inversión: si en 1967 EUA era destinatario del 9.4 % de la inversión extranjera directa mundial, en 1987 atrajo más del 25 % de la misma. En contraste, en 1987 EUA fue responsable por sólo el 31.5 % de la inversión mundial fuera de sus fronteras, mientras que en 1967 contribuía con más del 50%. El eje dinámico de la inversión internacional se ubicó entonces en Europa y Japón, manteniéndose estables tanto Canadá como las naciones subdesarrolladas (ver cuadro # 1-11).

Tal política, sin embargo, trajo consigo consecuencias graves para el orgullo estadounidense. Por vez primera desde 1914, la posición neta de la inversión internacional de Estados Unidos registró un saldo deudor en 1987. El ritmo de la acumulación de activos estadounidenses por parte de extranjeros a lo largo de la década pasada fue tan veloz, que su monto superó al de los activos de EUA en el exterior, convirtiendo a esta superpotencia en el mayor deudor del mundo. La cuenta corriente registró déficit anuales de 100,000 millones de dólares o más desde 1984 hasta 1989; dicho desequilibrio fue cubierto mediante el saldo favorable de la cuenta de capitales, misma que alcanzó su punto máximo en 1987.

CUADRO # 1-11
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA MUNDIAL
POR PAIS DE ORIGEN Y DESTINO: 1967, 1980 Y 1987

PAIS	CANTIDAD MMD			PORCENTAJE DE DISTRIBUCION			TASA PROMEDIO DE CRECIMIENTO ANUAL	
	1967	1980	1987	1967	1980	1987	1967-80	1980-87
ORIGEN:								
TODOS LOS PAISES	112.3	518.3	1,833.6	100.0%	100.0%	100.0%	12.4%	10.2%
PAISES DESARROLLADOS	109.3	505.0	994.9	97.3%	97.4%	97.2%	12.4%	10.2%
ESTADOS UNIDOS	54.6	220.2	322.2	50.4%	42.5%	31.5%	11.0%	5.6%
CANADA	3.7	21.6	46.1	3.3%	4.2%	4.5%	14.5%	11.4%
JAPON	1.5	19.6	77.0	1.3%	3.8%	7.5%	21.9%	21.6%
EUROPA	45.1	233.0	524.3	40.2%	45.0%	51.3%	13.5%	12.3%
OTROS DESARROLLADOS	2.4	10.6	25.1	2.1%	2.0%	2.5%	9.7%	13.1%
PAISES EN DESARROLLO	3.0	13.3	28.5	2.7%	2.6%	2.8%	12.1%	11.5%
DESTINO:								
TODOS LOS PAISES	105.3	500.1	1,077.1	100.0%	100.0%	100.0%	12.9%	11.3%
PAISES DESARROLLADOS	73.2	397.0	830.6	69.4%	78.3%	77.0%	13.0%	11.2%
ESTADOS UNIDOS	9.9	73.0	271.0	9.4%	14.4%	25.2%	17.8%	18.5%
CANADA	19.2	60.0	91.6	18.2%	11.8%	8.5%	9.2%	6.2%
EUROPA	31.4	206.8	405.2	29.8%	40.7%	37.6%	15.6%	10.1%
AUSTRALIA Y NVA. ZELANDA	4.9	28.1	46.8	4.6%	5.5%	4.3%	14.4%	7.6%
OTROS DESARROLLADOS	7.8	19.8	23.2	7.4%	3.9%	2.2%	7.4%	2.3%
PAISES EN DESARROLLO	32.3	110.3	238.5	30.6%	21.7%	22.1%	9.9%	11.6%
HEMISFERIO OCCIDENTAL	18.5	62.3	111.5	17.5%	12.3%	10.4%	9.0%	8.7%
ASIA	8.3	34.0	97.9	7.9%	6.0%	9.1%	11.7%	15.0%
MEDIO ORIENTE	3.2	4.4	13.3	3.0%	0.9%	1.2%	2.5%	17.1%
OTROS ASIATICOS	5.1	30.6	84.5	4.8%	6.0%	7.8%	14.0%	15.6%
AFRICA	5.6	13.1	29.1	5.3%	2.6%	2.7%	6.8%	12.1%

FUENTE: - *Estadística Propiecion 4200 42*
 U.S. Industrial Outlook, 1990; U.S. Department of Commerce.

Desde entonces, Estados Unidos ha logrado corregir el déficit en cuenta corriente a partir de una recuperación de su saldo comercial de mercancías y servicios pero, aun así, su posición neta en la inversión internacional se ha seguido deteriorando (cuadro # 1-12). La participación extranjera en todos los renglones de los activos privados (compra de valores, activos bancarios e inversión directa) se ha venido incrementando de manera notable; este vertiginoso aumento en la compra de valores por extranjeros refleja, sobre todo, la avidez de capital por parte de los grandes consorcios para financiar su recomposición interna, así como su consolidación competitiva mediante la fusión corporativa con sus similares pertenecientes a otros bloques ⁴⁸. Por lo que se observa, los competidores afianzan posiciones en el campo enemigo.

El crecimiento de la inversión extranjera directa en EUA forma parte del mismo proceso, ya que muchas corporaciones multinacionales estadounidenses han percibido la necesidad de compartir riesgos con sus competidores extranjeros y, al mismo tiempo, lograr un acceso directo a nuevas habilidades gerenciales, procesos productivos tecnológicamente más avanzados, infusiones frescas de capital y mercados más amplios, en la perspectiva de mantener una vigorosa presencia global ⁴⁹.

Los resultados están a la vista: los desequilibrios en las cuentas internas y externas de la potencia occidental constituyen en la actualidad un serio peligro, no sólo para el sistema financiero internacional en su conjunto, sino en particular para una nación como México que ha apostado gran parte de su futuro a una estrategia exportadora y de atracción de inversión financiera que depende en una medida considerable del desempeño macroeconómico estadounidense.

CUADRO # 1-12

CUENTAS DEL SECTOR EXTERNO DE EUA

CONCEPTO	CANTIDAD MMDD										
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
CUENTA CORRIENTE	5.0	(11.4)	(43.6)	(98.8)	(121.7)	(147.5)	(163.5)	(126.7)	(101.1)	(90.4)	(3.7)
CUENTA DE CAPITAL	(31.1)	(29.9)	24.5	72.8	96.9	132.1	167.6	126.8	98.7	43.1	4.8
ERRORES Y OMISIONES	26.1	41.4	19.1	26.0	24.8	15.4	(4.1)	(0.1)	2.4	47.4	(1.1)
INVERSION DE EUA EN EL EXTERIO	n.d.	n.d.	1,169.2	1,177.5	1,252.5	1,410.2	1,564.7	1,654.6	1,794.7	1,884.2	1,960.3
INVERSION EXTRANJERA EN EUA	n.d.	n.d.	831.8	944.7	1,113.6	1,391.5	1,591.4	1,838.3	2,107.0	2,179.0	2,321.8
POSICION NETA DE LA INVERSION INTERNACIONAL	n.d.	n.d.	337.4	232.8	138.9	18.7	(26.7)	(183.7)	(312.3)	(294.8)	(361.5)

FUENTE: Elaboración propia con datos de
Economic Report of the President, January 1993, United States Government.

c) Reconquista de mercados y estrategia exportadora de EUA:

En septiembre de 1985, Estados Unidos (en acuerdo con los demás miembros del grupo de los cinco: Reino Unido, Alemania, Francia y Japón) inició la devaluación de su divisa. En ese momento, la estrategia del gran poder entró en un punto de inflexión que significó el quiebre entre la etapa de **importaciones masivas** y la de **reconquista de mercados**. Las características principales de la primera etapa han sido ya esbozadas a lo largo de este capítulo; entre los rasgos más importantes de la segunda etapa se encuentra la estabilización y eventual modificación de la tendencia deudora estadounidense, buscando vías alternas para el financiamiento interno a través del relanzamiento competitivo (apoyado en un dólar barato) de las corporaciones en el mercado mundial. Los datos acerca del comercio exterior de Estados Unidos evidencian que, en la segunda mitad de la década de los ochenta, el déficit de la balanza comercial ha comenzado a corregirse (muy lentamente y sin la consistencia deseada por EUA) mediante un sustancial incremento de las exportaciones de ese país. El papel jugado por sus socios en América de norte ha sido muy relevante en este sentido pero, de esto hablaremos con mayor detalle en el siguiente capítulo.

Como corolario se puede decir que, si comparamos la capacidad hegemónica estadounidense de la inmediata posguerra con la que detenta en la actualidad, definitivamente se evidencia un agotamiento sustancial de la misma. Tres de los elementos básicos sobre los cuales se sustentaba dicha capacidad ya no están presentes, a saber: capacidad para imponer las reglas del funcionamiento y la operatividad del sistema capitalista global; presencia del dólar como patrón monetario exclusivo; capacidad de su economía para financiar la recuperación internacional. Tampoco hay duda de que las tendencias económicas prevaecientes en Estados Unidos (decaimiento de la rentabilidad corporativa; recuperación cíclica del PNB por debajo de la tendencia histórica; déficits presupuestal,

comercial y en cuenta corriente; entre las más importantes) son de carácter estructural y de largo plazo; es decir, están presentes desde fines de la década del sesenta y resulta difícil pensar en la posibilidad de que puedan ser revertidas hacia la situación anterior.

En estas condiciones, sería lógico suponer que, así como la hegemonía del imperio británico fue reemplazada por la de Estados Unidos una vez que aquella se agotó, a esta última le ocurrirá lo mismo; sin embargo, no se vislumbra en el horizonte la potencia con la capacidad necesaria para ocupar el lugar de eje dentro del sistema global. El mundo atraviesa por una profunda y muy probablemente larga etapa de transición caracterizada por la consolidación de un sistema de bloques regionales que, de múltiples formas, llenará el vacío que el poderío disminuído de Estados Unidos abrirá con toda seguridad en muchos espacios.

CAPITULO II. LA INTEGRACION DE MEXICO EN EL BLOQUE NORTEAMERICANO

Introducción.

La interdependencia de México con su vecino inmediato del norte no es nada nuevo. Desde fines del siglo pasado, el grueso del comercio exterior de nuestro país se ha realizado privilegiadamente con Estados Unidos. La proporción de dicho comercio se ha mantenido desde entonces en alrededor de las dos terceras partes del total de los bienes y servicios importados y exportados México. Esto por lo que hace a la relación comercial aunque, como es lógico, la interrelación entre ambos países abarca una gama mucho muy amplia de perfiles ⁵⁰.

Como veremos en este capítulo, las modificaciones recientes en los rasgos de la integración de México con el gigante, tienen su origen en la coincidencia de un conjunto de factores, tanto internos como externos, que van desde la pérdida de presencia de Estados Unidos en el escenario mundial, hasta la desfavorable coyuntura económica y política por la que atravesó el régimen mexicano durante la década de los ochenta. Si bien a lo largo de la historia han variado las formas en que se manifiesta la integración entre las dos naciones, es claro que una de las premisas fundamentales sobre la cual se asienta dicha integración es inmutable, esto es: el mercado externo natural de México, tanto por su cercanía como por el nivel de desarrollo económico de ambos países (la famosa asimetría), es el estadounidense.

En la actual coyuntura histórica los nuevos términos de su inserción en el exterior significan, para México, el reconocimiento de la condición geoeconómica excepcional que representa su proximidad geográfica con Estados Unidos, y la redefinición estratégica de dicha "ventaja comparativa" desde una perspectiva

política distinta a la que predominó durante casi todo el siglo XX. Para Estados Unidos, la disminución de sus estándares competitivos en un entorno concurrencial cada vez más feroz, lo obliga a buscar aliados y complementariedades en su zona inmediata de influencia. Este proceso se manifiesta en la conformación del bloque de América del norte.

Es sabido que la vecindad geográfica ha motivado los más diversos vaivenes en la relación económica, política y diplomática entre las dos naciones; para el más débil (México), el *quid pro quo* ha sido encontrar en cada situación concreta la posición de mayor ventaja relativa en condiciones de evidente asimetría. Antes de iniciar el análisis de la nueva forma de vinculación entre Estados Unidos y México, vale la pena reseñar algunos ejemplos históricos que ilustran esta afirmación.

Durante el siglo pasado, el cambio en la posición de la frontera norte, en 1848, como resultado de la expoliación de más de la mitad del territorio mexicano mediante la firma del Tratado de Guadalupe Hidalgo, se convirtió en el catalizador de mayor peso para el despegue industrial y comercial de la ciudad de Monterrey, así como de otras poblaciones de la zona. La política expansionista del imperio estadounidense modificó la relación económica de aquel país con México al producir un efecto de "acercamiento" de la frontera. Esta influencia se manifestó claramente durante el periodo 1850-1910, en virtud de la abrupta aproximación de la producción y los mercados de aquel país al noreste de México. El primer impulso a la economía de la región lo produjo la Guerra de Secesión que tuvo lugar en EUA entre 1861 y 1865; el bloqueo de los puertos del Atlántico estadounidense por los confederados estimuló el tráfico de algodón, alimentos, manufacturas diversas y armamento a través del noreste de México, con lo cual se incentivó la circulación de mercancías y la producción agropecuaria. Durante la segunda mitad del siglo XIX, el vecino estado de Texas cumplió un importante papel como dinamizador de la economía fronteriza; su población se multiplicó por seis en sólo treinta años, al

tiempo que la consolidación de los centros de distribución mercantil a lo largo de la línea significó una auténtica invasión de productos agrícolas y manufactureros hacia México, tanto por la vía legal como por medio del contrabando ⁵¹.

Otro suceso, que por su carácter excepcional ayuda a ilustrar la hipótesis de la integración a partir de la cercanía geográfica, es el de la coyuntura bélica de 1939-1945. Debido a las necesidades generadas por su participación en el conflicto, la economía de guerra, y en particular el complejo industrial-militar de Estados Unidos, demandaba de nuestro país una gran cantidad de materias primas y materiales estratégicos. La consecuente intensificación de la integración desde la perspectiva comercial entre los dos países (y en un sentido más amplio también desde la óptica política y geopolítica), fortaleció aún más la ya de por sí marcada interdependencia entre ambas economías. El comercio de nuestro país nunca se vió tan concentrado en un sólo socio como en el período bélico; alrededor del 90 por ciento de las transacciones se efectuaron con el vecino del norte, en tanto que los mercados asiáticos y europeos fueron temporalmente bloqueados. La vocación productiva y comercial de México fue también alterada por la ausencia obligada de los estadounidenses en los mercados de América central y el Caribe, ya que ello hizo posible que ciertas industrias ligeras mexicanas se consolidaran aprovechando aquellos espacios de exportación cautivos ⁵².

El aspecto sobresaliente de los ejemplos anteriores es que revelan el carácter de los vínculos entre estas dos naciones, donde la influencia de la interrelación es tal, que influye de manera determinante en el ritmo y en el sentido del desarrollo de México. Condicionada por la proximidad geográfica, la integración no se ha dado entre iguales; en rigor, se trata de una **tendencia hacia la integración (no sólo económica sino también geopolítica y estratégica) de México con Estados Unidos, en tanto que el polo dominante del proceso se encuentra, todavía, en aquel país.** Desde el siglo pasado, han sido las necesidades estratégicas de la potencia las que han prevalecto en su relación con México y, si bien no es este el

único elemento explicativo de la actual re inserción de nuestro país en el mercado mundial, sí juega un papel clave en la configuración del nuevo patrón de interdependencia. Lo que está en curso es el fortalecimiento y la profundización de una forma de integración, que podemos denominar complementaria y subordinada, de México en relación con Estados Unidos, proceso del cual, por cierto, la cristalización del Tratado Trilateral de Libre Comercio para la zona norteamericana no es sino una consecuencia lógica.

No obstante lo anterior, es necesario poner en claro que, dependiendo de la fortaleza y cohesión de los distintos regímenes (pre y post-revolucionarios), en determinadas coyunturas históricas México ha contado con cierto poder de incidencia sobre el grado de subordinación en su integración con Estados Unidos, aunque, en todo caso, sólo se ha tratado de una autonomía relativa.

En el primer párrafo de este capítulo, delimitaremos las condiciones internas y externas que motivaron el "cambio de rumbo" en el modo de vinculación de México con el exterior y, particularmente, con Estados Unidos. En segunda instancia, mostraremos el perfil comercial de esta forma de integración, pero ubicándola siempre en el contexto más amplio de la complementariedad económica, estratégica y política de nuestro país al interior del bloque estadounidense. En el tercer párrafo, expondremos los resultados de la investigación estadística realizada acerca del comportamiento de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos en el período 1981-1990. Sobre la base de cinco indicadores, se mostrará el desempeño de nuestro país frente a otros competidores en ese campo, así como la posición relativa que ocupan entre sí cada una de las ramas exportadoras, tanto en México como en Canadá.

2.1. Condiciones que Propiciaron el Cambio en el Patrón de Inserción de México en el Mercado Mundial:

A. Las Razones de México:

A partir de 1982, como resultado de la profunda crisis en que se precipitó, México inició un acelerado proceso de reinserción económica en el mercado mundial y, de modo destacado, en el de Estados Unidos y Canadá. Varias fueron las condiciones que, en el plano interno, impusieron la necesidad del cambio, pero son fundamentalmente dos -una coyuntural y otra estructural- las que lo explican.

a) Condición estructural:

El factor estructural que con mayor fuerza contribuyó al cambio en la forma de inserción de la economía mexicana con el exterior fue, sin duda, su nivel extremadamente bajo de competitividad ⁵³. La gravedad y profundidad de este problema era materia de discusión y análisis en los círculos gubernamentales desde principios de la década del setenta, sin embargo, los intentos por incrementar la eficiencia interna utilizando como palanca una creciente apertura de la economía mexicana a la competencia proveniente del exterior sólo llegaron a ser realidad una década después, al irrumpir la crisis de endeudamiento en 1982 y al arribar a la cúspide del poder un grupo gobernante con una visión diferente acerca de los complejos procesos de globalización del sistema internacional. Aquella crisis no sólo reveló la necesidad de obtener divisas por vías alternas al endeudamiento externo y a la exportación de hidrocarburos, sino que también evidenció la gran disfuncionalidad del modelo autárquico de desarrollo adoptado por México

durante los últimos cuarenta años frente a una economía mundial cada vez más interdependiente y abierta (no bien las tendencias centripetas han recobrado bríos en tiempos recientes). El proyecto de dicho grupo gobernante (nos referimos a los regímenes encabezados por Miguel de la Madrid, primero, y Carlos Salinas de Gortari, después), ubicó el nudo duro de la crisis mexicana en las contradicciones generadas por un modelo de desarrollo hacia adentro basado en la protección indiscriminada de la industria nacional, y de ese balance desprendieron la necesidad de una política de apertura de las fronteras a la competencia externa⁵⁴.

En seguida sintetizaremos las que, desde nuestro punto de vista, son las contradicciones principales generadas por dicho modelo en relación con la forma de inserción externa de la economía mexicana.

El perfil del modelo de desarrollo mencionado quedó claramente definido en la década del cuarenta, momento a partir del cual la industrialización liviana en México comenzó a consolidarse. Desde aquellos años, la acumulación de capital fue firmemente promovida por el estado mediante un extenso sistema de regulación que, en la práctica, aislaba al capital nativo de la competencia externa. El sistema de regulación estaba configurado, en esencia, por dos grandes políticas: una de protección a la industria cuyo principal instrumento fueron los permisos previos a la importación mismos que, cuando eran aplicados, inhibían por completo la competencia externa al basarse en criterios político-administrativos y no arancelarios. Otra, de promoción industrial, cuyos instrumentos por excelencia fueron la creación de empresas de participación estatal (que constituían el soporte del esquema de subsidios al capital privado) y la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias (que animaba el desarrollo industrial a partir de exenciones fiscales de todo tipo). Esta forma de industrialización logró, sobre todo, la sustitución de importaciones de bienes de consumo final (duradero y perecedero), así como de algunos bienes intermedios y muy pocos bienes de capital. Las importaciones necesarias de estos últimos productos, fueron financiadas (hasta fines de los años

sesenta) con divisas generadas por la exportación de productos primarios y, durante la década del setenta, mediante endeudamiento externo y exportaciones de petróleo⁵⁵.

Este esquema efectivamente propició la industrialización de México, pero generó contradicciones muy hondas. El depurado sistema de protección a la industria engendró un caldo de cultivo que fomentó la **ineficiencia productiva** (difundida rápidamente al conjunto de las relaciones económico-sociales), en la medida que el estado se erigía como la entidad eje del sistema de penalización. Expliquemos esto. En condiciones de competencia más o menos abierta, la búsqueda del beneficio por parte de cada capitalista individual propicia el incremento de la productividad general de la economía, en virtud de que la competencia penaliza a los capitales ineficientes y premia a los eficientes. Al prevalecer en México el esquema proteccionista, era el estado (encarnado en la burocracia política) quien dictaminaba cuáles capitales debían ser premiados y cuáles castigados; sin embargo, nada garantizaba el beneficio para los capitales productivos frente a los improductivos. En estas condiciones, en vez de arraigarse el espíritu competitivo en la mentalidad capitalista se fue asendrando, cada vez con mayor profundidad, la cultura del compadrazgo, el amiguismo, el clientelismo, etcétera, instituyéndose un mecanismo en el cual no era tan importante la capacidad competitiva como la habilidad de cada empresario y grupos de empresarios para penetrar la lógica del funcionamiento estatal: mientras más cerca se estaba de las instancias estatales de decisión y de los políticos responsables de tomarlas, más posibilidades se tenían de sobrevivir y de prosperar, aun siendo ineficiente⁵⁶. Como es lógico, el mecanismo beneficiaba a políticos y funcionarios a tal grado que, muchos de ellos, aprovechando su posición dentro de un esquema de desarrollo ampliamente estatalizado, se encumbraron como "prósperos" empresarios a partir de los años veinte.

El sistema de lealtades y compromisos descrito, mismo que fue denominado como **patrimonialismo burocrático** por Max Weber⁵⁷ es, entonces, un elemento

clave para comprender tanto el desarrollo como la necesidad de transformación de un patrón de acumulación vigente de manera plena en México durante lustros. En buena medida el llamado "milagro mexicano" tuvo su fundamento en esta forma *sui generis* de operatividad del capitalismo en nuestro país, ya que durante muchos años fue funcional al mismo; sin embargo, dio lugar a contradicciones tan intensas y graves (como por ejemplo, el elevamiento de los costos de producción y de administración de las empresas derivado de las múltiples comisiones, "mordidas", participaciones, etcétera), que la sobrevivencia misma del sistema económico y social depende de su liquidación o, por lo menos, de su depuración.

De acuerdo con la lógica del actual grupo gobernante, la reinscripción de México en el mercado mundial a partir de la apertura de sus fronteras a la competencia del exterior, operaría en favor del debilitamiento de la cultura corporativa y patrimonialista. Si bien desde la perspectiva teórica esto pudiera resultar cierto, en la práctica es un esquema con demasiado arraigo en nuestro país y extendido también en naciones catalogadas como desarrolladas, así como en los grandes consorcios transnacionales ⁵⁸.

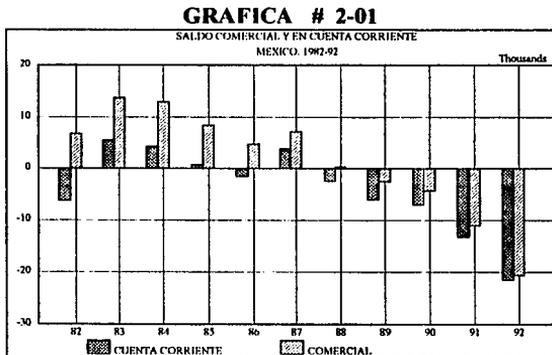
b) Condición coyuntural:

En el plano coyuntural, el elemento que puso en evidencia la necesidad de una transformación urgente en las relaciones económicas de México con el exterior, fue la incapacidad de nuestro país para cumplir sus compromisos financieros con sus acreedores foráneos. México estuvo a un paso de declarar, en agosto de 1982, la suspensión de sus pagos al exterior, evidenciando con ello las enormes carencias del modelo de desarrollo practicado por nuestro país hasta ese momento y, asimismo, poniendo en entredicho la estabilidad de sistema financiero internacional en su conjunto. La coyuntura era de emergencia y reclamaba acciones drásticas e inmediatas; el paquete de rescate que los organismos

financieros internacionales -con el concurso destacado del gobierno de Estados Unidos- diseñaron para México, incluyó una larga lista de candados y restricciones cuya finalidad fue la de estabilizar la balanza de pagos de nuestro país e iniciar un proceso de cambio estructural de la economía que evitara futuros riesgos para el sistema financiero global.

La escasez crónica de divisas ocasionada por el proverbial sesgo antiexportador de la economía mexicana, se vio agravada en la coyuntura de principios de la década del ochenta por las altas tasas internacionales de interés, por la paralización del flujo crediticio externo hacia México y, más tarde, por la estrepitosa caída de los precios internacionales del petróleo en 1986, principal producto de exportación mexicano. La fractura de las dos más importantes fuentes de obtención de recursos externos obligó a México a buscar otras vías para allegarse divisas. Los márgenes de maniobra eran estrechos y uno de los pocos espacios de acción se encontraba en la política comercial. La opción era evidente: importar menos y exportar más; fue ese el momento inicial de cambio en el patrón de inserción externa de México.

Al precipitarse la crisis en 1982, una de las primeras políticas aplicadas para reducir el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos fue la contención de las importaciones



CUADRO #2-01

INDICADORES DEL SECTOR EXTERNO DE MEXICO: 1982-92

AÑO	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92
BALANZA COMERCIAL	6,760	11,762.0	12,914.8	4,488.0	4,753.0	7,288.9	111.1	12,545.8	(4,433.4)	(11,884.4)	(20,813.2)
EXPORTACIONES	21,320.0	22,312.0	24,196.1	24,664.0	16,157.7	21,984.4	20,545.9	22,642.1	26,838.5	27,120.3	27,254.8 P
IMPORTACIONES	14,559.0	10,550.0	11,281.3	13,213.0	11,402.0	13,305.5	20,273.8	25,437.0	31,271.9	38,103.7	46,150.0 P
BALANZA CUENTA CORRIENTE	(4,870.0)	1,031.0	4,282.2	711.5	(1,644.2)	3,752.3	(2,520.6)	(6,050.6)	(7,115.7)	(11,382.5)	(21,597.0) P
BALANZA CUENTA DE CAPITAL	9,520.0	(2,445.0)	38.9	(1,094.5)	1,336.0	(375.8)	(1,448.4)	3,057.3	8,303.7	20,170.0	22,936.0 P
VARIACION DE LA RESERVA BRUTA	(3,572.0)	2,033.0	1,200.5	(2,334.4)	98.0	6,924.4	(7,127.0)	27.1	3,414.6	7,821.6	1,001.3 P
SALDO TOTAL DE LA RESERVA BRUTA	n.d.	n.d.	8,133.9	5,885.3	6,706.6	13,744.9	6,587.9	6,839.5	10,773.6	16,095.4	19,096.7 P
DEUDA EXTERNA TOTAL	86,010.0	92,864.0	96,002.0	96,980.0	101,000.0	107,500.0	100,000.0	95,800.0	99,700.0	100,600.0	
PAGOS DEL SERVICIO DE LA DEUDA (1)	15,884.0	14,825.0	16,900.0	15,299.0	12,940.0	12,087.0	15,472.0	14,295.0	12,121.0	13,301.0	P
TERMINOS DE INTERCAMBIO PRO= 100	100.0	94.2	92.3	86.6	66.1	63.5	63.6	66.7	71.8	63.2	62.3 P

Elaboración propia con datos de:

Para 1982 y 1983, Perspectiva Económica, Edición de XV Aniversario, págs. XVI y XVII; y para 1981 y 1982,

Para 1984-91, Realidad Económica de México, 1993, págs. 233, México: Avenida Estadística A.C.

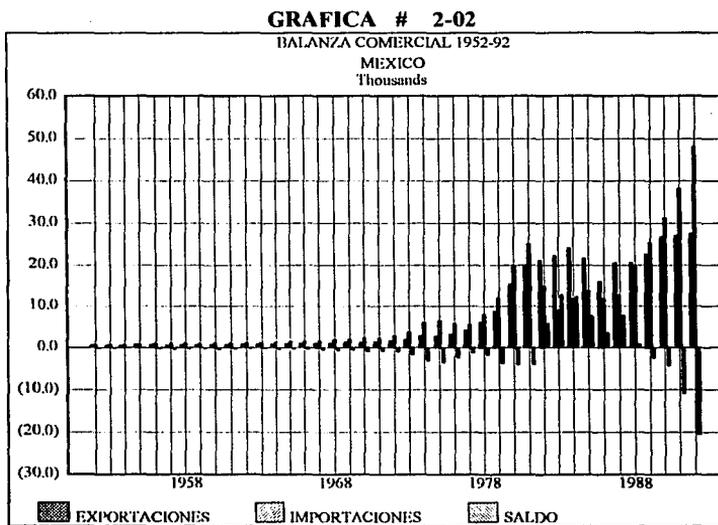
Para 1982, datos de reservas corrientes, Tendencias Económicas y Financieras de la Economía Española, 6 de marzo de 1993.

Para información de conversión 1981-92, Anexo de CEEA, en la Comisión El Mercado de Valores # 5 de marzo 1 de 1993, págs. 33.

Para servicio de la deuda 1982-91, Perspectiva Económica, Idem.

Para datos de balance de pagos 1992, se consultaron a partir de José Reyes Haindl G.L.G. en Cuadernos de Notas al m. 57, marzo de 1993.

con lo cual se corrigió temporalmente el desequilibrio comercial de México. Tal medida tenía un carácter de emergencia, y su aplicación no podía prolongarse por cuanto el crecimiento económico de México ha dependido históricamente (en una amplia proporción) de sus importaciones (ver el cuadro # 2-02 y la gráfica # 2-02). Pero, además, el volumen de divisas que absorbía el cumplimiento estricto de los compromisos financieros con el exterior era tan descomunal (ver cuadro # 2-01), que resultaba imperativo reorientar el aparato productivo hacia el exterior en un intento por captar divisas mediante la exportación de productos manufacturados.



En congruencia con esta necesidad, la economía mexicana se fue abriendo (a saltos) a lo largo de la década de los ochenta. El ritmo de dicha apertura ha estado siempre vinculado al grado de presión ejercido por el gobierno estadounidense sobre México, así como a la profundidad de la crisis económica interna. La eliminación de permisos previos a la importación, la reducción de aranceles, el ingreso al GATT,

CUADRO # 2-02

BALANZA Y SALDO COMERCIAL DE MEXICO: 1952-1992.

	AÑO	EXPORTACIONES MMDD	IMPORTACIONES MMDD	SALDO MMDD
	1952	592.6	807.4	(214.8)
	1953	559.1	807.5	(248.4)
	1954	620.8	798.9	(178.1)
	1955	758.7	883.7	(125.0)
	1956	845.7	1,071.7	(226.0)
	1957	698.3	1,155.2	(456.9)
1958	1958	707.7	1,128.6	(421.0)
	1959	720.6	1,006.6	(286.1)
	1960	739.8	1,186.5	(446.7)
	1961	799.8	1,138.6	(338.9)
	1962	882.3	1,143.0	(260.6)
	1963	920.3	1,239.7	(319.4)
	1964	999.4	1,492.6	(493.2)
	1965	1,088.8	1,559.7	(470.9)
	1966	1,162.8	1,605.1	(442.3)
	1967	1,103.8	1,745.9	(642.1)
1968	1968	1,180.7	1,960.1	(779.4)
	1969	1,385.0	2,077.9	(693.0)
	1970	1,282.0	2,319.5	(1,037.5)
	1971	1,472.8	2,409.1	(884.8)
	1972	1,826.2	2,937.3	(1,044.4)
	1973	2,072.0	3,816.3	(1,743.0)
	1974	2,852.1	6,061.3	(3,095.0)
	1975	2,863.2	6,575.4	(3,578.1)
	1976	3,360.8	5,885.7	(2,410.3)
	1977	4,183.2	5,596.0	(1,309.8)
1978	1978	6,172.7	8,054.5	(1,887.2)
	1979	8,817.6	12,068.6	(3,772.2)
	1980	15,511.9	19,841.4	(4,115.0)
	1981	20,102.1	25,072.5	(4,119.8)
	1982	21,229.7	15,056.7	5,887.7
	1983	22,312.0	9,005.8	12,811.6
	1984	24,196.0	11,788.2	12,322.2
	1985	21,663.8	13,762.5	7,806.7
	1986	16,031.0	11,918.2	3,696.1
	1987	20,656.2	12,760.7	7,896.5
1988	1988	20,657.6	19,725.3	932.3
	1989	22,842.0	25,438.0	(2,596.0)
	1990	26,839.0	31,272.0	(4,433.0)
	1991	27,120.0	38,184.0	(11,064.0)
	1992	27,526.8	48,150.0	(20,623.2)

FUENTE:

Elaboración propia.

Para 1952-87 datos de U.N. International Trade Statistics Yearbook, 1990.

Para 1988-91, Realidad Económica de México, Macro Asesoría Económica, S.C..

Para 1992, datos preliminares de Banxico, publicados por la revista Expansión.

fueron las precondiciones de un proceso que concluyó con la anuencia por parte del gobierno mexicano para iniciar los trabajos orientados a la conformación de una zona de libre comercio en norteamérica.

A pesar de que inicialmente se oponía a un acuerdo de esta naturaleza el gobierno mexicano se vió obligado a un cambio de actitud, mediando para ello consideraciones esencialmente financieras, en virtud de que una iniciativa de esta naturaleza flexibilizaría la canalización de capital hacia México. Los términos de la renegociación de la deuda externa alcanzados por el gobierno del presidente Salinas de Gortari, no fueron suficientes para cubrir las necesidades de divisas de la economía mexicana, a tal grado que el propio mandatario comentó poco tiempo después: Hace sólo dos años "...los mexicanos nos preguntábamos si queríamos un Tratado de Libre Comercio con los estadounidenses, y la respuesta era que no..."; sin embargo, al replantearse la interrogante la respuesta fue otra porque "...México no habrá de quedarse fuera de las corrientes principales del cambio, del crecimiento económico y, **principalmente, de los flujos financieros** (subrayado nuestro)..."⁵⁹. En un informe publicado por la Organización para el Desarrollo y el Crecimiento Económico (OCDE), se concluye también que el impulso dominante para que México busque un tratado norteamericano de libre comercio "...se deriva más de la necesidad de atraer capital que de los cálculos del beneficio que dará un comercio más libre"⁶⁰.

La política financiera de la administración actual tiene como uno de sus ejes fundamentales la atracción de recursos externos a través del mercado de dinero y de capitales. Su finalidad es cubrir el desfavorable saldo comercial provocado por la apertura indiscriminada de las fronteras a la importación de productos provenientes del exterior, así como por la recuperación de la actividad económica de los últimos años. La atracción de inversión foránea a través de estos mercados es un recurso similar al del endeudamiento por la vía del crédito directo, pero más inestable aún. Primero, por su extremada volatilidad (plazos de exigibilidad muy cortos), es decir,

en cualquier momento puede emigrar sin que para ello tenga que mediar el consentimiento de nadie; este no es el caso del endeudamiento por empréstitos en el que el acreedor no tiene el mismo nivel de exigibilidad. Segundo, porque es un endeudamiento extremadamente caro en la medida que, para lograr atraer a los capitales externos, es necesario ofrecer tasas internas de interés cada vez más elevadas de tal modo que el premio sea atractivo para el inversionista; no obstante, la alta tasa interna de interés tiende a deprimir la actividad económica local generándose un círculo pernicioso de posesión de capital dinero pero con una actividad productiva deprimida. El déficit en cuenta corriente originado por la importación masiva de productos intermedios y de bienes de capital, así como por una creciente importación de bienes de consumo final se ha venido incrementado en forma desproporcionada en los años recientes (ver cuadro y gráfica # 2-01) superando los 20,000 millones de dólares en 1992. Hasta el momento, dicho déficit ha sido cubierto mediante el ingreso de recursos externos que han dado por resultado un saldo proporcionalmente positivo en la cuenta de capitales, pero la efectividad de tal encadenamiento de procesos depende en la actualidad (en amplia proporción) de la buena marcha de las negociaciones del gobierno mexicano con sus iguales de Canadá y Estados Unidos. La posposición de la entrada en vigor del TTLC podría significar, no solamente la paralización del ingreso de capitales hacia nuestro país sino, lo que es más grave, la fuga de los recursos que se han captado en estos años ⁶¹.

B. Las Razones de Estados Unidos:

En un sentido general, las recientes modificaciones en la forma de inserción de la economía mexicana en el mercado mundial (y particularmente en el de Estados Unidos) corresponden sin lugar a dudas con la coherencia del proceso global descrito en el Capítulo I, sobre todo en lo concerniente a la conformación de bloques regionales.

a) El factor geopolítico

En un plano más concreto, se puede afirmar que la crisis de la deuda y el subsecuente desplome de las exportaciones estadounidenses destinadas al mercado mexicano en la primera mitad de los ochenta, marcó un hito en la visión de aquel país hacia el nuestro: a partir de ese momento, Estados Unidos visualizó la posibilidad de una **alianza estratégica** perdurable con México, que facilitaría sus relaciones con el resto del subcontinente y fortalecería sus bases de apoyo para el relanzamiento competitivo de su economía en el plano global. Pero, ¿cuáles son los elementos constitutivos de la estrategia estadounidense desplegada hacia México y, en un sentido más amplio, hacia la región norteamericana y hacia el continente en general ?

Desde el estallamiento de la crisis en México en 1982, Estados Unidos inició una auténtica cruzada de presiones políticas y económicas sobre el régimen mexicano, aprovechando la coyuntura adversa por la que atravesaba el país para debilitar aún más su posición. Apoyándose en una campaña de desinformación (Mexican Pushing ⁶²) orientada a influir sobre las opiniones y el comportamiento del público en relación con México, la ofensiva intervencionista del gobierno de Estados Unidos se prolongó hasta el momento decisivo en la negociación de la deuda externa mexicana en 1986. Las presiones económicas fueron encaminadas señaladamente a minar las fuentes de divisas de México por varias vías: mediante el interesado concurso estadounidense en la aceleración de la caída de los precios internacionales del petróleo, la utilización de propaganda "gris" para mermar las corrientes turísticas hacia nuestro país, la imposición de restricciones comerciales y la campaña en contra del narcotráfico ⁶³.

Al debilitamiento de la posición mexicana frente a la estadounidense contribuyeron también, de manera ostensible, los embates sobre de las alianzas históricas internas y sus dispositivos de consenso, originado por la crisis económica

y por el cambio de rumbo en el proyecto nacional. Este factor fue aprovechado en forma eficaz por el vecino del norte para ganar terreno en su relación con México, país clave dentro de su estrategia global de rarticulación de fuerzas políticas y económicas. Finalmente, con la firma de la Carta de Intención por parte del representante del gobierno mexicano (el secretario de Hacienda Gustavo Petricoli) ante el Fondo Monetario Internacional (FMI) el 22 de julio de 1986, Estados Unidos consiguió su objetivo: concluir la reestructuración de la economía mexicana sobre la base de una condicionalidad cruzada de las políticas del FMI y del Banco Mundial que contemplaba no sólo aspectos macroeconómicos para la estabilización monetaria y fiscal, sino también directrices y mecanismos para la privatización de empresas estatales y la apertura comercial en México ⁶⁴.

Fue Estados Unidos y no México, el primer interesado en la incorporación de nuestro país dentro de una zona económica norteamericana; desde los primeros años de la década de los ochenta, comenzaron a delinearse los bosquejos iniciales de lo que podría ser en el futuro cercano el bloque de América del norte. A partir de las concepciones ideológicas de la nueva derecha, atrincherada en los denominados *think tanks* (Fundación Heritage de Washington; Centro de Estudios Internacionales y Estratégicos de la Universidad de Georgetown; Instituto Americano de la Libre Empresa en Washington; la Institución Hoover de la Universidad de Standford; y el Instituto de Estudios Contemporáneos de California, entre los más destacados), se reivindicaba una línea de trato "duro" hacia México con la finalidad de integrarlo plenamente al área de dominio de Estados Unidos ⁶⁵. Desde algunos de estos "tanques de pensamiento", financiados en su mayoría por grandes fundaciones privadas y poderosas corporaciones, surgieron los planteamientos básicos de este proyecto estratégico impulsado inicialmente por los gobiernos republicanos de Reagan y Bush, y que ahora ha sido retomado por el presidente Clinton desde una perspectiva "demócrata".

Sintetizando se puede decir que, acerca de las recientes modificaciones en la forma de inserción de la economía mexicana en el mercado mundial (y particularmente en el de Estados Unidos), el punto que debe ser puesto de relieve es el hecho de que el equipo gobernante que ascendió al poder en México en 1982, se encontraba debilitado por cuanto el país había ingresado en una etapa de profunda crisis económica que disminuyó sensiblemente su capacidad negociadora hacia el exterior, sobre todo frente a su principal socio. En estas condiciones, la alternativa inmediata, desde la perspectiva del régimen, fue iniciar un proceso de acercamiento con el país vecino (que denominamos complementariedad estratégica subordinada) con la finalidad de crear las condiciones mínimas para iniciar la reestructuración de la economía mexicana y, con ella, la recuperación del crecimiento de la misma, así como la recomposición de las bases de sustentación política del propio régimen. El gobierno de México optó por la apertura unilateral de su economía en una coyuntura caracterizada por la escasez de medios de pago buscando, en primer lugar, la confianza y la credibilidad de Estados Unidos y, en segundo término, la obtención de divisas a través de la exportación de manufacturas, en virtud de que los créditos del exterior se paralizaron y los precios internacionales de los hidrocarburos habían retrocedido a mediados de la década. Este fue el momento en el que la estrategia estadounidense hacia México encontró su punto de inflexión, cuyo despliegue contribuyó a ahondar el debilitamiento de la posición del régimen mexicano. A lo largo del sexenio de Miguel de la Madrid, el vecino del norte puso en práctica una táctica de desgaste que, combinada con la presión económica interna, culminó con el advenimiento de una crisis política-electoral de dimensiones considerables. La difícil situación política del sucesor, Carlos Salinas de Gortari, lo obligó a continuar la línea de acercamiento con Estados Unidos. Con una visión más amplia y pragmática que la de su antecesor en términos geoeconómicos y estratégicos y que no se contraponía en su orientación general con la del vecino del norte, el presidente Salinas logró importantes avances en la

estabilización de las principales variables macroeconómicas, la renegociación de la deuda externa mexicana, la atracción de capitales foráneos, el incremento sostenido de las exportaciones manufactureras, la recuperación del crecimiento interno, y la negociación de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, entre otros aspectos. No obstante, la debilidad original de su propio régimen, significó un *handicap* muy grande en su contra al momento de negociar con Estados Unidos, un país que cuenta con elementos de coacción eficaces y que supo aprovechar las asimetrías existentes para marcar el ritmo de las negociaciones con el gobierno mexicano. En función de lo anterior, lo que logró obtener el régimen mexicano en las concertaciones de los últimos años con el gobierno estadounidense, y que culminaron con la rúbrica del Tratado Trilateral de Libre Comercio en diciembre de 1992, es lo que podía obtener y nada más ⁶⁶.

Con la neutralización de la posición mexicana por parte de Estados Unidos (además del estrechamiento de lazos con el gobierno neoliberal de Canadá), las bases para la edificación de un bloque regional estadounidense estaban ya sentadas. Su conformación es a la vez causa y efecto de la estrategia estadounidense, la cual está encaminada a atenuar y eventualmente revertir su pérdida de hegemonía a escala mundial. Es causa porque se trata de un proyecto que el gobierno del norte ha venido promoviendo e impulsando desde la primera mitad de los años ochenta; es efecto en la medida en que al debilitar la correlación interna de fuerzas, tanto en Canadá como en México y el resto de América Latina, produce un acercamiento de estas naciones hacia su proyecto. Países y regiones del continente tradicionalmente opuestos a la integración con Estados Unidos, poco a poco han sido atraídos con mucho mayor fuerza hacia su área de influencia ⁶⁷. Mediante la conformación de un bloque regional, que puede derivar en un mercado común que involucre parcial o totalmente al continente, Estados Unidos puede neutralizar o disminuir con mayor facilidad que antes cualquier iniciativa opositora dentro de su entorno inmediato en la perspectiva de concentrar energías y recursos para la confrontación con los

otros bloques en formación. En este sentido, el notramericano es un bloque defensivo y ofensivo a la vez ya que, si la hegemonía mundial ha de ser compartida, Estados Unidos pretende un esquema que no le signifique abandonar el papel protagónico.

b) El factor energético

Un aspecto de capital importancia es que, por medio de los acuerdos comerciales, Estados Unidos ha dado pasos gigantescos para lograr el **control estratégico** de las reservas de hidrocarburos del continente. Como se sabe, la escasez de este tipo de recursos representa para aquella nación un problema de "seguridad nacional" de primer orden ya que, manteniendo su ritmo actual de consumo, las reservas de petróleo con que contaba Estados Unidos en 1989 se agotarían en sólo nueve años (sin considerar nuevos descubrimientos) ⁶⁸. En el Acuerdo Comercial Bilateral para EUA y Canadá, que entró en vigor en enero de 1989, el gobierno con sede en Washington logró arrancar a la parte canadiense (mediante la llamada cláusula de abasto seguro de petróleo) un compromiso que obliga al segundo país a mantener una cuota mínima de exportación de crudo a Estados Unidos aún en caso de ocurrir una contingencia internacional. Si bien en la primera ronda de negociaciones del TTLC (la segunda se inició con la incorporación de los acuerdos complementarios que involucran los renglones ecológico y laboral) la postura de México fue firme y se mantuvo al margen del sometimiento a una cláusula como la mencionada, lo cierto es que se vio forzado a ceder terreno en otros aspectos fundamentales de la relación energética con Estados Unidos ⁶⁹. Uno muy importante fue, pervia reclasificación de la petroquímica básica y secundaria, la concesión mexicana de abrir su sector petroquímico (lo mismo que, con ciertas limitaciones, el eléctrico) a la participación del capital extranjero ⁷⁰. Otro fundamental es el que se refiere a las compras y contratos de obra gubernamentales

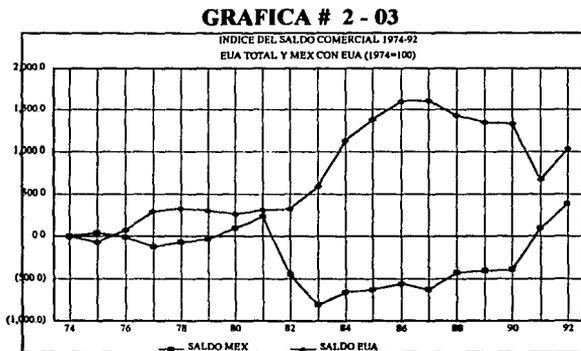
(sobre todo de PEMEX y la CFE que representan el grueso de la estructura productiva estatal) en las que el capital foráneo podrá participar prácticamente sin cortapisas. Aunque México no cedió en todo lo referente a riesgo compartido (*risk sharing*) que implica derechos de exploración, explotación, participación de la producción y la propiedad del petróleo, así como tampoco en la operación de gasolineras por parte de extranjeros, si accedió, por contrapartida, en la autorización de los contratos de desempeño (*performance contracts*). Estos suponen una compensación adicional en efectivo (nuestro país se opuso al pago en especie de servicios de perforación y exploración) a las compañías extranjeras que tienen un desempeño satisfactorio en términos del tamaño del eventual descubrimiento de reservas ⁷¹.

c) El factor comercial

Como observamos en la parte final del Capítulo I, el comercial es otro elemento capital para explicar la estrategia estadounidense de relanzamiento competitivo de su economía a escala mundial, dentro de la cual la configuración de un bloque regional en la zona ocupa un lugar destacado. Durante su larga trayectoria como eje de la economía internacional, Estados Unidos basó su desarrollo en la expansión de su mercado interno, y sólo complementariamente en la colocación de mercancías en el mercado mundial. No obstante, el contexto de crisis en el que está inmerso, lo obliga a considerar a las exportaciones como un punto clave para el crecimiento de su economía en el futuro: si en el período 1983-86 las exportaciones contribuyeron con tan sólo el 7.9 por ciento del incremento del producto nacional bruto (GNP) de Estados Unidos, en 1990, su contribución representó cerca del 70 por ciento del incremento en el producto, aun cuando para esta nación las ventas en el exterior representaron menos del 10 por ciento del PNB en ese año, mientras que para sus 10 principales socios comerciales las

exportaciones contabilizaron alrededor del 19 % de su PNB. En este sentido, Estados Unidos todavía tiene por delante un enorme potencial comercial que desarrollar para apoyar su economía ⁷².

Es además por esta razón, que Estados Unidos tiene un particular interés en obtener las mejores condiciones comerciales posibles dentro del bloque de América del Norte. Desde la primera mitad de la década de los ochenta ha intentado (y lo seguirá intentando con o sin TTLC) revertir la tendencia adversa de sus saldos comerciales con sus principales socios en la región: México y Canadá. Con respecto al primero de ellos la preocupación es mayor en virtud de que, históricamente, la Unión Americana había mantenido un superávit comercial que se transformó en déficit desde 1983 hasta 1990 (ver cuadro # 2-03 y gráfica # 2-03).



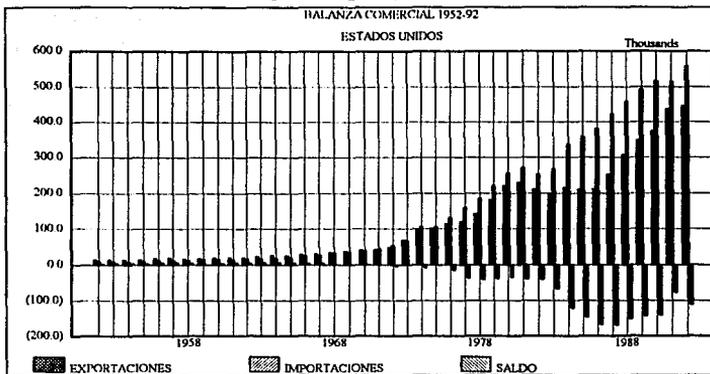
Obligado por la escasez de divisas, la política de contención de importaciones implementada por el gobierno mexicano a partir de 1982 afectó sensiblemente los intereses estadounidenses. Sólo en ese año, las importaciones mexicanas provenientes de aquel país se redujeron en alrededor de 6,000 millones de dólares; la cifra es mayúscula si consideramos que, por esos años, Estados Unidos ya mostraba un serio agravamiento en el déficit de su balanza comercial con el exterior (ver cuadro y gráfica 2-04).

CUADRO # 2-03
BALANZA COMERCIAL TOTAL DE EUA Y BALANZA COMERCIAL DE
MEXICO CON EUA: 1974 - 1992.

AÑO	EUA EXPORT TOTAL (DOL. AÑO)	EUA EXPORT TOTAL (DOL. AÑO)	EUA IMPORT TOTAL (DOL. AÑO)	EUA IMPORT TOTAL (DOL. AÑO)	EUA SALDO TOT (DOL. AÑO)	SALDO TOT (DOL. AÑO)	INDICE EXPORT MEXICO	MEX EXPORT HACIA EUA (DOL. AÑO)	MEX EXPORT HACIA EUA (DOL. AÑO)	MEX IMPORT DESDE EUA (DOL. AÑO)	MEX IMPORT DESDE EUA (DOL. AÑO)	SALDO MEXICO HACIA EUA (DOL. AÑO)	INDICE SALDO MEXICO HACIA	INDICE SALDO MEXICO HACIA
74	1974	10118.9	10118.9	10118.9	0.00	10000	1000	1000	1000	1000	1000	0.00	1000	1000
75	1975	11111.1	11111.1	11111.1	-1111.1	11000	1100	1100	1100	1100	1100	-1111.1	1100	1100
76	1976	12111.1	12111.1	12111.1	-2111.1	12000	1200	1200	1200	1200	1200	-2111.1	1200	1200
77	1977	13111.1	13111.1	13111.1	-3111.1	13000	1300	1300	1300	1300	1300	-3111.1	1300	1300
78	1978	14111.1	14111.1	14111.1	-4111.1	14000	1400	1400	1400	1400	1400	-4111.1	1400	1400
79	1979	15111.1	15111.1	15111.1	-5111.1	15000	1500	1500	1500	1500	1500	-5111.1	1500	1500
80	1980	16111.1	16111.1	16111.1	-6111.1	16000	1600	1600	1600	1600	1600	-6111.1	1600	1600
81	1981	17111.1	17111.1	17111.1	-7111.1	17000	1700	1700	1700	1700	1700	-7111.1	1700	1700
82	1982	18111.1	18111.1	18111.1	-8111.1	18000	1800	1800	1800	1800	1800	-8111.1	1800	1800
83	1983	19111.1	19111.1	19111.1	-9111.1	19000	1900	1900	1900	1900	1900	-9111.1	1900	1900
84	1984	20111.1	20111.1	20111.1	-10111.1	20000	2000	2000	2000	2000	2000	-10111.1	2000	2000
85	1985	21111.1	21111.1	21111.1	-11111.1	21000	2100	2100	2100	2100	2100	-11111.1	2100	2100
86	1986	22111.1	22111.1	22111.1	-12111.1	22000	2200	2200	2200	2200	2200	-12111.1	2200	2200
87	1987	23111.1	23111.1	23111.1	-13111.1	23000	2300	2300	2300	2300	2300	-13111.1	2300	2300
88	1988	24111.1	24111.1	24111.1	-14111.1	24000	2400	2400	2400	2400	2400	-14111.1	2400	2400
89	1989	25111.1	25111.1	25111.1	-15111.1	25000	2500	2500	2500	2500	2500	-15111.1	2500	2500
90	1990	26111.1	26111.1	26111.1	-16111.1	26000	2600	2600	2600	2600	2600	-16111.1	2600	2600
91	1991	27111.1	27111.1	27111.1	-17111.1	27000	2700	2700	2700	2700	2700	-17111.1	2700	2700
92	1992	28111.1	28111.1	28111.1	-18111.1	28000	2800	2800	2800	2800	2800	-18111.1	2800	2800

FUENTE:

Para EUA a 1974-1988 U.S. International Trade Statistics Yearbook, 1989. Es 1989-1990 U.S. Commodity Trade Statistics, 1989 y 1990. Es 1991 y 1992. Summary Report of the President, p. 1380, U.S. Trade and Commerce, p. 368. Es 1992 la serie mensual correspondiente a la serie de un año.
 Para México a 1974-1988 U.S. International Trade Statistics Yearbook, 1989. Es 1989-1990 U.S. Commodity Trade Statistics, 1989 y 1990. Es 1991 y 1992. periódicos La Jornada y El Financiero el día 12 de febrero de 1990, págs. 1 y 2, respectivamente.

GRAFICA # 2-04

La caída vertical de las exportaciones hacia México era un suceso preocupante para el gobierno de aquel país, aun cuando el comercio estadounidense con su vecino sureño representaba una proporción relativamente baja de su comercio total (alrededor del 6 por ciento en ese entonces ⁷³).

Así las cosas, el déficit comercial con México vino a sumarse a las deficiencias comerciales que Estados Unidos ya padecía con otras naciones (Japón, Corea del Sur, etcétera), convirtiéndose, de hecho, en un problema de seguridad nacional para el gobierno de Washington ⁷⁴.

Si con nuestro país, que se ha consolidado como el tercer socio comercial de EUA con intercambios comerciales cercanos a los 76,000 MMDD en 1992, la preocupación estadounidense es grande, en relación con Canadá, primer socio comercial de aquél con casi 200,000 MMDD de transacciones recíprocas en ese año, el problema no es menor. El saldo comercial de Estados Unidos con Canadá normalmente ha sido desfavorable, pero la situación se deterioró aún más al inicio de los ochenta en tanto que su déficit creció de alrededor de 7,000 MMDD en 1981 a casi 13,000 en 1982, y a más de 22,000 en 1986 (ver cuadro y gráfica # 2-05)

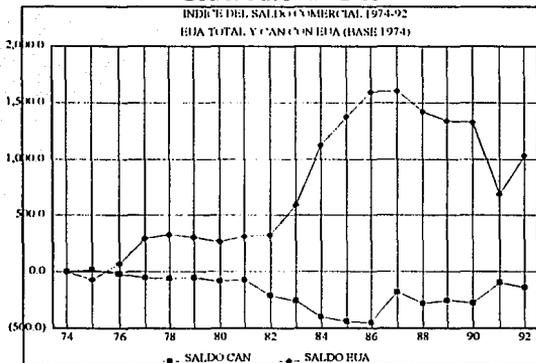
CUADRO # 2-04

BALANZA Y SALDO COMERCIAL DE EUA: 1952-1992

AÑO	EUA EXPORTACIONES (DOLARES)	EUA IMPORTACIONES (DOLARES)	EUA SALDO (DOLARES)	
	1952	15,206.0	10,820.0	4,386.0
	1953	15,782.0	11,010.0	4,772.0
	1954	15,114.0	10,372.0	4,742.0
	1955	15,556.0	11,568.0	3,988.0
	1956	19,102.0	12,906.0	6,196.0
	1957	20,873.0	13,418.0	7,455.0
1958	1958	17,920.0	13,351.0	4,569.0
	1959	17,655.0	15,692.0	1,963.0
	1960	20,612.0	15,075.0	5,537.0
	1961	21,036.0	14,761.0	6,275.0
	1962	21,715.0	16,457.0	5,258.0
	1963	23,389.0	17,211.0	6,178.0
	1964	26,652.0	18,750.0	7,902.0
	1965	27,532.0	21,431.0	6,101.0
	1966	30,434.0	25,620.0	4,814.0
	1967	31,627.0	26,892.0	4,735.0
1968	1968	34,636.0	33,226.0	1,410.0
	1969	38,006.0	36,043.0	1,963.0
	1970	42,590.0	39,756.0	2,834.0
	1971	43,498.0	45,516.0	(2,018.0)
	1972	48,959.0	55,282.0	(6,323.0)
	1973	70,246.0	68,656.0	1,590.0
	1974	97,144.0	107,112.0	(9,968.0)
	1975	103,113.0	105,880.0	(2,767.0)
	1976	115,413.0	132,498.0	(17,085.0)
	1977	121,293.0	160,411.0	(39,118.0)
1978	1978	143,766.0	186,044.0	(42,278.0)
	1979	182,925.0	222,228.0	(40,203.0)
	1980	220,786.0	256,984.0	(36,198.0)
	1981	230,506.6	271,212.7	(40,706.0)
	1982	210,928.9	253,033.1	(42,104.2)
	1983	199,143.8	267,971.0	(68,827.2)
	1984	216,007.6	338,189.4	(122,181.8)
	1985	211,418.9	358,704.7	(147,285.8)
	1986	212,366.7	381,362.4	(168,995.8)
	1987	252,495.7	422,407.1	(169,911.4)
1988	1988	308,093.5	459,924.7	(151,831.2)
	1989	349,355.8	493,005.8	(143,650.0)
	1990	374,449.6	516,717.5	(142,267.9)
	1991	398,000.0	508,400.0	(110,400.0)
	1992	420,360.0	547,920.0	(127,560.0)

FUENTE: Elaboración propia.
 En 1952-1988 U.N. International Trade Statistics
 Yearbook, 1990.
 En 1989-1990 U.S. Commodity Trade Statistics,
 1989 y 1990.
 En 1991 y 1992, Economic Report of the President,
 Jan. 1993, United States Government.

GRAFICA # 2-05



No obstante, la política comercial que a nivel regional ha venido implementando el gobierno estadounidense desde 1982, le ha redituado resultados positivos en la corrección del déficit que mantiene con ambas naciones: con México dicho déficit cayó de cerca de 8,000 MMDD en 1983 a poco más de 3,300 MMDD en 1990; el correspondiente a Canadá disminuyó de 22,468 MMDD en 1986 a 15,423 MMDD en 1990. Es notable el grado de interrelación que han alcanzado las estructuras comerciales de Canadá y de México con la estadounidense; en las gráficas 2-03 y 2-05 se aprecia claramente el fenómeno, que podríamos denominar "reflejo", del déficit comercial de los dos primeros países con su socio principal frente al desequilibrio comercial total de Estados Unidos. Es este uno de los aspectos que indican el enorme nivel de compenetración de los destinos económicos del país de la hoja de maple con México.

d) Razones de peso

En suma, el interés de Estados Unidos en la conformación de un bloque estadounidense hegemónico por ese país, forma parte de una estrategia de amplio

CUADRO # 2-05
BALANZA COMERCIAL TOTAL DE EUA Y BALANZA COMERCIAL DE
CANADA CON EUA: 1974-92

1961-1990	AÑO	EUJA EXPORT TOTAL (DOLARES)	EUJA EXPORT TOTAL (MILL. ANUAL)	EUJA IMPORT TOTAL (DOLARES)	EUJA IMPORT TOTAL (MILL. ANUAL)	EUJA SALDO TOT (DOLARES)	EUJA SALDO TOT (MILL. ANUAL)	DEBE A SALDO TOT (MILL. ANUAL)	DEBE A SALDO TOT (MILL. ANUAL)	INDICE MENSUAL	CAN EXPORT HACIA EUJA (DOL. ANUAL)	CAN EXPORT HACIA EUJA (MILL. ANUAL)	CAN IMPORT DE EUJA (DOLARES)	CAN IMPORT DE EUJA (MILL. ANUAL)	SALDO CANCON EUJA (DOLARES)	SALDO CANCON EUJA (MILL. ANUAL)	INDICE SALDO CANCON EUJA	INDICE SALDO CANCON EUJA
71	1974	47348.9	47.35	107111.3	107.11	-59762.4	-59.76	109.999	109.999	9.666	23471.2	23.47	19433.2	19.43	1484.7	14.85	109.099	109.099
72	1975	102212.6	102.21	107898.6	107.90	-7686.0	-7.69	177791	177.79	17.813	24464	24.46	18432	18.43	1411.7	14.12	106.413	106.413
73	1976	111411.3	111.41	117496.9	117.50	-6088.6	-6.09	171368	171.37	16.761	25444	25.44	19241	19.24	4912.3	4.91	107.344	107.344
74	1977	135297.6	135.30	149871.6	149.87	-14574.0	-14.58	169316	169.32	16.620	29242	29.24	19246	19.24	6452.8	6.45	112.239	112.239
75	1978	145366.9	145.37	169894.9	169.89	-24528.0	-24.53	151172	151.17	15.117	30243	30.24	19247	19.25	2114.1	2.11	108.824	108.824
76	1979	162882.6	162.88	178213.6	178.21	-15331.0	-15.33	149311	149.31	14.931	30344	30.34	19248	19.25	6212.8	6.21	113.269	113.269
77	1980	200766.1	200.77	204941.3	204.94	-4174.2	-4.17	141122	141.12	14.112	31245	31.24	19249	19.25	1431.3	1.43	114.887	114.887
78	1981	189266.4	189.27	212111.7	212.11	-22845.3	-22.85	140267	140.27	14.027	31246	31.24	19250	19.25	7888.6	7.89	114.878	114.878
79	1982	174923.9	174.92	211911.3	211.91	-36987.4	-36.99	132282	132.28	13.228	31247	31.24	19251	19.25	11248	11.25	115.741	115.741
80	1983	190213.8	190.21	207271.6	207.27	-17057.8	-17.06	128481	128.48	12.848	31248	31.24	19252	19.25	14372.6	14.37	116.849	116.849
81	1984	214267.3	214.27	218191.3	218.19	-6992.0	-6.99	123741	123.74	12.374	31249	31.24	19253	19.25	2043.4	2.04	118.013	118.013
82	1985	211218.9	211.22	216796.9	216.80	-15578.0	-15.58	117281.6	117.28	11.728	31250	31.24	19254	19.25	2124.8	2.12	118.938	118.938
83	1986	215266.7	215.27	203261.3	203.26	12005.4	12.01	118931	118.93	11.893	31251	31.24	19255	19.25	2441.3	2.44	119.861	119.861
84	1987	233491.3	233.49	193491.3	193.49	40000.0	40.00	118931	118.93	11.893	31252	31.24	19256	19.25	11232.8	11.23	121.543	121.543
85	1988	266893.3	266.89	199211.3	199.21	67682.0	67.68	112131.3	112.13	11.213	31253	31.24	19257	19.25	13271.3	13.27	123.113	123.113
86	1989	306893.3	306.89	199491.3	199.49	107402.0	107.40	112131.3	112.13	11.213	31254	31.24	19258	19.25	16662.8	16.66	125.249	125.249
87	1990	312441.3	312.44	192211.3	192.21	120230.0	120.23	112131.3	112.13	11.213	31255	31.24	19259	19.25	11427.1	11.43	126.543	126.543
88	1991	312441.3	312.44	192211.3	192.21	120230.0	120.23	112131.3	112.13	11.213	31256	31.24	19260	19.25	8888.6	8.89	127.349	127.349
89	1992	446291.3	446.29	192211.3	192.21	254080.0	254.08	112131.3	112.13	11.213	31257	31.24	19261	19.25	9288.6	9.29	128.113	128.113

FUENTE:

Fran. EUJA en 1974-1984 U.S. International Trade Statistics Yearbook, 1990. En 1989-1990 U.S. Census and Trade Statistics, 1990 y 1991.
 En 1991-1992, Bureau of Economic Analysis, U.S. International Trade Statistics, 1992. U.S. Census and Trade Statistics, 1992. En 1992 y subsecuentes, estadísticas de comercio de los EE.UU.
 Fran. Canadá en 1974-1988 U.S. International Trade Statistics Yearbook, 1990. En 1989-1990 U.S. Census and Trade Statistics, 1990 y 1991.
 En 1991-1992, Bureau of Economic Analysis, U.S. International Trade Statistics, 1992. U.S. Census and Trade Statistics, 1992. En 1992 y subsecuentes, estadísticas de comercio de los EE.UU.

espectro (multidimensional) que abarca una multitud de aspectos, algunos de ellos reseñados en el Capítulo I de este trabajo. Con la cristalización de su propio bloque regional (que si llega a folmalizarse a través de la entrada en operación del TTLC será prácticamente irreversible) Estados Unidos se encontrará en una mucho mejor posición para elevar sus niveles de competitividad internacional, mediante la estabilización interna de su economía y la conclusión de su proceso de reestructuración productiva. La ampliación y afianzamiento de los mercados inmediatos de consumo para sus exportaciones y la disminución en los costos de fletes, seguros y transporte; los menores costos y la mayor energía social de la mano de obra mexicana; el potencial productivo de Canadá y México, así como sus reservas de hidrocarburos y de otros recursos naturales; la parcialización de ciertos procesos productivos y la relocalización industrial como instrumentos para incrementar la rentabilidad de sus inversiones; el acercamiento de América Latina a su órbita geopolítica y geoeconómica desde una perspectiva de mayor consenso regional; la creación de un espacio de retaguardia para enfrentar con mejores posibilidades de éxito las manifestaciones neoproteccionistas en la escena mundial; son, todos ellos, factores que apuntalan al gigante de occidente en su intento por mantenerse como la potencia hegemónica dentro del nuevo sistema global que despunta.

2.2. Rasgos del Nuevo Modelo de Inserción Comercial de México con el Exterior:

A. Análisis de la Estructura Comercial de México:

A lo largo de la última década, la estructura del comercio exterior de México se ha modificado radicalmente en relación con el modelo que predominó desde los cuarenta. Por supuesto, la modificación más significativa tiene que ver con el hecho de que los mercados foráneos ya no son concebidos como

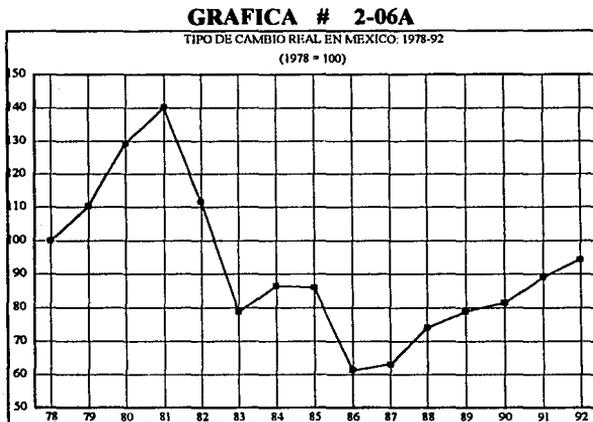
complementarios del mercado interno sino, por el contrario, constituyen la razón de ser y el motor de una gran cantidad de actividades productivas de México.

Si observamos el comportamiento histórico de la balanza comercial mexicana (ver gráfica # 2-02) se distingue que, después de aproximadamente veinte años de estabilidad relativa, caracterizada por el lento crecimiento de importaciones y exportaciones y por la presencia permanente de un saldo comercial desfavorable, durante la primera mitad de la década del setenta la tendencia se altera sensiblemente. Las importaciones (sobre todo de bienes de uso intermedio y de bienes de capital) tanto como las exportaciones (destacadamente las de hidrocarburos) incrementan aceleradamente su ritmo de crecimiento y, paralelamente, el déficit de la balanza se agudiza. Como es sabido, en este período México aprovechó la inelasticidad coyuntural de los precios del petróleo para colocar volúmenes crecientes de este producto en el mercado internacional a expensas de los productores de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Al mismo tiempo, en la medida en que el espectro de sus exportaciones se circunscribía casi por completo al petróleo crudo (con precio amarrado), el gobierno mexicano optó por una política de sobrevaluación del tipo de cambio frente a la divisa de su principal socio comercial, con el objeto de abaratar las importaciones que demandaría el "explosivo crecimiento" de la economía nacional. Todos conocemos, de igual forma, el desenlace de dicha política: el precio internacional del petróleo comenzó a caer a principios de los años ochenta, precipitándose junto con él la capacidad de pago de un país agobiado por el irrefrenable endeudamiento externo característico de la década previa.

El viraje en la forma de inserción de México con el exterior fue, a partir de 1982, inevitable. Tal y como expusimos en el parágrafo anterior, el régimen se vio forzado a contener temporalmente las importaciones, al tiempo que estructuraba un "cambio de rumbo" del comercio mexicano cuyos ejes serían la decidida **promoción de las exportaciones de productos manufacturados, y una apertura (que en**

principio sería paulatina pero, más adelante, tuvo que precipitarse sobre todo en función de las necesidades del vecino del norte) de las fronteras a las importaciones de todo tipo de mercancías. Dicha estrategia resultó en la presencia de un saldo comercial positivo en el lapso 1982-1988 (ver gráfica # 2-02), que se sustentó en una política de fomento y subsidio de las exportaciones, cuyo pivote fue una muy significativa subvaluación del peso frente al dólar.

Considerándolo como un año de equilibrio relativo⁷⁵, tomamos como base 1978 para construir una gráfica del comportamiento del tipo de cambio real entre el peso mexicano y el dólar estadounidense (ver cuadro y gráfica # 2-06A).



Los intercambios entre ambos países prácticamente comprenden la totalidad de las mercancías producidas por sus respectivas economías; en tal virtud, para la elaboración del índice de paridad cambiaria real, se eligieron los deflatores de precios implícitos del producto interno bruto (PIB) para México y del gross national product (GNP) para Estados Unidos. En la gráfica mencionada se observa que, después de que la sobrevaluación se había colocado en un nivel de 40 puntos en

1981, la subvaluación del tipo de cambio llegó a 20 puntos en 1983. Más tarde, al acelerarse la apertura de la economía hacia el exterior (que culminó con la formalización de la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio -GATT- el 24 de julio de 1985), el gobierno mexicano decidió conceder un margen superior de subsidio cambiario a las exportaciones, al tiempo que se prevenía de una avalancha de importaciones mediante el encarecimiento de las mismas. De este modo, en 1986 incrementó el ritmo de la devaluación del peso, hasta situar el tipo de cambio frente al dólar en un piso de 40 puntos por debajo del año base. De acuerdo con este cálculo, en 1992 el peso aún está subvaluado en casi cinco puntos con respecto al año de 1978, resultado que contrasta con diversos análisis que sugieren que, en la actualidad, nuestra moneda se encuentra sobrevaluada en relación con el dólar. La explicación de esta divergencia puede ser resultado de la metodología utilizada para la evaluación de la paridad cambiaria real: ya sea porque se utiliza para su medición un año de referencia no representativo (como en ciertos análisis del sector privado que toman como año base 1982 o 1983); ya sea porque se empleen deflatores distintos.

Si, por ejemplo, se utiliza para México el deflactor de los precios al consumidor y para Estados Unidos el de precios ponderados del gasto en consumo personal (ver cuadro y gráfica # 2-06B),



CUADRO # 2-06A

TIPO DE CAMBIO REAL EN MEXICO: SOBRE Y SUBVALUACION DEL PESO. 1978-1992. (BASE 1978=100)
DEFLECTORES DEL PIB Y DEL GNP

AÑO	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92
TASA DE CAMBIO PESO - DOLAR (NOMINAL)	22.767	22.803	22.911	24.32	44.22	120.2	167.8	237	611.9	1377.66	2273.04	2464.24	2814.8	3018.84	3093.2
DEFLECTOR IMPLÍCITO DEL PIB	100	120.22	134.73	194.96	313.78	567.54	950.84	1489.87	2399.72	4222.5	12462.01	16929.44	19322.41	22437.283	25129.737
GNP DEFLECTOR	100	108.86	118.7	130.19	138.5	163.91	191.37	233.4	337.35	563.02	148.7	178.83	183.93	190.1362	196.87931
PROPORCION DE PRECIOS ENTRE MEX Y EUA	1.0000	1.1044	1.3033	1.4973	2.2656	4.1523	4.3779	9.4997	16.4790	34.1702	73.8708	83.3432	100.6503	117.9769	128.1612
TASA DE CAMBIO NOMINAL CONGRUENTE CON EL AÑO BASE Y CON LOS MOVIMIENTOS DE PRECIOS DE AMBOS PAISES	22.77	23.14	29.44	34.09	51.38	64.54	103.99	220.43	375.18	646.02	1,461.82	1,843.03	2,291.31	2,483.96	2,817.83
VARIACION PORCENTUAL DE LA TASA DE CAMBIO REAL EN RELACION CON LA PARIDAD DEL PODER DE COMPRA DE 1978	100.0	90.7	77.3	71.3	69.6	137.1	113.7	116.4	163.1	116.4	133.2	126.6	122.8	112.4	104.1
INDICE DE TIPO DE CAMBIO REAL	100.0	110.3	129.3	140.2	113.4	76.4	44.5	83.9	61.3	63.1	76.0	78.8	81.4	89.0	91.3

FUENTE: ROJAS Nieto, José Antonio, Teófilo Domínguez
Para 1978, los datos son preliminares.
Para 1992, los datos son estimados.

CUADRO # 2-06B

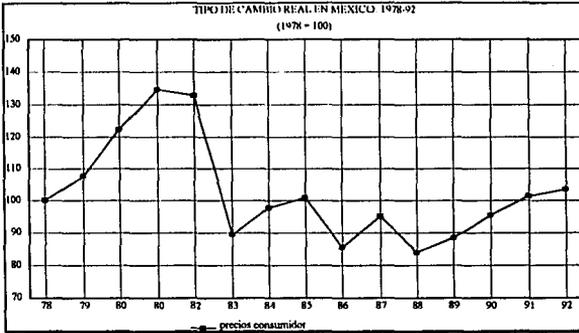
TIPO DE CAMBIO REAL EN MEXICO: SOBRE Y SUBVALUACION DEL PESO. 1978-1992. (BASE 1978=100)
DEFLECTORES DEL INPC Y DEL GASTO EN CONSUMO PERSONAL

AÑO	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92
TASA DE CAMBIO PESO - DOLAR (NOMINAL)	22.767	22.803	22.911	24.32	44.22	120.2	167.8	237	611.9	1377.66	2273.04	2464.24	2814.8	3018.84	3093.2
DEFLECTOR IMPLÍCITO DEL INPC	100	120.01317	133.88306	200.54379	398.74711	720.47881	1147.2378	1878.7334	3865.6489	10018.063	11193.169	18181.943	23418.937	28069.893	31420.876
DEFLECTOR DEL GASTO EN CONSUMO PERSONAL	100	104.5	118.4335	129.96739	136.9834	162.47623	168.16165	153.79284	158.69662	164.90129	171.99203	180.26367	189.61824	197.39499	204.30381
PROPORCION DE PRECIOS ENTRE MEX Y EUA	1.0000	1.1044	1.3032	1.3636	2.9110	3.0453	2.7437	12.2160	24.4023	46.7319	88.3363	100.8942	121.6118	142.2017	153.7949
TASA DE CAMBIO NOMINAL CONGRUENTE CON EL AÑO BASE Y CON LOS MOVIMIENTOS DE PRECIOS DE AMBOS PAISES	22.77	23.18	29.63	33.13	44.24	114.87	174.30	276.12	353.34	1,343.14	2,011.14	2,297.04	2,337.04	3,237.31	3,361.43
VARIACION PORCENTUAL DE LA TASA DE CAMBIO REAL EN RELACION CON LA PARIDAD DEL PODER DE COMPRA DE 1978	100.0	96.6	77.4	49.2	49.7	104.6	93.2	92.4	110.1	99.6	113.0	107.3	99.2	93.2	88.4
INDICE DE TIPO DE CAMBIO REAL	100.0	110.4	129.2	144.5	163.4	93.6	103.1	106.2	90.8	100.4	88.2	93.2	100.8	107.2	113.1

FUENTE: Elaborado por el propio con datos de Cuadros 2-7 y 2-8A.
Para el defensor del gasto en consumo personal, The American Almanac, U.S. Bureau of the Census, Statistical Abstracts of the United States, 1992.
Para el índice de poder de compra en México, Revista Venezolana de Estadística, número 4, 1993.
Para 1992 los datos fueron estimados.

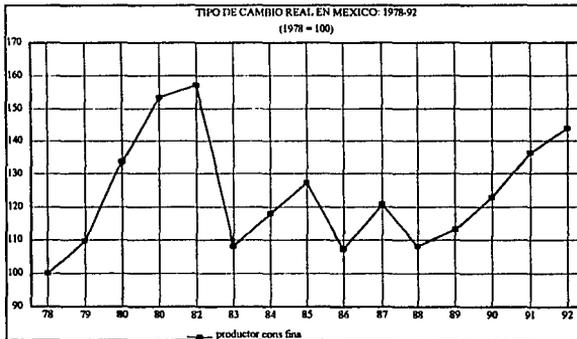
se obtiene una sobrevaluación de 13 puntos en 1992. Si utilizamos el deflactor de los precios al consumidor en los dos países, la sobrevaluación en 1992 apenas supera los 3 puntos (ver cuadro y gráfica # 2-06C). Con el deflactor de los precios al

GRAFICA # 2-06C



productor (bienes de consumo final) en EUA y el de precios al consumidor en México se obtiene una sobrevaluación para 1992 superior a 43 puntos (ver cuadro y gráfica # 2-06D). Desde nuestro punto de vista, el indicador

GRAFICA # 2-06D



CUADRO # 2-06C

TIPO DE CAMBIO REAL EN MEXICO: SOBRE Y SUBVALUACION DEL PESO. 1978-1992. (BASE 1978=100)
DEFLACTOR DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE AMBOS PAISES.

	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92
TASA DE CAMBIO PESO-DOLAR (NOMINAL)	22.741	22.803	22.931	24.32	47.22	120.2	167.8	237	411.9	1377.86	2273.04	2444.28	28**	3018.86	3063.2
DEFLACTOR DEL INPC	100	120.01137	133.84306	200.34373	308.76741	720.87681	1147.3278	1878.7334	2865.4486	19018.063	15193.169	18183.943	23428.937	28069.895	31626.876
DEFLACTOR DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE EU	100	111.34969	126.36017	138.61718	148.00618	152.74074	159.35163	163.69687	168.89936	174.23133	181.61172	190.18403	200.64012	208.89371	221.5184
PROPORCION DE PRECIOS ENTRE MEX Y EUA	1.0000	1.0776	1.2331	1.4383	2.4933	4.7300	7.1988	11.3642	21.9032	37.8981	83.7358	93.6229	117.8736	134.3728	160.1760
TASA DE CAMBIO NOMINAL CONGRUENTE CON EL AÑO BASE Y CON LOS MOV- MIENTOS DE PRECIOS DE AMBOS PAISES	22.77	24.36	28.87	31.73	41.34	107.66	163.82	236.18	323.33	3309.06	1,806.41	2,177.03	2,483.63	3,039.26	3,200.43
VARIACION PORCENTUAL DE LA TASA DE CAMBIO REAL EN RELACION CON LA PARIDAD DEL POUND DE COMPARA DE 1978	100.0	92.8	61.8	78.3	75.4	111.9	102.4	99.2	116.9	105.3	118.2	113.2	104.9	94.7	86.7
INDICE DE TIPO DE CAMBIO REAL	100.0	107.6	122.3	136.7	117.7	89.4	91.7	100.3	83.6	93.0	83.9	84.3	93.3	101.3	103.6

FUENTE: Elaboración propia con datos de
Cuadro # 2-06A.
Para el deflactor de precios al consumidor, The American Almanac, U.S. Bureau of the Census, Statistical Abstracts of the United States, 1992.
Para el índice nacional de precios al consumidor, Revista Estadística Fiscal # 3, enero de 1993.
Para 1992 los datos fueron estimados.

CUADRO # 2-06D

TIPO DE CAMBIO REAL EN MEXICO: SOBRE Y SUBVALUACION DEL PESO. 1978-1992. (BASE 1978=100)
DEFLACTOR DEL INPC Y DE PRECIOS AL PRODUCTOR DE BIENES DE CONSUMO FINAL EN EUA

	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92
TASA DE CAMBIO PESO-DOLAR (NOMINAL)	22.741	22.803	22.931	24.32	47.22	120.2	167.8	237	411.9	1377.86	2273.04	2444.28	2814.6	3018.86	3063.2
DEFLACTOR IMPLICITO DEL PIB	100	120.01137	133.84306	200.34373	308.76741	720.87681	1147.3278	1878.7334	2865.4486	19018.063	15193.169	18183.943	23428.937	28069.895	31626.876
IMP DEFLACTOR	100	106.24158	113.64436	122.053	123.15433	126.40801	131.81488	130.81364	134.29237	137.04633	140.92616	148.5607	153.69462	153.21815	160.73332
PROPORCION DE PRECIOS ENTRE MEX Y EUA	1.0000	1.0964	1.3476	1.6384	3.1842	5.7029	8.6973	14.3310	28.7837	73.0999	107.8994	122.6142	151.7648	160.7210	191.4370
TASA DE CAMBIO NOMINAL CONGRUENTE CON EL AÑO BASE Y CON LOS MOV- MIENTOS DE PRECIOS DE AMBOS PAISES	22.37	23.01	30.48	37.30	72.36	129.84	194.92	226.73	453.32	1,644.26	2,454.30	2,787.00	3,333.23	4,116.36	4,419.99
VARIACION PORCENTUAL DE LA TASA DE CAMBIO REAL EN RELACION CON LA PARIDAD DEL POUND DE COMPARA DE 1978	100.0	91.2	74.8	63.2	63.7	92.6	84.7	76.7	89.6	81.6	92.6	88.6	81.3	73.6	68.6
INDICE DE TIPO DE CAMBIO REAL	100.0	106.7	133.7	133.4	136.8	108.0	116.0	127.1	107.1	120.8	106.8	113.1	122.6	134.3	143.8

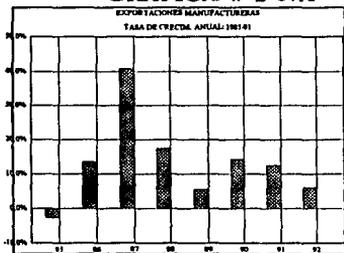
FUENTE: Elaboración propia con datos de
Cuadro # 2-06A.
Para el índice de precios al productor en bienes de consumo final, The American Almanac, U.S. Bureau of the Census, Statistical Abstracts of the United States, 1992.
Para el índice nacional de precios al consumidor, Revista Estadística Fiscal # 3, enero de 1993.
Para 1992 los datos fueron estimados.

más representativo para evaluar la relación comercial de México con su principal socio, es el que considera los deflatores del PIB y del GNP; el deflactor del INPC de México combinado con el del gasto en consumo personal en EUA, nos ayuda a comprender el porqué de la avalancha de importaciones de productos para consumo final que ha tenido lugar en nuestro país desde 1985 y, de manera preocupante, en 1992.

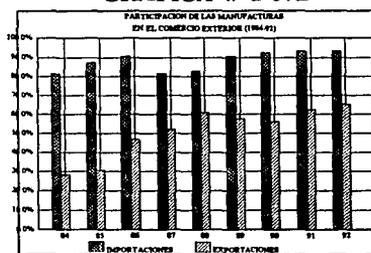
En función de lo anterior, el "colchón" de subvaluación del peso fue lo suficientemente significativo como para estimular el despegue de las exportaciones manufactureras mexicanas, mismas que lograron altas tasas de crecimiento, por lo menos hasta 1991 (ver cuadro # 2-07 y gráfica # 2-07A).

El dinamismo más que proporcional de este sector exportador produjo

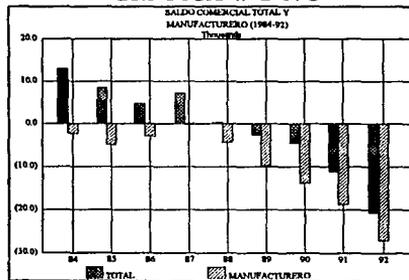
GRAFICA # 2-07A



GRAFICA # 2-07B



GRAFICA # 2-07C



CUADRO # 2-07
ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO: 1984-92.

AÑO	EXPORTACIONES TOTALES		IMPORTACIONES TOTALES		SALDO TOTAL		EXPORTACIONES MANUFACTURAS		IMPORTACIONES MANUFACTURAS		SALDO MANUFACTURERO	
	TASA ANUAL	PARTICIPACION	TASA ANUAL	PARTICIPACION	TASA ANUAL	PARTICIPACION	TASA ANUAL	PARTICIPACION	TASA ANUAL	PARTICIPACION	TASA ANUAL	PARTICIPACION
84	29,296.0		13,256.0		12,822.0		6,877.0		9,111.0		0,322.0	
85	27,646.0	-5.3%	12,618.0	17.6%	6,671.0	17.6%	6,641.0	17.2%	11,510.0	25.6%	4,879.0	47.8%
86	18,538.0	-25.4%	11,623.0	-13.3%	4,738.0	13.4%	7,548.0	13.4%	10,383.0	-18.1%	6,212.0	67.8%
87	20,890.0	26.9%	13,966.0	16.6%	7,288.0	16.6%	19,689.0	46.9%	10,837.0	4.6%	81.6%	0.7%
88	20,366.0	9.3%	20,211.0	21.6%	371.0	1.0%	22,465.0	17.3%	19,677.0	54.8%	4,202.0	23.9%
89	22,822.0	11.2%	23,839.0	25.5%	2,977.0	1.3%	15,921.0	13.2%	17,618.0	21.6%	964.0	0.85%
90	26,890.0	17.5%	27,272.0	22.9%	6,833.0	14.2%	15,889.0	14.2%	24,812.0	31.6%	17,821.0	19.3%
91	27,238.0	1.6%	26,388.0	22.3%	(11,844.0)	16.8%	16,863.0	12.5%	19,827.0	23.5%	19,249.0	21.9%
92	27,276.0	1.5%	26,246.0	21.1%	(9,622.7)	17.6%	17,676.5	4.8%	17,927.4	21.1%	(7,251.1)	

AÑO	EXPORTACIONES EXTRACTIVAS		IMPORTACIONES EXTRACTIVAS		SALDO EXTRACTIVAS		EXPORTACIONES AGROPECUARIAS		IMPORTACIONES AGROPECUARIAS		SALDO AGROPECUARIAS	
	TASA ANUAL	PARTICIPACION	TASA ANUAL	PARTICIPACION	TASA ANUAL	PARTICIPACION	TASA ANUAL	PARTICIPACION	TASA ANUAL	PARTICIPACION	TASA ANUAL	PARTICIPACION
84	12,572.0		5,961.0		3,791.0		12,511.0		1,861.0		1,000.0	
85	13,823.0	-12.7%	6,916.0	16.1%	2,119.0	1.6%	13,619.0	1,333.0	6.9%	4.1%	-13.9%	12.3%
86	6,896.0	-53.9%	37,706.0	180.0%	-11.7%	1.6%	3,862.0	2,989.0	37.8%	11.9%	978.0	8.2%
87	8,823.0	28.6%	41.3%	254.0	36.2%	1.9%	1,817.0	1,543.0	-26.1%	7.5%	1,188.0	18.1%
88	6,544.0	-22.9%	31.9%	1.6%	629.0	1.6%	1,871.0	8.1%	1,779.0	40.8%	6.7%	0.6%
89	7,997.0	20.5%	36.6%	346.0	19.9%	1.5%	7,599.0	1,722.0	4.9%	7.2%	2,862.0	13.6%
90	8,758.0	28.8%	32.5%	388.0	4.3%	1.3%	9,349.0	2,159.0	23.1%	8.9%	2,871.0	24.6%
91	8,923.0	-15.9%	29.4%	207.0	6.1%	1.9%	7,631.0	2,347.0	9.6%	8.7%	1.1%	5.5%
92												

AÑO	EXPORTACIONES SECTOR PUBLICO		IMPORTACIONES SECTOR PUBLICO		SALDO SECTOR PUBLICO		EXPORTACIONES SECTOR PRIVADO		IMPORTACIONES SECTOR PRIVADO		SALDO SECTOR PRIVADO	
	TASA ANUAL	PARTICIPACION	TASA ANUAL	PARTICIPACION	TASA ANUAL	PARTICIPACION	TASA ANUAL	PARTICIPACION	TASA ANUAL	PARTICIPACION	TASA ANUAL	PARTICIPACION
84	11,898.0		7,166.0		4,796.0		12,011.0		4,922.0		9,651.0	
85	13,771.0	-11.4%	72.8%	4,381.0	-4.4%	21.2%	11,901.0	1,696.0	-7.9%	22.6%	8,226.0	77.4%
86	7,649.0	-31.3%	47.3%	3,544.0	-23.8%	29.3%	4,581.0	4,381.0	42.4%	31.9%	8,998.0	66.8%
87	16,246.0	22.9%	49.6%	2,300.0	-16.9%	28.9%	7,586.0	10,339.0	23.3%	26.6%	10,223.0	79.1%
88	8,256.0	-21.6%	39.3%	2,512.0	27.3%	17.2%	4,682.0	12,312.0	21.1%	69.8%	16,729.0	82.3%
89	9,889.0	12.9%	39.4%	3,771.0	6.1%	14.8%	3,229.0	13,862.0	18.6%	64.6%	29.6%	83.5%
90	10,974.0	22.9%	48.9%	2,417.0	12.6%	13.6%	6,729.0	15,863.0	14.6%	39.1%	27,623.0	86.4%
91	9,890.0	-18.6%	32.6%	2,812.0	-27.8%	7.1%	4,813.0	18,516.0	14.8%	67.2%	35,311.0	90.7%
92												

AÑO	IMPORTACIONES BIENES CONSUMO		IMPORTACIONES BIENES INTERMEDIOS		IMPORTACIONES BIENES CAPITAL	
	TASA ANUAL	PARTICIPACION	TASA ANUAL	PARTICIPACION	TASA ANUAL	PARTICIPACION
84	644.0		743.0		2,573.0	
85	1,002.0	27.6%	828.0	96.6%	47.9%	2.0%
86	946.0	-21.8%	748.0	1,022.0	64.6%	2.5%
87	748.0	-9.2%	548.0	9,987.0	743.0	10.1%
88	1,822.0	150.2%	950.0	1,232.0	44.6%	7.9%
89	3,099.0	67.5%	1,246.0	1,279.0	18.9%	47.5%
90	5,089.0	47.7%	1,584.0	1,278.0	42.8%	67.8%
91	5,639.0	19.6%	1,618.0	2,678.0	24.2%	43.8%
92	7,556.0	34.5%	1,574.0	39,851.0	66.6%	17,619.7%

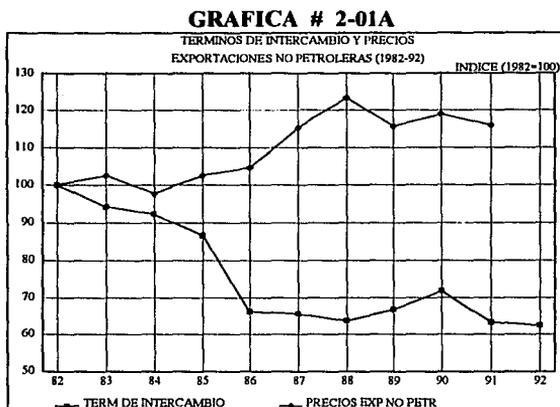
ELABORADO POR:
FON 184-07, Estadística Económica de México 1993, Nueva America Economica, A.C.
Fuente 1992, Revisión Especializada, Transmisión Económica y Financiera del 1 de marzo de 1993, vol. VII núm. 313 (datos de Banco)

un rápido cambio en la estructura global de las exportaciones mexicanas: si en 1984 las manufacturas representaban menos del 30 % del total, en 1992 alcanzaron casi el 68 % (ver gráfica # 2-07B).

No obstante, en la medida en que la actividad económica interna se recuperaba, las importaciones también recuperaron lo que parece ser su tendencia histórica; es decir, éstas se dispararon casi exponencialmente, con lo cual desde 1989 reapareció con gran fuerza el déficit de la balanza comercial mexicana, mismo que en 1992 alcanzó la cifra de 20,623 MDD (cuadro # 2-02). **Al parecer, el desequilibrio en la balanza comercial de México es consustancial al desarrollo de nuestra economía** ya que, si bien es notable el dinamismo mostrado por las exportaciones de manufacturas, el comportamiento de la actividad productiva manufacturera en el plano interno deja mucho que desear y, de hecho, esta actividad es la responsable principal del déficit comercial total de México. En la gráfica # 2-07C, se observa la forma en que dicho déficit se mantiene históricamente por encima del déficit comercial total del país, un fenómeno en el que tiende a jugar un importante papel el nuevo esquema de comercio intraindustrial (que comentaremos más adelante). Las importaciones de manufacturas, que en 1984 representaban poco más del 80 % del total importado por México, para 1992 ya constituían arriba del 93 % de dicho total (ver gráfica # 2-07B).

No entraremos aquí al análisis del desarrollo estructural del sector manufacturero, pero si es necesario mencionar que, desde la perspectiva económica, no es sana la presencia de un desequilibrio de tal magnitud en los intercambios con el exterior. Pensamos que dicha política no es sostenible desde el punto de vista financiero en el largo plazo ya que, aún en el corto plazo, su aplicación ha estrechado sensiblemente el margen de maniobra económico y político del régimen, tanto en el ámbito interno como en el externo. Y ello a pesar de que, además del subsidio cambiario, existió otro fenómeno que contribuyó al dinamismo de las exportaciones no petroleras hacia Estados Unidos en los últimos años.

Efectivamente, los precios de las exportaciones no petroleras de México con el exterior mostraron una importante tendencia al alza desde 1982, que contrasta con el deterioro permanente de los términos de intercambio del país. El cuadro # 2-01 y la gráfica # 2-01A



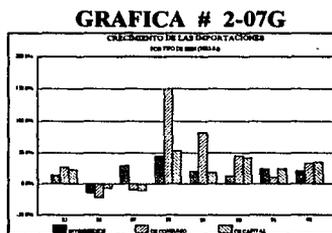
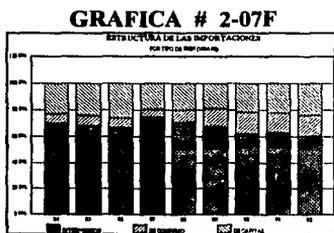
revelan que dicho indicador alcanzó su punto máximo en 1988 colocándose 23 puntos por arriba del nivel de 1982, aunque invirtió su tendencia en 1989, lo cual significó que en 1991 se ubicara en sólo 16 puntos por encima del año de referencia. Es significativo el hecho de que las exportaciones no petroleras hayan logrado incrementar su precio unitario en EUA justamente cuando el peso estaba en su nivel más bajo de subvaluación (1986-88). La lógica induciría a pensar que en ese lapso los exportadores habrían bajado su precio unitario denominado en dólares para ampliar su penetración en el mercado de EUA; sin embargo, esto al parecer no fue necesario hasta que la competencia se agudizó en el mercado estadounidense debido a la revaluación del dólar frente a las divisas fuertes (paralela a la revaluación del peso frente al dólar) y estimulada por el inicio de la recesión en aquél país ⁷⁶.

En el siguiente párrafo observaremos con detalle el sorprendente desempeño de las exportaciones no petroleras de México en el mercado de Estados Unidos en particular; sin embargo, es importante vertir un comentario general acerca de su reciente comportamiento (sobre todo de las manufactureras). En la medida en que el margen de subvaluación del tipo de cambio se ha reducido, el ímpetu de la dinámica exportadora de nuestro país también ha disminuído. Volviendo a la gráfica # 2-06A se advierte que, en 1992, dicha subvaluación se ubicaba en alrededor de 5 puntos; un año en que las exportaciones de manufacturas se incrementaron en sólo 6.1 por ciento con relación al año previo. En sentido estricto, este desempeño ha sido influído también por otros factores tales como la recesión de la economía estadounidense a partir de 1990 (principal mercado para este tipo de productos), así como por la propia desaceleración de la actividad productiva observable en México desde fines de 1991. Aun mediando esta salvedad, no deja de ser significativo el de que, por lo visto, **la viabilidad de largo plazo de un desarrollo fundamentado en las exportaciones manufactureras, estará condicionada por alguna forma de protección o de subsidio que afiance la competitividad del sector en los mercados externos.**

En suma, las exportaciones totales lograron crecer consistentemente entre 1986 y 1990, es decir, en un período caracterizado por un margen amplio de infravaloración del peso frente al dólar estadounidense que coincidió con una coyuntura en que los exportadores nacionales lograron colocar sus productos (sobre todo en EUA) con precios unitarios en ascenso hasta 1988. A partir de ese momento, los precios unitarios de exportación de los productos no petroleros comienzan a descender en virtud de que la revaluación del dólar a nivel global y la del peso frente al dólar, producían un efecto de encarecimiento de las mismas que motivó su ajuste a la baja para no verse desplazadas del mercado. A nivel general, sin embargo, el sector externo de México se ha visto severamente perjudicado por la relación internacional de precios, tanto de sus exportaciones, como de sus importaciones

totales. Los términos del intercambio se deterioraron consistentemente desde 1982, lo que indica que nuestro país ha comprado caro y ha vendido barato durante la apertura de su economía, aunque la tendencia al deterioro por lo menos se estabilizó durante la segunda mitad de la década pasada y lo que va de la actual.

La apertura de las fronteras a los productos del exterior combinada con la paulatina disminución del subsidio cambiario frente al dólar, ha provocado un crecimiento inusitado de las importaciones mexicanas de mercancías. La estructura de las compras externas según su uso se ha modificado en el período reciente: entre 1984 y 1992 (cuadro # 2-07 y gráfica # 2-07F y 2-07G) las correspondientes a bienes de consumo intermedio perdieron importancia relativa con respecto al total por cuanto cayeron del 69.6 por ciento en 1984 al 60.4 por ciento en 1992; sin embargo, en términos absolutos alcanzaron casi 30,000 MMDD en ese último año, y dentro de ellas ocupa un lugar preponderante el comercio intra e interindustrial.

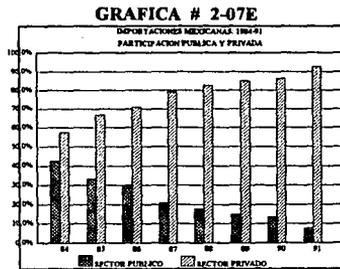
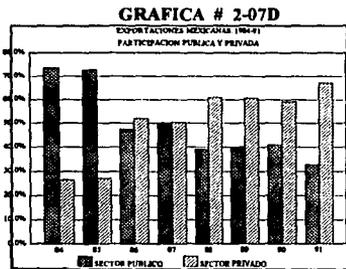


La disminución relativa de este tipo de importaciones tuvo, como contrapartida, elevadas tasas de incremento anual de las importaciones de bienes de capital (casi 35 por ciento promedio entre 1988 y 1992), que se explican porque el cambio tecnológico de la planta productiva necesario para disminuir costos y competir en el exterior, depende en gran medida de la importación de maquinaria y equipo moderno que México no produce en cantidad ni calidad suficientes. En 1984,

el 22.9 por ciento de las importaciones mexicanas correspondió a bienes de capital con un valor de 2,573 MMDD; esta proporción es apenas inferior a la registrada en 1992 (23.8 por ciento) no obstante, en términos de valor, la cifra para el último año es casi 4.5 veces mayor a la de 1984.

Pero son las importaciones de bienes de consumo final las que han crecido con más dinamismo; en el lapso 1984-92, pasaron de menos de 1,000 MMDD a más de 7,500 MMDD, y sus altas tasas de crecimiento anual las hicieron saltar de una participación del 7.5 por ciento del total en 1984 a una del 15.7 por ciento en 1992. Son dos fenómenos básicos los que han influido en este desempeño: el primero se relaciona de manera directa con la indiscriminada política de apertura comercial y con la novedad que representó para el consumidor mexicano el acceso a productos importados después de décadas de autarquía en este segmento. El segundo, y definitivo desde nuestra perspectiva, es que la relación cambiaria peso-dólar para este tipo de productos se manifiesta, desde 1990, en una sobrevaluación del poder adquisitivo de nuestra moneda con respecto de la divisa estadounidense (ver cuadro # 2-06B y gráfica correspondiente). El menor ritmo observado en el incremento de los precios de los productos para consumo personal en Estados Unidos frente al conjunto de los precios de la economía de aquel país, resuelve en gran medida la contradicción aparente entre la todavía presente subvaluación de nuestro tipo de cambio (evidenciada en la gráfica # 2-06A) y la desmesurada importación de productos para el consumo final procedentes del exterior. Explica también la creciente oleada de turistas mexicanos hacia el extranjero, a quienes les resulta "más barato" comprar del otro lado que en su propio país.

La nueva estructura comercial de México se caracteriza a su vez por la presencia casi absoluta (excepción hecha de los hidrocarburos y de algunos otros productos) del sector privado en el total de los intercambios con el exterior. En las gráficas # 2-07D y 2-07E,



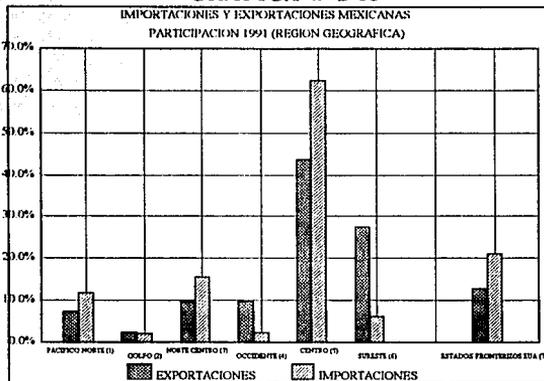
se observa la franca retirada del sector público de las transacciones comerciales internacionales: en 1984 dicho sector participaba con el 42.6 por ciento de las importaciones y exportaba casi 18,000 MMDD (73.6 por ciento del total); en 1991 el gobierno fue responsable por tan sólo el 7.5 por ciento de las importaciones y exportó apenas 8,905 MMDD correspondientes al 32.8 por ciento del total nacional. **Dentro de la contribución privada al comercio exterior de México, se asiste en la actualidad a una muy importante participación de las grandes corporaciones y grupos económicos (nacionales, extranjeros y multinacionales).** En su reporte sobre las exportadoras e importadoras más importantes de México en 1991, la revista *Expansión* consigna que, por el lado de las exportaciones, de la muestra considerada por esta fuente (equivalente al 65.1 por ciento del total exportado por privados) 26.8 puntos correspondieron a exportaciones de privadas-nacionales y 38.3 puntos a privadas-multinacionales; por el lado de las importaciones (la muestra considera al 22.1 por ciento del total importado por privados) 8.3 puntos fueron responsabilidad de nacionales y 13.8 de multinacionales. Es notable que, de 1990 a 1991, los privados nacionales pierden terreno en las exportaciones frente a las multinacionales pero importan más, por lo cual su desequilibrio comercial se agudiza ⁷⁷.

Las compañías automotrices (General Motors, Chrysler y Ford Motor Co.), por ejemplo, se encuentran entre las cuatro exportadoras más grandes del país, y dos

de ellas están entre las tres importadoras más importantes en ese año. De la muestra considerada por Expansión, la industria automotriz y de autopartes en conjunto contribuyó en 1991 con el 29.1 por ciento de las exportaciones y con el 38.7 por ciento de las importaciones (incluyen aquí empresas de servicios, transporte y construcción en el total) ⁷⁸. Pero todavía más significativo es el hecho de que, en 1991, los 82 mayores consorcios del país son el eje fundamental de la actividad exportadora, en tanto que sus ventas externas alcanzaron la cifra de 15,649 MMDD. Sólo 25 de estos consorcios exportaron en ese año 4,762 MMDD, lo que equivale al 17.6 por ciento de las exportaciones totales de México y al 26.1 por ciento del total exportado por el sector privado ⁷⁹. Este aspecto es sumamente revelador ya que, si bien es indiscutible que el éxito exportador de una nación en el mundo contemporáneo depende en buena medida de la participación de poderosos grupos económicos y financieros en dicha actividad (como es el caso de Corea del Sur en donde no más de diez conglomerados son responsables del grueso de las exportaciones de ese país), también es cierto que la llamada exportación "hormiga" juega un papel crucial en las exportaciones de países poderosos, como es el caso de Estados Unidos ⁸⁰.

Finalmente, por lo que toca a la distribución regional del origen de las importaciones y las exportaciones mexicanas, ésta conserva, en términos generales, las mismas características que mostraba antes de la apertura económica de la década de los ochenta. La trayectoria centralizadora que ha marcado al país en todos los órdenes (económico, político, cultural, etcétera) desde hace siglos, se manifiesta en la contribución de la zona centro en los intercambios comerciales: en 1991 (ver el cuadro y gráfica # 2-08),

GRAFICA # 2-08



dicha región participó con el 43.8 por ciento de las exportaciones totales de México, con el predominio de enclaves manufactureros en el Distrito Federal y el Estado de México; al sureste le correspondió el 27.4 por ciento, que comprende fundamentalmente hidrocarburos; la creciente actividad industrial que se extiende a lo largo de la franja fronteriza fue responsable por el 12.7 por ciento de las exportaciones; la región norte centro (con Nuevo León y Chihuahua a la cabeza) generó casi el 10 por ciento, mientras que el pacífico norte, junto con occidente, se consolidan como importantes zonas proveedoras de divisas. Por el lado de las importaciones es, aún en mayor grado, la región centro quien centraliza el flujo comercial del país con el 62.4 por ciento del total, seguida a bastante distancia por el norte centro y por el pacífico norte, aunque los estados fronterizos en conjunto ya participan con el 21.0 por ciento de las importaciones mexicanas. En el cuadro y la gráfica # 2-08 también se aprecia que las regiones que con mayor fuerza contribuyen al deterioro de la balanza comercial del país son, en términos relativos, los estados fronterizos y las zonas norteñas en general, seguidas por la zona centro de México. Para concluir, destaca la escasa relevancia de la región del golfo al interior

CUADRO # 2-08

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES MEXICANAS DE MERCANCIAS POR ZONA GEOGRAFICA: 1991.

DESCRIPCION	EXPORTACIONES 1991 MDD	1991 PARTICIPACION %	IMPORTACIONES 1991 MDD	1991 PARTICIPACION %	SALDO 1991 MDD	1991 PARTICIPACION %	PARTICIPACION DE LAS IMPORT EN LAS EXPORT
TOTALES	24,144.2	100.0%	27,060.8	100.0%	(2,916.6)	100.0%	
PACIFICO NORTE (1)	1,758.1	7.3%	3,187.2	11.8%	(1,429.1)	49.0%	161.7%
GOLFO (2)	550.3	2.3%	534.9	2.0%	15.4	-0.5%	86.7%
NORTE CENTRO (3)	2,333.9	9.7%	4,179.7	15.4%	(1,845.8)	63.3%	159.8%
OCCIDENTE (4)	2,324.8	9.6%	629.8	2.3%	1,695.0	-58.1%	24.2%
CENTRO (5)	10,568.8	43.8%	16,886.8	62.4%	(6,317.9)	216.6%	142.6%
SURESTE (6)	6,608.3	27.4%	1,642.4	6.1%	4,965.9	-170.3%	22.2%
ESTADOS FRONTERIZOS EUA (7)	3,075.5	12.7%	5,675.6	21.0%	(2,600.1)	89.1%	164.7%

FUENTE: Elaboración propia con datos de la Revista
Horizonte Económico, núm. 6, oct-dic de 1992, pág. 6.

(1) B. California N., B. California S., Colima, Jalisco, Nayarit, Sinaloa y Sonora.
(2) Tabasco, Veracruz y Tamaulipas. (3) Coahuila, Chihuahua, Durango, Nuevo León y Zacatecas. (4) Chiapas, Guerrero, Michoacán y Oaxaca. (5) Aguascalientes, D. Federal, Guanajuato, Hidalgo, Edo. de México, Morelos, Puebla, Querétaro, S. Luis Potosí, y Tlaxcala. (6) Campeche, Quintana Roo y Yucatán. (7) B. California N., Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas

de la estructura del comercio exterior del país, ya que su participación es de alrededor del 2 por ciento de las transacciones totales.

B. Análisis de la Nueva Forma de Inserción Comercial de México con Estados Unidos:

A no ser por un breve lapso durante el cual el destino de las exportaciones y el origen de las importaciones mexicanas se diversificó relativamente, la tendencia unidireccional de las mismas (en términos de socios) se ha agudizado, aunque, paradójicamente, no ocurre lo mismo con los términos de la dependencia comercial de nuestro país.

a) Socios comerciales

En el cuadro # 2-09 se apracia una interrelación comercial creciente de México con sus dos socios norteamericanos. Es por el lado de las exportaciones que nuestro país incrementó sensiblemente la proporción de sus intercambios con en norte, pasando del 57.4 por ciento en 1981 al 71.9 por ciento en 1991. Por lo que hace a las importaciones, la dependencia se ha mantenido en alrededor del 68 por ciento en el periodo analizado. **Este comportamiento de las ventas y las compras de mercancías de México con Estados Unidos y Canadá, significó una disminución notable de la participación de ambas naciones en el déficit comercial mexicano, misma que pasó del 114.3 por ciento en 1981 al 50 por ciento en el lapso 1988-91.**

Este fenómeno es de una importancia enorme puesto que pone de manifiesto un matiz crucial en los términos de la evolución de la dependencia comercial de México hacia el exterior. Efectivamente, si concentramos nuestra atención en el

CUADRO # 2-09

SOCIOS COMERCIALES DE MEXICO: 1981 Y 1988-91.

SOCIOS	IMPORTACIONES		EXPORTACIONES									
	1981	%	1988	%	1989	%	1990	%	1991	%	1988-91	%
TOTAL	19,470	100.0%	20,563	100.0%	22,753	100.0%	26,416	100.0%	27,125	100.0%	37,242	100.0%
AMERICA DEL NORTE	11.3%	57.1%	11,911	57.9%	16,965	74.6%	19,238	71.6%	19,081	70.3%	65,590	76.5%
Estados Unidos	10,310	52.9%	13,514	65.6%	15,747	69.1%	18,997	70.8%	18,911	69.7%	62,219	68.1%
Canada	6.26	3.1%	2.77	1.3%	2.78	1.2%	231	0.9%	3.75	2.1%	1,361	1.4%
COMUNIDAD EUROPEA (1)	3,613	18.6%	2,600	12.6%	2,265	10.0%	3,960	14.9%	3,331	12.3%	16,087	12.4%
ALGUNOS ASIATICOS	1,203	6.2%	1,330	6.4%	1,366	6.0%	1,357	5.0%	1,276	4.7%	5,974	5.7%
Japan	1,203	6.2%	1,211	6.0%	1,415	6.2%	1,410	5.4%	1,241	4.6%	5,236	5.4%
Corea del Sur	n.d.	0.0%	98	0.5%	51	0.2%	101	0.4%	101	0.4%	218	0.3%
AMERICA LATINA Y B. CARIBE	1,928	10.1%	1,203	5.8%	1,211	5.3%	1,267	4.8%	2,132	7.8%	7,513	7.5%
ASIA (2)	96	0.5%	114	0.6%	133	0.6%	251	0.9%	191	0.7%	691	0.7%
CAME (3)	46	0.2%	141	0.7%	68	0.3%	36	0.1%	34	0.1%	279	0.3%
OTROS	1,347	6.9%	736	3.6%	656	2.9%	506	1.9%	665	2.5%	2,042	2.3%

SOCIOS	IMPORTACIONES		EXPORTACIONES									
	1981	%	1988	%	1989	%	1990	%	1991	%	1988-91	%
TOTAL	23,400	100.0%	18,896	100.0%	23,410	100.0%	31,272	100.0%	30,184	100.0%	11,763.8	100.0%
AMERICA DEL NORTE	16,309	69.7%	12,950	68.5%	16,283	69.5%	18,912	60.5%	21,687	71.9%	55,812.6	47.4%
Estados Unidos	15,850	67.7%	12,612	66.7%	15,662	67.0%	20,353	65.1%	24,003	79.5%	53,800.1	45.7%
Canada	450	1.9%	338	1.8%	421	1.8%	458	1.5%	781	2.6%	3,012.5	2.6%
COMUNIDAD EUROPEA (1)	3,241	13.8%	2,283	12.1%	3,297	14.1%	4,264	13.6%	5,202	17.2%	16,166.6	13.8%
ALGUNOS ASIATICOS	1,250	5.3%	1,216	6.4%	1,286	5.5%	1,283	4.1%	2,119	7.0%	6,319.9	5.3%
Japan	1,250	5.3%	1,145	6.0%	1,281	5.5%	1,432	4.6%	2,081	6.9%	5,692.5	5.1%
Corea del Sur	n.d.	0.0%	111	0.6%	205	0.9%	250	0.8%	84	0.3%	650.4	0.6%
AMERICA LATINA Y B. CARIBE	1,339	5.7%	754	4.0%	989	4.2%	1,567	5.0%	1,911	6.3%	5,420.7	4.7%
ASIA (2)	612	2.6%	654	3.4%	608	2.6%	707	2.3%	892	2.9%	2,711.8	2.3%
CAME (3)	82	0.3%	34	0.2%	74	0.3%	36	0.1%	160	0.5%	434.0	0.4%
OTROS	576	2.4%	668	3.5%	721	3.1%	1,501	4.8%	1,766	5.8%	4,616.2	4.2%

SOCIOS	SALDO		SALDO		SALDO		SALDO		SALDO		SALDO	
	1981	%	1988	%	1989	%	1990	%	1991	%	1988-91	%
TOTAL	(4,510)	100.0%	1,643	100.0%	(445)	100.0%	(4,433)	100.0%	(11,865)	100.0%	(14,435)	100.0%
AMERICA DEL NORTE	(4,153)	92.1%	661	40.2%	(218)	48.8%	(1,684)	38.0%	(6,201)	52.3%	(1,212)	8.4%
Estados Unidos	(5,529)	122.6%	921	55.5%	(75)	17.0%	(1,415)	31.7%	(5,992)	50.5%	(6,601)	45.8%
Canada	1.26	-0.03%	(60)	-3.6%	(143)	32.1%	(129)	2.9%	(109)	0.9%	(441)	3.0%
COMUNIDAD EUROPEA (1)	(129)	2.8%	(93)	-5.6%	(331)	74.3%	(1,268)	28.6%	(2,370)	20.0%	(4,481)	30.9%
ALGUNOS ASIATICOS	(33)	0.7%	84	5.1%	80	-17.4%	(130)	2.9%	(839)	7.1%	(196)	1.4%
Japan	(33)	0.7%	106	6.4%	234	-52.2%	(17)	-0.4%	(790)	6.7%	(433)	3.0%
Corea del Sur	0	0.0%	(13)	-0.8%	(133)	29.8%	(147)	3.3%	(167)	1.4%	(362)	2.5%
AMERICA LATINA Y B. CARIBE	599	13.3%	931	56.1%	621	-137.3%	300	-6.8%	211	-1.8%	2,261	15.7%
ASIA (2)	(517)	11.5%	(349)	-21.2%	(436)	97.8%	(436)	9.8%	(688)	5.8%	(1,011)	7.0%
CAME (3)	(36)	0.8%	(7)	-0.4%	(6)	-1.3%	(10)	0.2%	(18)	0.1%	(143)	1.0%
OTROS	799	17.7%	108	6.5%	(115)	-25.9%	(998)	22.5%	(1,011)	8.4%	(2,044)	14.1%

FUENTE: Elaboración propia con datos de Revista de Comercio Exterior (Bancomext) series números:
 (1) En 1981, la CEE incluye a nueve miembros y España. (2) Asociación Europea de Libre Comercio
 (3) Consejo de Ayuda Mutua Económica; ya disueta (países de ex-bloque socialista); no incluye a
 Cuba y en 1990-91 tampoco a la RDA que se agrupan en la CEE con la RFA.

desarrollo de la participación de Europa en el desequilibrio comercial mexicano, se observa una creciente vulnerabilidad con respecto a aquella región: nuestras exportaciones hacia el viejo continente perdieron terreno en el período al caer del 19.1 por ciento en 1981 (Comunidad Europea y Asociación Europea de Libre Comercio) al 13.1 por ciento en 1988-91; por su parte, la participación de nuestras importaciones con ese origen apenas perdió un punto porcentual (del 18.2 al 17.3 por ciento). **Globalmente, aunque la participación europea en el comercio mexicano (importaciones y exportaciones) es de alrededor del 15 por ciento del total, su contribución al déficit comercial de México pasó de representar el 14.3 por ciento en 1981 al 45.2 por ciento en 1988-91, una proporción equivalente a la de Estados Unidos en este último lapso.** En función de lo anterior, vale la pena tener presente que Europa, cada vez con mayor claridad, concibe a México como parte integrante del bloque norteamericano con todo lo bueno y lo malo que ello supone y, en esa medida, nuestro país debe tener una definición comercial muy precisa con respecto a aquella región. En términos relativos, la zona europea representa en la actualidad el principal problema de México en cuanto a desequilibrio comercial se refiere y, si los europeos no dudan en actuar como bloque frente a sus competidores (recuérdese el caso de la cerveza mexicana en 1992, y el bloqueo a las exportaciones centroamericanas de plátano), México debe plantear la estrategia correspondiente ante esa situación objetiva ⁸¹. Como se observa, los términos de la dependencia para México están adquiriendo formas novedosas y complejas.

Si por una parte es imprescindible que México busque una relación comercial más equitativa del otro lado del Atlántico, es a su vez indispensable el fortalecimiento de vínculos con algunos de sus socios continentales. En primera instancia, parece casi natural e inevitable el despliegue de una estrategia conjunta, no sólo comercial sino sobre todo productiva, de nuestro país con Canadá. El gran potencial de un acercamiento de esta índole radica en el hecho

de que la estructura de las exportaciones de ambos países hacia Estados Unidos es excluyente más que complementaria. Si bien en el corto plazo esta situación representa un motivo de desconfianza y agudizada competitividad entre las dos naciones, en el mediano y largo plazos supone la posibilidad de establecer acuerdos de fragmentación productiva para potenciar aún más la capacidad competitiva de ambas en el mercado estadounidense. A Canadá le convendría puesto que ha sido el más afectado por la penetración mexicana en EUA; no se trata de que alguno de los dos países emigre de aquellas ramas en las que ha mostrado ser más competitivo sino, por el contrario, aprovechar su posición dentro del bloque norteamericano para especializar su producción precisamente en segmentos de esas áreas en las que han logrado un mejor desempeño comercial. Una asociación con estas características puede producir un efecto explosivo en el comercio bilateral entre Canadá y México y, al mismo tiempo, desde una perspectiva de mayor autonomía relativa, fortalecer la posición de ambos dentro de su mercado exportador por excelencia: Estados Unidos.

Pero no sólo es importante Canadá; el mismo cuadro # 2-09 revela el decaimiento de los flujos comerciales de México con el resto de América Latina, señaladamente del lado de las ventas mexicanas hacia esa región. Como resultado de ello, la balanza comercial de nuestro país con sus socios latinoamericanos prácticamente se equilibró en 1991, después de que durante toda la década el superávit con la zona había contribuido a paliar los desequilibrios de México con el resto del mundo. Aunque los intercambios con Latinoamérica constituyen una porción discreta del comercio total de nuestro país (aproximadamente el 6 por ciento), es evidente que existe un amplio potencial en la relación basado en la posibilidad de utilizar a México como plataforma para penetrar el mercado estadounidense, más aún considerando que los países del área perdieron posiciones (sobre todo Brasil) en dicho mercado en los pasados diez años. Al igual que con Canadá, las alianzas productivas y comerciales representan una opción real

para las naciones latinoamericanas involucradas, y el renovado interés por concertar acuerdos comerciales en el subcontinente puede constituir el cimiento de una interrelación mucho más fructífera que la prevaleciente hasta ahora.

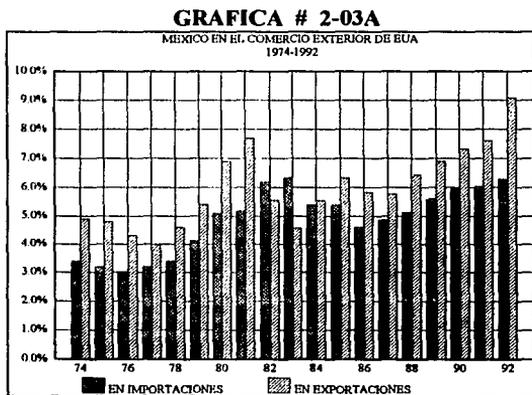
b) Los nuevos rasgos de la dependencia

La diversificación de mercados es un proceso penoso y difícil, destacadamente si se trata de productos manufacturados. Durante los años ochenta, coyunturalmente México logró una diversificación relativa de sus exportaciones. El proceso devaluatorio del dólar estadounidense frente a las principales divisas a partir de 1985, coincidió con el tipo de cambio más bajo del peso frente a la divisa de aquel país; dicha combinación de paridades cambiarias estimuló un crecimiento importante de las exportaciones manufactureras mexicanas en mercados diversos ⁸². Sin embargo, tal tendencia se ha invertido en años recientes y el grueso de las exportaciones de este tipo de bienes tienen como destino privilegiado el mercado estadounidense; en este sentido la supeditación de México hacia aquél mercado es significativa.

Tradicionalmente, la dependencia comercial mexicana en relación con su vecino del norte ha sido muy grande, tanto por el volumen de los intercambios entre ambos, como por el hecho de que el grueso del comercio exterior de nuestro país se realiza con Estados Unidos. Sin embargo, a partir de 1982, con el inicio de la transformación en el modelo de inserción de México en el mercado mundial, dicha dependencia comercial se ha profundizado, aunque también ha comenzado ha desarrollarse una dependencia relativa del comercio de aquella nación hacia nuestro país. Es esta la expresión, en el ámbito comercial, de la complementaridad estratégica subordinada.

Si concentramos nuestra atención en los flujos comerciales entre México y Estados Unidos (cuadro # 2-09) se observa que, en la medida que se ha consolidado

la apertura económica mexicana, la proporción de los intercambios recíprocos se ha venido incrementando, sobre todo en lo que toca a las exportaciones mexicanas. En 1991 el 69.7% de dichas exportaciones tuvo como destino aquel país, mientras que en 1981 la proporción fue 54.2%. Por su parte, las importaciones que tienen por origen EUA representaron en 1991 el 65.2% del total en tanto que en 1981 constituyeron el 66.3% ⁸³. Algo similar está sucediendo con el comercio estadounidense. En 1974, el 3.4 por ciento del total importado por EUA provino de México, cifra que se incrementó al 5.2 % en 1981 y que en 1992 representó el 6.3 % del total. Por su parte, nuestro país se ha transformado en un muy importante mercado para las exportaciones de la Unión Americana en virtud de que si en 1974 sólo le correspondió el 4.9 % del total exportado por EUA, en 1981 dicho porcentaje ascendió a 7.7 y en 1992 alcanzó la cifra de 9.1 puntos (ver cuadro # 2-03A y gráfica # 2-03A).



El incremento de las exportaciones de Estados Unidos hacia territorio mexicano en la última década puede considerarse poco significativo a simple vista, no obstante, debe tomarse en cuenta que el crecimiento absoluto entre 1981 y 1992 fue de 17,723 a 40,597 MMDD. Esto, para un país con serios desequilibrios

CUADRO 2-03A

CUADRO 2-03A: PARTICIPACION DE MEXICO Y DE CANADA EN EL COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS: 1974-1992

AÑO	EE.UU. EXPORTACIONES (DOLARES)	EE.UU. IMPORTACIONES (DOLARES)	EE.UU. SALDO (DOLARES)	MEX EXPORTACIONES EN MEX EN EE.UU. (DOLARES)	PARTICIPACION DE MEX EN EE.UU. (%)	MEX IMPORTACIONES (DOLARES)	PARTICIPACION DE MEX EN EE.UU. (%)	MEX SALDO (DOLARES)	CAN EXPORTACIONES (DOLARES)	PARTICIPACION DE CAN EN EE.UU. (%)	CAN IMPORTACIONES (DOLARES)	PARTICIPACION DE CAN EN EE.UU. (%)	CAN SALDO (DOLARES)
74	97,840	107,120	(9,280)	3,612	3.6%	4,761	4.6%	(1,149)	23,674	22.1%	18,623	20.2%	4,951
75	105,132	103,864	1,268	3,382	3.2%	4,964	4.7%	(1,582)	24,245	22.9%	20,828	20.2%	3,417
76	115,120	122,669	(7,549)	3,749	3.3%	4,962	4.3%	(1,213)	25,266	22.0%	24,264	21.6%	1,002
77	121,200	120,410	790	3,332	2.7%	4,817	4.0%	(1,485)	25,254	20.7%	23,967	21.3%	1,287
78	143,240	138,049	5,191	6,223	4.3%	6,632	4.6%	(409)	34,993	18.8%	29,463	19.8%	5,530
79	152,050	122,236	29,814	9,113	6.0%	6,824	4.5%	2,289	37,644	17.5%	33,124	18.2%	4,520
80	220,780	226,864	(6,084)	15,492	7.0%	12,242	5.5%	3,250	41,684	18.7%	34,424	19.2%	7,260
81	230,504	271,217	(40,713)	16,664	7.2%	17,222	7.7%	(558)	43,381	18.8%	38,469	16.7%	4,912
82	218,520	231,013	(12,493)	15,662	7.2%	17,764	8.1%	(2,102)	39,640	18.1%	32,563	18.2%	7,077
83	198,143	257,978	(59,835)	17,613	8.9%	19,782	10.0%	(2,169)	31,723	16.2%	36,979	18.0%	5,256
84	216,074	318,180	(102,106)	19,250	8.9%	19,920	9.1%	(670)	45,423	19.6%	43,270	21.2%	2,153
85	211,418	358,267	(146,849)	19,334	9.1%	23,940	11.5%	(4,606)	47,662	18.0%	43,222	21.7%	4,440
86	222,347	381,362	(159,015)	17,318	7.8%	13,770	6.2%	3,548	46,211	17.6%	43,144	20.1%	3,067
87	222,663	422,603	(200,000)	20,512	9.2%	16,759	7.5%	3,753	50,643	16.7%	39,322	20.2%	11,321
88	308,093	426,947	(118,854)	25,947	8.4%	18,653	6.4%	7,294	41,240	17.7%	40,910	17.4%	330
89	349,334	499,058	(149,724)	27,540	7.9%	24,114	6.9%	3,426	39,193	16.1%	37,971	21.5%	1,222
90	374,663	516,773	(142,110)	36,760	9.8%	27,463	7.3%	9,297	45,043	14.1%	38,214	20.2%	6,829
91	447,700	516,200	(68,500)	31,320	7.0%	31,270	7.4%	(50)	53,020	15.0%	45,090	19.0%	7,930
92	446,700	556,700	(110,000)	31,190	7.0%	40,500	9.1%	(9,310)	60,200	17.0%	50,400	20.2%	9,800

FUENTE: Elaboración propia con datos de
 Para EE.UU. 1974-1988 U.N. International Trade Statistics Yearbook, 1990. En 1989-1990 U.S. Commodity Trade Statistics, 1989 y 1990.
 En 1991 y 1992, Economic Report of the President, pág. 193, U.S. State Government, pág. 348. En 1992 la información corresponde
 a un mes de este año.
 Para México 1974-1988 U.N. International Trade Statistics Yearbook, 1990. En 1989-1990 U.S. Commodity Trade Statistics, 1989 y 1990.
 En 1991 y 1992, estadísticas de Comercio Exterior de México, pág. 1 y 2 de febrero de 1993, pág. 1 y 2 de febrero de 1993.
 Para Canadá en 1974-1988 U.N. International Trade Statistics Yearbook, 1990. En 1989-1990 U.S. Commodity Trade Statistics, 1989 y 1990.
 En 1991 y 1992, Economic Report of the President, Inc. 1990, pág. 443. En 1992 la información corresponde a un mes de este año.

comerciales como es el caso de EUA, significa la posibilidad de reducir su déficit en un período caracterizado por considerables dificultades para competir por los mercados de mercancías y por los escasos capitales. La **interdependencia** entre los sectores externos de las dos economías se manifiesta claramente al comparar el comportamiento del saldo comercial total de EUA y del saldo comercial de México con ese país: en la medida que disminuye el superávit de México con su vecino, decrece también el déficit comercial estadounidense (ver gráfica # 2-03). La importancia estratégica de México para EUA ha llegado a un nivel tal ⁸⁴ que, si en este momento se repitiera el escenario ocurrido entre 1981 y 1983 cuando las exportaciones estadounidenses hacia México se desplomaron de alrededor de 17,700 MMDD a poco más de 9,000 MMDD, proporcionalmente, el vecino del norte vería incrementado su déficit comercial total en casi 20,000 MMDD ⁸⁵. De los 800,000 empleos estadounidenses que, se calcula, dependen del comercio con México, alrededor de 200,000 se crearon de mediados de la década de los ochenta a la fecha ⁸⁶; desde esta perspectiva es evidente que Estados Unidos deberá estar muy preocupado por garantizar un flujo continuo y creciente de exportaciones hacia nuestro país.

Por el lado de las importaciones estadounidenses la proporción correspondiente a México (6.3 % del total en 1992) puede ser considerada, también en primera instancia, como discreta. Esto en realidad no es así. Un análisis más detallado de las exportaciones de México pone de relieve, en primer lugar, que su estructura se modificó radicalmente al pasar del 28.3 % al 65.3 % la participación de las manufacturas en el total exportado en 1984 y 1992 respectivamente; este cambio fue motivado por las altas tasas de crecimiento de este tipo de intercambios durante el período. En un sentido, el drástico movimiento en la estructura de las exportaciones mexicanas disminuye la vulnerabilidad de nuestro país hacia el exterior, aunque en otro sentido México incrementa su dependencia sobre todo frente a Estados Unidos. Veámoslo más de cerca.

El esquema monoexportador, basado en los hidrocarburos, prevaleciente en México hasta mediados de los años ochenta, fincaba en la estabilidad comercial de un solo producto el acceso a una fuente de divisas insustituible en el corto plazo. Con un esquema diversificado en el que predomina la exportación de manufacturas, el riesgo disminuye ostensiblemente en virtud de que el flujo de divisas no depende de una sola mercancía; sin embargo, el grueso de dichas exportaciones manufactureras tiene como destino privilegiado (como vimos líneas arriba) el mercado de Estados Unidos ⁸⁷. El resultado ha sido un incremento de la dependencia de México con esa nación en tanto que, a diferencia de lo que sucede con un producto como el petróleo crudo, con las manufacturas existen límites precisos para realizar cambios abruptos entre productos y mercados. El límite más importante en este sentido es "...el grado de sincronización y vinculación entre las empresas de ambos países para realizar exportaciones e importaciones entre unas y otras (...). Más de la mitad de las exportaciones de manufacturas mexicanas hacia Estados Unidos se efectúan entre entidades relacionadas entre sí" ⁸⁸; asimismo, la contribución de extranjeros en las exportaciones mexicanas no petroleras se incrementó del 26.8 por ciento en 1981 al 53.4 por ciento en 1987 ⁸⁹. Pese a todo, la dependencia tiende a ser recíproca, por cuanto para las empresas de EUA también se reduce la posibilidad de modificar abruptamente sus vínculos con México, a no ser a un costo elevado.

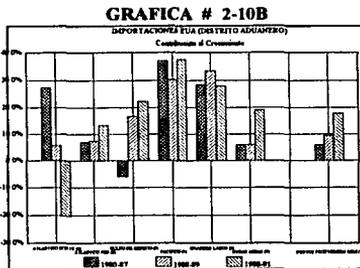
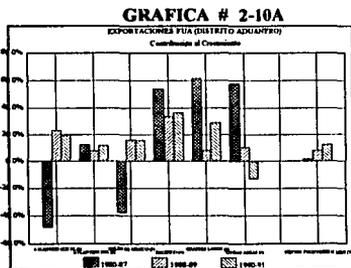
Ha sido demostrado ⁹⁰ que el enorme dinamismo del comercio intraindustrial de México con Estados Unidos (del 6 por ciento del total en 1982, pasó al 30 por ciento en 1990) es motivado, cada vez con mayor énfasis, por las estrategias corporativas internacionales, más que por los requisitos de equilibrio comercial impuestos por el gobierno mexicano a las empresas transnacionales; Jorge Mattar y Claudia Schatan concluyen que "...pese a las grandes diferencias en el desarrollo económico entre ambos países, y al contrario de lo que generalmente predice la teoría convencional del comercio internacional, existen incentivos suficientes para

que las compañías de una y otra nación se especialicen en diferentes líneas de producción en la misma industria" ⁹¹.

El fenómeno de la tendencia al entrelazamiento productivo de México con Estados Unidos, presente desde hace varias décadas, es crucial para entender la lógica de la inserción de México en el exterior. Esta tendencia se ha venido profundizando en los años recientes: en la gráfica # 2-07F (pág. 109), se observa que las importaciones mexicanas para uso intermedio y de bienes de capital suman alrededor del 90 por ciento del total entre 1984 y 1992 ⁹². El papel que juegan actualmente este tipo de importaciones está relacionado con las necesidades de una forma de vinculación entre las economías de México y Estados Unidos que ya no es la **tradicional** (caracterizada por la especialización de nuestro país en la exportación de productos primarios y manufacturas poco elaboradas, y en la importación de bienes de capital y de algunos insumos), sino que se trata de una integración que corresponde a la **fragmentación** del proceso productivo entre ambos países. Con la finalidad de elevar su competitividad internacional y de evadir las barreras de tipo no arancelario, las empresas transnacionales han desarrollado esta modalidad en la que las dos economías (local y matriz) se dedican a una misma actividad pero se especializan en distintas partes del proceso; la producción así fragmentada ocasiona un flujo continuo de importaciones y exportaciones de insumos (de ahí la elevada proporción que representan las importaciones mexicanas de bienes de consumo intermedio) que se registran como transacciones intersectoriales ⁹³.

Ligado estrechamente con lo anterior, sin lugar a duda el factor geoeconómico es un rasgo fundamental del nuevo esquema de integración comercial de México en la zona norteamericana. Durante los últimos diez años, la distribución regional de las transacciones comerciales al interior de Estados Unidos, ha tendido a modificarse en una forma que ha favorecido a nuestro país. Las zonas del pacífico (fundamentalmente los mercados de California y el importante puerto de Seattle) y de los grandes lagos (sobre todo los enclaves automotrices de Detroit y sus

alrededores) han contribuido con casi el 65 por ciento del crecimiento de las importaciones totales de EUA entre 1980 y 1991(ver cuadro # 2-10 y gráfica # 2-10B)



es notable el rezago de la región del atlántico norte, que contrasta con el gran dinamismo de la franja fronteriza con México, de la vertiente del golfo de México y, en menor grado, del litoral del atlántico sur. El flujo de importaciones registrado en los distritos aduaneros ubicados en la zona limítrofe con México (Laredo, San Diego, El Paso y Nogales), contribuyó con un 6.1 por ciento al crecimiento de las mismas en el lapso 1980-87, participación que ascendió a 9.5 en 1988-89 y a 17.8 por ciento en el bienio 1990-91; ello sin considerar que gran parte de los embarques originados en suelo mexicano ingresan a la Unión Americana a través de distritos costeros del golfo y del atlántico, así como del pacífico ⁹⁴. Por el lado de las exportaciones estadounidenses totales, las tendencias son menos definidas pero semejantes. Destacan la pérdida relativa de terreno de la región del pacífico, así como los vaivenes exportadores de la zona de los grandes lagos; sobresale también la recuperación de la capacidad exportadora del atlántico norte (muy probablemente debido al incremento de intercambios con Canadá en los años recientes), y la creciente participación de la zona fronteriza con México que contribuyó con el 12.3 por ciento del incremento exportador estadounidense en el lapso 1990-91 (ver cuadro # 2-10 y gráfica # 2-10A). Asimetrías de por medio, la

CUADRO # 2-10

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MERCANCIAS DE ESTADOS UNIDOS
POR AREA COSTERA, DISTRITO ADUANERO Y EN LA FRONTERA CON MEXICO: 1980-91. (MMDD)

	EXP 1980 MMDD	EXP 1987 MMDD	1980-87 INCREMENTO MMDD	1980-87 CONTRIBUCION %	EXP 1980 MMDD	1980-87 INCREMENTO MMDD	1980-87 CONTRIBUCION %	EXP 1991 MMDD	1980-91 INCREMENTO MMDD	1980-91 CONTRIBUCION %	1980-91 INCREMENTO MMDD	1980-91 CONTRIBUCION %
EXPORTACIONES TOTALES	239.8	232.8	22.3	100.0%	244.3	111.4	100.0%	421.9	37.6	100.0%	201.1	100.0%
ATLANTICO NORTE (1)	48.9	33.0	(15.9)	-32.5%	79.2	25.8	32.2%	90.6	11.6	12.8%	11.8	10.3%
ATLANTICO SUR (2)	14.7	12.7	(2.0)	-13.6%	27.7	8.0	8.1%	34.3	6.6	15.6%	1.9	7.4%
GOLFO DE MEXICO (3)	51.1	39.0	(12.1)	-23.7%	36.9	17.9	41.7%	66.0	9.3	15.7%	1.8	9.1%
PACIFICO (4)	43.8	41.3	(2.5)	-5.7%	98.8	37.8	38.9%	120.0	21.3	36.3%	7.2	3.6%
OTRAS AREAS (5)	54.0	54.8	0.8	1.5%	13.9	9.1	8.0%	80.6	16.7	20.6%	4.6	2.2%
OTRAS AREAS (6)	7.8	21.9	15.1	37.6%	37.7	11.8	10.6%	30.2	(7.5)	-13.0%	2.8	1.4%
PUNTOS PROHIBIDOS MEX (7)	22.3	22.8	0.5	2.6%	21.9	9.1	8.2%	29.0	7.1	12.3%	16.7	8.3%
LOS DEMAS PUNTOS	86.2	93.2	4.3	12.3%	136.8	43.2	39.8%	133.3	6.9	10.0%	34.2	17.0%
NEW YORK	38.9	32.8	(6.1)	-15.7%	14.2	5.6	22.2%	54.6	7.6	12.2%	15.7	7.4%
SEATTLE	12.0	15.7	3.7	31.5%	26.5	10.9	9.4%	31	4.1	14.6%	2.0	11.4%
BUFFALO	6.3	9.3	3.2	100%	9.5	0.0	0.0%	15.2	4.2	10.8%	9.1	4.7%
DETROIT	14.6	26.6	12.0	37.8%	28.9	2.3	2.1%	36	7.1	12.3%	21.8	10.8%
CHICAGO	4.2	6.9	2.7	64%	10.0	3.1	2.9%	11.3	1.3	2.5%	7.2	3.5%
CLEVELAND	1.8	3.4	1.6	50%	3.9	0.3	0.6%	4	0.1	0.2%	2.2	1.1%
LOS ANGELES	14.9	22.7	7.8	27.7%	38.6	14.9	13.6%	46	7.4	12.1%	21.2	13.5%
SAN FRANCISCO	30.6	14.3	(16.3)	-53.3%	21.4	7.1	6.6%	23.4	2.2	2.3%	13.3	6.6%
DALLAS/PORT WORTH	0.5	1.3	0.8	31%	1.7	1.2	1.1%	2.6	0.3	-0.2%	2.1	1.0%
HOUSTON/ALVESTON	15.7	12.3	(3.2)	-20.4%	27.6	4.9	4.8%	29.3	3.1	2.6%	4.8	2.4%
LAREDO	8.1	7.5	(0.6)	-7.5%	13.6	3.9	5.3%	18.2	4.8	4.3%	9.0	4.0%
SAND EGO	1.4	1.7	0.3	0.9%	1.0	1.3	1.2%	3.9	0.9	1.6%	2.3	1.1%
EL PASO	1.9	2.6	0.7	23%	4.0	1.8	1.3%	4.7	0.7	1.2%	2.9	1.4%
NOCALES	0.8	1.0	0.2	0.6%	1.5	0.5	0.4%	2.3	0.7	1.7%	1.4	0.7%

	IMP 1980 MMDD	IMP 1987 MMDD	1980-87 INCREMENTO MMDD	1980-87 CONTRIBUCION %	IMP 1980 MMDD	1980-87 INCREMENTO MMDD	1980-87 CONTRIBUCION %	IMP 1991 MMDD	1980-91 INCREMENTO MMDD	1980-91 CONTRIBUCION %	1980-91 INCREMENTO MMDD	1980-91 CONTRIBUCION %
IMPORTACIONES TOTALES	244.9	462.0	138.0	100.0%	467.3	61.3	100.0%	483.0	15.7	100.0%	239.0	100.0%
ATLANTICO NORTE (1)	79.1	23.0	(56.1)	-70.9%	126.8	3.1	5.8%	123.6	(3.3)	-2.7%	13.8	11.3%
ATLANTICO SUR (2)	15.5	26.4	11.1	70%	15.5	4.9	7.0%	33.8	2.1	13.4%	14.1	7.6%
GOLFO DE MEXICO (3)	62.3	33.1	(29.2)	-47%	64.1	11.0	18.8%	67.6	3.5	22.3%	5.3	2.2%
PACIFICO (4)	43.1	301.6	258.5	37.0%	121.6	39.9	30.3%	127.3	3.9	37.6%	16.2	35.5%
OTRAS AREAS (5)	37.0	41.9	4.9	13.2%	101.7	21.8	10.8%	111.4	4.8	29.9%	71.7	29.7%
OTRAS AREAS (6)	6.2	11.8	5.5	6.0%	19.8	2.0	6.1%	22.1	3.0	19.2%	10.2	4.9%
PUNTOS PROHIBIDOS MEX (7)	6.3	34.0	9.7	61%	22.2	4.2	9.5%	25.0	2.8	17.8%	18.7	7.8%
LOS DEMAS PUNTOS	86.9	179.3	297	18.8%	146.5	15.0	29.1%	164.3	6.0	36.2%	34.7	22.9%
NEW YORK	43.6	48.3	25.0	15.8%	70.8	2.0	3.1%	61.4	(0.7)	-1.0%	24.0	16.0%
SEATTLE	9.2	17.2	8.0	51%	20.2	3.0	4.6%	18.9	(1.3)	-6.3%	9.7	4.1%
BUFFALO	7.4	15.4	8.0	51%	19.0	3.6	5.5%	18.7	(0.3)	-1.9%	11.3	4.7%
DETROIT	12.7	29.7	17.0	30.8%	38.7	5.0	13.8%	37.0	(1.7)	-4.5%	24.9	14.4%
CHICAGO	4.1	9.7	5.7	61%	17.4	3.6	5.5%	20.4	2.9	12.7%	15.3	6.4%
CLEVELAND	1.5	7.3	5.8	37%	9.2	1.9	2.9%	11.8	2.6	16.6%	10.3	4.3%
LOS ANGELES	30.0	53.6	33.6	21.3%	63.5	4.7	13.3%	66.4	4.1	26.1%	46.4	19.4%
SAN FRANCISCO	4.3	21.8	15.5	83%	27.1	5.3	8.1%	29.2	1.9	11.8%	20.9	4.3%
DALLAS/PORT WORTH	1.2	3.3	2.1	13%	4.1	0.8	1.2%	4.9	0.8	5.1%	3.7	1.5%
HOUSTON/ALVESTON	20.1	16.0	(4.1)	-20.6%	14.2	2.2	3.6%	19.2	1.0	6.8%	6.9	4.0%
LAREDO	6.9	4.1	(2.8)	-40%	14.1	2.4	4.0%	10.4	(1.0)	-6.8%	7.7	3.2%
SAND EGO	1.0	2.7	1.7	11%	4.0	1.3	2.0%	4.7	0.7	4.5%	3.7	1.5%
EL PASO	1.4	3.4	2.0	13%	5.1	1.7	2.6%	5.5	0.4	2.5%	4.1	1.7%
NOCALES	1.2	3.1	1.9	12%	3.7	0.6	0.9%	4.8	0.7	4.5%	3.2	1.3%

FUENTE:

Estadística propia.

The Americas Abstracts; U.S. Base of the Census, Statistical Abstract of the United States: 1992.

(1) Portland, St. Alban, Boston, Providence, New York, Philadelphia, Baltimore, Norfolk y Washington. (2) Wilmington, Clarkston, Savannah, San Juan, Virginia Islands y Miami. (3) Tampa, Mobile, New Orleans, Port Arthur, Laredo, San Juan y Houston-Greenville.

(4) San Diego, Los Angeles, San Francisco, Portland, St. Ath, Anchorage y Honolulu. (5) Ocala-Nash, Belling, Ft. Meigs, Miami Springs, Detroit, Milwaukee, Detroit, Chicago y Cleveland. (6) El Paso, Nogales, Great Falls Dallas-Fort Worth.

(7) Laredo, San Diego, El Paso y Nogales.

dependencia entre las economías de México y de Estados Unidos es crecientemente recíproca.

Hasta aquí, hemos descrito las condiciones generales que motivaron, desde la perspectiva mexicana y estadounidense, la transformación del modelo de inserción de nuestro país en el exterior. Se ha intentado mostrar que los términos de la reinscripción no dependen de la voluntad de los actores involucrados, sino que responden en cada caso a necesidades objetivas de carácter geoeconómico, político y estratégico, que se vinculan tanto con el proceso de transformación regional como con el global. La creciente interdependencia entre estas dos naciones va dando forma a un esquema de integración complementaria y subordinada, en el que nuestro país se ve forzado a adaptarse a los requerimientos estratégicos de su vecino desde una posición de mucho mayor interrelación, misma que no puede ser desestimada en virtud del alto costo que ello representaría para ambos.

El proceso, sin embargo, está todavía en marcha y el ascenso de los demócratas al poder ejecutivo en la Unión Americana ha significado un endurecimiento de las posiciones de los dos gobiernos en torno a la expresión más acabada de la nueva relación binacional: el Tratado de Libre Comercio. Las presiones provienen sobre todo desde las posturas estadounidenses más retrógradas, mismas que con su anacrónica visión del mundo contemporáneo sólo son capaces de concebir a su país como la potencia que fue hace treinta años, pero que ya no existe como tal. Estas posiciones son extremadamente peligrosas por cuanto pregonan un proteccionismo a ultranza que puede conducir, no sólo a Estados Unidos sino al mundo entero, a una situación de autarquía como la experimentada durante el período de entreguerras, una de las fases más oscuras y destructivas en la historia del sistema capitalista.

Nosotros pensamos que esta posición no va a lograr imponerse. En los últimos diez años Estados Unidos ha provocado un giro espectacular en su relación con México que tiende a modificar, a su vez, las formas históricas de vinculación de

aquella nación con el resto del continente. Adicionalmente, las ventajas económicas logradas en el acuerdo de comercio ya firmado no son en sentido alguno desdeñables, amén de la relevancia estratégica que le representa a estas alturas su relación comercial con México. No obstante, la coyuntura sucesoria que vive nuestro país combinada con la desaparición de la escena de los republicanos (los "amigos" de México) allende el Bravo, son elementos cuya coincidencia en el momento determinante de las negociaciones no ha sido desaprovechada por el gran poder para obtener aún más ventajas. El propio presidente Salinas se ha visto obligado a reiterar la postura de México: "Ante renovadas pretensiones ajenas en el marco del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá se ha realizado una nueva gran defensa de nuestros recursos petroleros..."; la propiedad y el control del petróleo permanecerá de manera inalterable en manos de los mexicanos⁹⁵. Como se ve, las fuerzas están tensadas al máximo y, seguramente, se impondrá quien tenga menos que perder en la actual coyuntura. Lo trágico del asunto es que, aun si el tratado entra en vigor, en los hechos, la aplicación del mismo será obstaculizada mediante presiones comerciales de todo tipo (norma también de los gobiernos republicanos: atún, cerveza, etcétera) pero desde una perspectiva aún más proteccionista, estimulada por la "revolución económica" clintoniana que supone un programa de austeridad severo, además de concesiones a segmentos reaccionarios de su partido.

La transición mexicana no ha logrado consolidarse en virtud de que la estructura productiva no concluye aún el proceso de reorganización y de modernización necesarios para competir consistentemente en los mercados internacionales. En cualquier escenario, la competitividad externa de las manufacturas mexicanas será aún muy desigual y dependerá del sector económico en cuestión, de su grado de concentración y centralización, del nivel de participación del capital extranjero en el mismo, así como de su capacidad tecnológica, entre otros factores. En el siguiente párrafo, analizaremos el comportamiento específico de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos

frente a sus principales competidores durante la década de los ochenta y, sobre esa base, intentaremos delimitar sus posibilidades reales de consolidación en el futuro cercano.

2.3. Análisis de las Exportaciones de México hacia Estados Unidos en los Años Recientes:

A. Metodología :

Utilizando la fuente de las Naciones Unidas, U.S. *Commodity Trade Statistics*, estudiaremos el comportamiento de las exportaciones (*commodities*) de México hacia Estados Unidos. Esta fuente permite realizar un análisis más profundo de las importaciones estadounidenses en la medida que incluye información por producto y por país. Para su estudio, la información clasificada según los parámetros del SITC (Standard International Trade Classification) se agrupó en 17 ramas cuya correspondencia con la fuente original se presenta en el anexo metodológico (anexo C).

En este párrafo, se determinará el nivel de importancia alcanzado por las exportaciones mexicanas en Estados Unidos frente a otros competidores, así como el nivel de desempeño mostrado por cada uno de los 17 sectores exportadores seleccionados en el periodo 1981-1990 en función de 5 parámetros fundamentales.

Para la delimitación del nivel de importancia de las exportaciones mexicanas frente a otros competidores dicho periodo se dividió en dos superperiodos: 1981-1985 y 1986-1990. Esta periodización permitirá mostrar el comportamiento de las exportaciones de distintos países hacia Estados Unidos tanto en la etapa de revaluación como en la de devaluación del dólar frente a las demás divisas fuertes.

Para la determinación del nivel de desempeño de las ramas exportadoras el lapso 1981-1990 se dividió en tres subperiodos (1981-1985, 1986-1988 y 1989-1990) con la finalidad de detectar la sensibilidad de las exportaciones mexicanas frente al cambio de fase experimentado por el comercio de Estados Unidos hacia fines de 1985 con el inicio de la devaluación del dólar y, más tarde, con la revaluación del peso frente a aquella divisa.

En ambos casos, los parámetros utilizados son:

1) El nivel de importancia de los competidores cercanos de México en EUA, así como el nivel de desempeño de los 17 sectores exportadores mexicanos en esa nación está determinado, en primer lugar, por el grado de penetración que cada uno de dichos países y sectores ha alcanzado dentro del mercado importador estadounidense en relación al total importado por ese país, ya sea globalmente o en cada sector específico. Este porcentaje representa la "porción o participación de mercado", parámetro que ayuda a detectar el grado de dependencia (nos referimos a la dependencia que pueda representar la necesidad de importar cualquier tipo de mercancía de cualquier mercado externo hacia el propio) de EUA en relación con un país o con una línea determinada de productos de algún país en un lapso de tiempo específico.

2) El nivel de competitividad de las exportaciones es un indicador que mide el cambio en el grado de penetración de los productos de una nación dentro del mercado estadounidense de importaciones. El porcentaje de penetración observado en un subperíodo se divide entre el porcentaje correspondiente al subperíodo anterior, lo cual interpretamos como el nivel de competitividad de las exportaciones de algún país en virtud de que una mayor penetración supone el desplazamiento de otros competidores del mercado (global o sectorial) estadounidense, y viceversa.

3) La **dinámica** de las exportaciones mexicanas y de otras naciones en los mercados estadounidenses está dada por la tasa de crecimiento promedio anual de las mismas, e indica cuáles son aquellas que respondieron con mayor o menor vigor en los diferentes subperíodos.

4) La **consistencia dinámica** se obtuvo comparando por diferencia el ritmo de crecimiento de las exportaciones de un subperíodo a otro; este parámetro hace posible un acercamiento adicional al grado de sensibilidad (medida en puntos) que cada país y sector presentó ante distintas condiciones de paridad cambiaria frente al dólar.

5) Otro factor que auxilia en la determinación del nivel de importancia de las exportaciones mexicanas es la **magnitud de valor** que se logró colocar anualmente en el mercado vecino en los distintos subperíodos. Más específicamente, este indicador representa la "estructura porcentual" de las exportaciones mexicanas cuyo destino es EUA. Para el análisis de las exportaciones mexicanas frente a otros competidores, este indicador es idéntico al de "grado de penetración".

6) **Coefficiente Global**: este coeficiente (CG) es el promedio aritmético de los anteriores y los sintetiza. La mecánica que utilizaremos a lo largo del párrafo será la siguiente: a cada uno de los países y de las ramas considerados se les asignó, según su desempeño, una posición o lugar de importancia en relación con cada parámetro. Así, por ejemplo, la rama No. 3 de "Bebidas" ocupó en 1988 el primer lugar de importancia en competitividad, el sexto lugar en penetración, el noveno en dinámica, la decimosegunda posición en magnitud de valor y el decimosegundo lugar en consistencia. En promedio, a esta rama le correspondió un **coeficiente global (CG)** de 0.456 puntos, lo que significa que en 1988 ocupó el tercer sitio en cuanto a nivel de desempeño relativo frente al resto de los sectores exportadores de México hacia Estados Unidos. El instrumento descrito, aunque simple, nos ayudará en el análisis de las exportaciones por país y por rama.

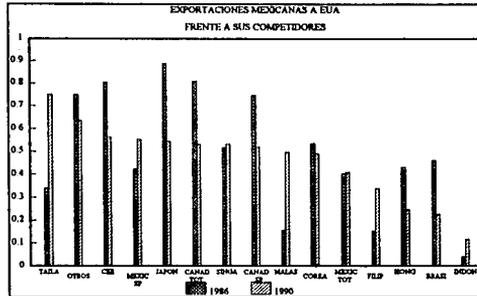
En los anexos se detalla el procedimiento utilizado para la construcción de los coeficientes (anexos B, E y F).

B. Nivel de Importancia de las Exportaciones de Mercancías de México hacia Estados Unidos frente a Otros Competidores en el Período 1981-1990:

Comencemos por analizar el dinamismo del conjunto de las exportaciones totales mexicanas (MexT) frente a sus principales competidores (Japón, Canadá, Corea del Sur, Brasil, CEE, etcétera) en Estados Unidos.

Es casi un lugar común hablar del sorprendente desempeño mostrado por las exportaciones manufactureras mexicanas durante la década de los ochenta. Ello resulta lógico en la medida que dicho fenómeno es de gran trascendencia para nuestro país, no sólo desde el punto de vista económico y comercial, sino sobre todo político. Los dos últimos gobiernos desterraron en unos cuantos años el tabú de la incapacidad de la economía mexicana para competir en los mercados manufactureros del "primer mundo", convirtiendo a este tipo de exportaciones en la principal fuente de divisas en sustitución de los hidrocarburos, y en medio de una coyuntura internacional en la que los flujos crediticios eran cada vez más escasos. El hecho indudablemente ha sido capitalizado desde el punto de vista político, ya que ha contribuido a incrementar los niveles de confiabilidad y presencia del gobierno mexicano dentro y fuera de las fronteras, al tiempo que ha ayudado a sellar las alianzas necesarias para dar consistencia a su estrategia de reinserción dentro del mercado mundial. Hay que subrayar, sin embargo, que fueron exclusivamente las exportaciones manufactureras las que tuvieron un papel destacado ya que el conjunto de las exportaciones tuvo un comportamiento apenas promedio.

Analizando las estadísticas, el nivel de importancia de las exportaciones totales (MexT) de México hacia Estados Unidos en el período 1981-1990 es más bien discreto (ver cuadro y gráfica # 2-11).

GRAFICA # 2-11

De un total de 15 actores considerados, MexT ocupa la onceava posición global en 1985 y en 1990. Por países, las exportaciones hacia EUA provenientes de Japón, Canadá, Corea del Sur, Singapur, Brasil y Hong Kong lograron un desempeño superior al mostrado por las mexicanas, por lo menos hasta 1985. En 1990, el desempeño de México fue superado incluso por Tailandia y Malasia, aunque logró una mejor posición que Filipinas, Hong Kong, Brasil e Indonesia.

El comportamiento de las exportaciones totales (MexT) de México en EUA en los subperíodos 1981-1985 y 1986-1990 fue el siguiente: (cuadro # 2-12): mostraron mayor dinamismo en el lapso más reciente: 10.2 por ciento de crecimiento promedio anual contra 8.5 por ciento entre 1981 y 1985. No obstante, la participación global en el mercado importador estadounidense pasó del 5.6 por ciento en el primer subperíodo al 5.3 en el segundo, lo cual significó una pérdida en competitividad de -6.5 por ciento, aunque una ganancia de 1.8 puntos en consistencia.

Ahora bien, si consideramos solamente las exportaciones no petroleras (MexSP), la posición relativa de México ante sus competidores mejora de manera sobresaliente, en virtud de que pasa de ocupar el décimo lugar en 1985 al cuarto en 1990. Por naciones en sólo lo supera Tailandia, mientras que en 1985 estaban en mejor posición Japón, Canadá, Singapur, Corea del Sur,

CUADRO # 2-11

NIVEL DE IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS
HACIA ESTADOS UNIDOS FRENTE A OTROS COMPETIDORES.

PAIS REGION	COEFICIENTE DE COMPETITIVIDAD 1982	POSICION COMPETITIVIDAD 1982	COEFICIENTE DE PENETRACION 1982	POSICION PENETRACION 1982	COEFICIENTE DE DINAMICA 1982	POSICION DINAMICA 1982	COEFICIENTE DE CONSISTENCIA 1982	POSICION CONSISTENCIA 1982	COEFICIENTE GLOBAL 1982	POSICION GLOBAL 1982	COEFICIENTE GLOBAL * 1984	POSICION GLOBAL * 1984
TALANIDA	1.88	1.0	0.89	15.0	1.08	1.0	1.88	1.0	0.75	1.0	0.56	12.0
OTROS DE ASIA	0.89	5.0	0.82	4.0	0.88	5.0	0.82	4.0	0.58	2.0	0.78	4.0
CEB	0.53	8.0	0.98	2.0	0.59	8.0	0.50	12.0	0.50	3.0	0.60	12.0
MEXICO SF	0.65	4.0	0.19	7.0	0.78	4.0	0.58	4.0	0.54	4.0	0.42	12.0
JAPON	0.77	4.0	1.00	1.0	0.81	4.0	0.88	1.0	0.58	5.0	0.88	1.0
CANADA TOT	0.58	10.0	0.90	3.0	0.51	12.0	0.58	10.0	0.55	6.0	0.88	2.0
SINGAPUR	0.58	2.0	0.84	11.0	0.90	2.0	0.97	2.0	0.51	7.0	0.58	7.0
CANADA SF	0.90	9.0	0.59	5.0	0.50	10.0	0.58	9.0	0.58	8.0	0.70	5.0
MALASIA	0.40	7.0	0.81	13.0	0.56	7.0	0.57	2.0	0.49	9.0	0.17	13.0
COREA DEL SUR	0.70	3.0	0.54	8.0	0.81	3.0	0.58	11.0	0.49	10.0	0.59	4.0
MEXICO TOT	0.52	11.0	0.59	6.0	0.50	9.0	0.50	10.0	0.49	11.0	0.42	11.0
PERUAS	0.59	14.0	0.88	14.0	0.51	14.0	0.60	3.0	0.58	12.0	0.59	14.0
INDO CHINA	0.59	12.0	0.88	9.0	0.46	13.0	0.51	14.0	0.46	13.0	0.47	9.0
BRASIL	0.58	13.0	0.59	10.0	0.51	11.0	0.80	11.0	0.27	14.0	0.42	8.0
INDONESIA	0.88	15.0	0.88	12.0	0.88	15.0	0.58	7.0	0.18	15.0	0.88	15.0

FUENTE: Elaborado propio con datos de U.S. Commodity Trade Statistics de Harmon Dicks, versión de 1984.

NOTA: Solo se consideró puntaje y posición en 1984.

CUADRO # 2-12

IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS
PRINCIPALES COMPETIDORES DE MEXICO

PAIS O REGION	1981/1982			1982/1983			1981/1982			INCREMENTO PENETRACION 1980-81	INCREMENTO PENETRACION 81-82	DIFERENCIA EN INCREMENTOS ACTUALES (82.83-81.82)
	VALOR MDD	PENETRACION EN PERIODO	INCREMENTO POR ANUAL	VALOR MDD	PENETRACION EN PERIODO	INCREMENTO POR ANUAL	VALOR MDD	PENETRACION EN PERIODO	INCREMENTO POR ANUAL			
EURO TOT	1,502,646	86.00%	7.8%	2,282,729	86.80%	7.6%	42,888	1,768,881	80.00%	7.2%	68,079	-0.4%
EURO SP	1,388,871	79.8%	13.9%	1,623,288	83.8%	8.8%	48,576	1,388,679	84.8%	16.8%	14,889	-13.7%
TALLERES OTROS DE AER	5,801	8.4%	12.7%	11,887	8.7%	26.0%	28,200	23,874	6.8%	21.8%	24,788	38.8%
CEB	288,479	13.8%	12.6%	48,882	18.3%	13.8%	1,888	67,024	12.1%	12.8%	18,888	31.8%
MEXICO SP	6,888	2.8%	12.8%	8,882	4.3%	12.5%	12,548	44,889	1.7%	11.2%	28,888	42.8%
JAPAN	28,125	11.0%	16.9%	48,875	11.9%	28.8%	3,888	28,888	10.1%	18.2%	23,888	-11.2%
COMADA TOT	28,125	18.8%	18.8%	48,728	17.2%	6.8%	18,888	67,228	18.1%	8.1%	18,888	-3.8%
SEVILLER	11,881	5.8%	28.8%	28,888	12.8%	18.8%	18,888	12,888	5.8%	18.8%	23,888	18.8%
COMADA SP	28,125	11.8%	11.8%	38,888	14.8%	12.8%	18,888	68,888	16.8%	12.2%	12,228	-4.8%
MALABA	11,888	6.7%	2.8%	18,888	6.7%	18.8%	11,228	11,228	8.8%	11.2%	18,888	11.8%
CORIA DEL SUR	8,888	2.4%	18.2%	12,888	4.8%	12.8%	18,888	12,888	1.8%	12.8%	23,888	-1.8%
MEXICO TOT	88,421	3.8%	8.8%	18,888	5.8%	18.8%	18,888	28,125	6.8%	18.8%	18,888	-4.8%
FILIPINAS	11,228	6.7%	2.8%	18,888	6.8%	12.8%	12,888	23,888	6.8%	12.8%	18,888	-1.8%
HONG KONG	8,888	2.4%	18.8%	12,888	4.8%	12.8%	18,888	18,888	2.8%	7.8%	18,888	-1.8%
ISRAEL	11,228	2.8%	18.8%	18,888	1.8%	1.8%	18,888	18,888	1.8%	8.8%	18,888	-1.8%
INDONESIA	22,881	1.2%	-4.2%	18,888	0.8%	-1.8%	-18,888	4,881	1.2%	-4.2%	-18,888	-18.8%

FUENTE: Elaborado a partir de datos de U.S. Commodity Trade Statistics @ Naciones Unidas, varios años.

Hong Kong y Brasil. Tomando en cuenta a los 15 actores, las exportaciones mexicanas no están lejos del desempeño mostrado por las de la Comunidad Europea y las de Otros de Asia en 1990, aunque México es seguido de cerca por Japón, Canadá y Singapur.

En suma, las exportaciones mexicanas no petroleras (MexSP) respondieron más que favorablemente al cambio de fase -en 1985- del comercio exterior estadounidense, ya que su tasa de crecimiento promedio anual pasó del 13.0 en 1981-85 al 17.6 por ciento en 1986-90. Su participación en el mercado vecino también mejoró: del 2.9 por ciento en el primer lapso al 4.3 por ciento en el segundo. Por lo mismo, su nivel de competitividad creció en 47.7 por ciento de un subperíodo a otro, mientras que en consistencia ganó 4.6 puntos. En términos absolutos, la magnitud del incremento es también ilustrativa, ya que el valor de las exportaciones mexicanas pasó de 7,007 MMDD en 1981 a 25,297 MMDD en 1990.

Dicho sea de paso, es muy significativo el hecho de que el valor total de los productos no petroleros exportados por México hacia Estados Unidos a lo largo del período 1982-90 (135,632 MMDD) haya sido insuficiente para cubrir el total del servicio de la deuda pública y privada pagado por nuestro país a sus acreedores externos en el mismo lapso (143,814 MMDD) ⁹⁶. No obstante, sin el éxito obtenido por la estrategia exportadora, el margen político de maniobra del régimen mexicano durante la renegociación de dicha deuda con el exterior se hubiera estrechado considerablemente.

De la información disponible hasta 1990 se desprende que, globalmente, las exportaciones no petroleras de México (MexSP) no fueron inhibidas por el inicio de la devaluación del dólar a partir de septiembre de 1985, así como tampoco por la revaluación del peso frente al dólar desde 1987. Hay que anotar que, como observamos anteriormente, existen señales que apuntan hacia una desaceleración en el ritmo de crecimiento anual de las importaciones totales estadounidenses y específicamente de las exportaciones manufactureras mexicanas

con ese destino, sobre todo a raíz de la aparición de la recesión en EUA. En 1990 y 1991, las exportaciones totales hacia EUA crecieron a una tasa de 11.7 % y 1.2% respectivamente; en 1992, recuperaron terreno y lograron crecer al 13% anual.

a) Canadá

Comparando el desempeño exportador de México frente al de **Canadá**, el alcance de lo logrado por nuestro país adquiere su verdadera dimensión en tanto que este último es el tercero en discordia en las negociaciones comerciales del área norteamericana. Parece resultar bastante claro que **México representa una amenaza real para las exportaciones canadienses hacia Estados Unidos** en un grado tal que aquella nación no dudó en incorporarse a un Tratado Trilateral de Libre Comercio con Estados Unidos y México buscando una alianza estratégica con un competidor potencialmente fuerte y peligroso (aunque hay que aclarar que al lograrse acuerdo en ciertos niveles, no por ello desaparece la rivalidad entre las naciones). Fue precisamente en función del comportamiento de las exportaciones mexicanas en el mercado de Estados Unidos que Canadá decidió incorporarse a dichas negociaciones bajo el supuesto de que en esta alianza perdería menos terreno frente a México que manteniéndose al margen del acuerdo comercial de norteamérica. Si Canadá dejaba a Estados Unidos negociar por separado un acuerdo comercial con México, es probable que lo ya alcanzado previamente en el tratado binacional con EUA en 1988 hubiera perdido significado y potencia, además de que Canadá se hubiese aislado innecesariamente de las posibilidades que abre un acuerdo regional más amplio: por un lado, en virtud de que se sumarían 85 millones de consumidores al esquema; por otro lado, en la medida que, al reabrir negociaciones con Estados Unidos, el gobierno canadiense tendría una "segunda vuelta" para tratar de recuperar terreno en los puntos débiles del tratado bilateral firmado previamente entre ambos.

En efecto, el comportamiento de las exportaciones totales de Canadá (CanT) muestra que ese país ha perdido terreno frente a sus competidores en el mercado estadounidense, al pasar de la quinta posición global en 1986 a la octava en 1990. Considerando exclusivamente sus exportaciones no petroleras (CanSP) el desempeño de Canadá no es mejor, en tanto que cae de la segunda a la sexta posición global entre 1986 y 1990, siendo presionado fuertemente por México (MexSP), la Comunidad Europea, Otros de Asia y, en menor grado, por Japón y Singapur.

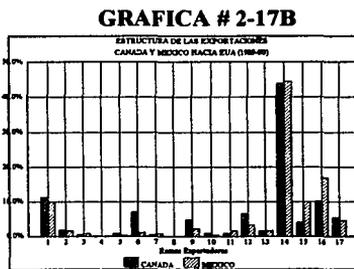
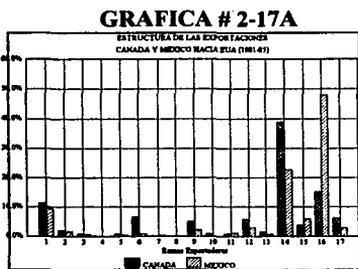
La capacidad de las exportaciones canadienses para soportar la presión ejercida por un dólar estadounidense más barato dejó mucho que desear ya que, mientras las mexicanas reaccionaron positivamente en todos sentidos, la dinámica de las exportaciones no petroleras canadienses (CanSP) cayó de una tasa de crecimiento promedio anual de 11.5 por ciento en 1981-85, a una de 7.1 por ciento en 1986-90 (cuadro # 2-12). Asimismo, su participación global en el mercado de Estados Unidos prácticamente permaneció estancada en alrededor del 16 por ciento del total, por lo que la competitividad de los productos canadienses colocados en el país que está al sur de su frontera se incrementó en tan sólo 0.53 por ciento y la consistencia dinámica de los mismos se desplomó en -4.43 puntos de un subperíodo a otro. (Este perfil de comportamiento se agudiza cuando consideramos sus exportaciones totales - CanT-).

Sin duda, la fortaleza exportadora canadiense es todavía enorme, pero México representa una importante amenaza para su futuro cercano. En 1981 Canadá exportó mercancías no petroleras (CanSP) hacia Estados Unidos por un valor de 39,289 MMDD mientras que las de México (MexSP) sólo alcanzaron la cifra de 7,007 MMDD (una proporción 5.6 veces mayor que la de México); sin embargo, en el año de 1988 esta relación había ya disminuido a 3.7 veces. En 1990 se cerraba aún más la brecha entre las dos naciones en la medida que Canadá estaba colocando

solamente 3.3 dólares de productos no petroleros en el mercado estadounidense por cada dólar exportado por México.

Pero, ¿ porqué afirmamos que México representa una amenaza de gran importancia para Canadá en el mercado estadounidense ?

1) En primera instancia, debido a que las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos no son, en general, complementarias de los canadienses sino más bien excluyentes; esto significa que, como veremos con mayor detalle en el siguiente inciso de este parágrafo (cuadro # 2-17 y gráficas # 2-17A y 2-17B),



prácticamente en la totalidad de las ramas exportadoras así como en una muy amplia gama de productos es patente la presencia de ambos países, lo cual implica un mayor nivel de conflictividad que sólo puede ser paliado mediante un acuerdo entre los actores involucrados. Claro está que, aprovechando las economías de escala, en algunas de estas ramas podrían establecerse acuerdos de complementariedad para incrementar la eficacia competitiva de ambas naciones dentro del mercado estadounidense.

2) En segundo término, resulta ser crucial la proximidad geográfica con el mercado más grande del planeta que funciona, de hecho, como una ventaja comparativa tanto para México como para Canadá frente a otros competidores, sobre todo por el abatimiento en costos de transportación. No obstante, el desarrollo geoeconómico de Estados Unidos durante las últimas tres décadas ha significado un crecimiento más que proporcional del segmento sur y sur-occidental que

CUADRO # 2-17

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE CANADA Y MEXICO HACIA ESTADOS UNIDOS: 1981-1990.

DESCRIPCION	ESTRUCTURA 1981-85 CANADA	ESTRUCTURA 1981-85 MEXICO	ESTRUCTURA 1986-88 CANADA	ESTRUCTURA 1986-88 MEXICO	ESTRUCTURA 1989-90 CANADA	ESTRUCTURA 1989-90 MEXICO
1 PRODUCTOS AGROPECUARIOS Y ALIMENTICIOS	11.35%	9.48%	11.47%	10.76%	11.26%	9.94%
2 MINERALES METALICOS	2.03%	1.67%	1.56%	1.95%	1.82%	1.62%
3 BEBIDAS	0.79%	0.56%	0.60%	1.11%	0.60%	0.85%
4 TABACO	0.05%	0.15%	0.06%	0.09%	0.05%	0.07%
5 MADERA Y CORCHO	0.77%	0.49%	0.82%	0.61%	0.80%	0.37%
6 PAPEL Y CARTON	6.66%	0.75%	7.08%	1.42%	7.08%	0.99%
7 HILADOS Y TEJIDOS	0.24%	0.44%	0.43%	0.84%	0.43%	0.83%
8 CUERO	0.08%	0.14%	0.06%	0.27%	0.05%	0.13%
9 QUIMICOS	5.10%	2.16%	4.31%	2.22%	4.74%	2.23%
10 MANUFACTURAS Y CAUCHO	0.84%	0.11%	0.85%	0.27%	0.89%	0.30%
11 MINERALES NO METALICOS	0.79%	1.03%	0.97%	1.87%	0.80%	1.63%
12 METALICAS BASICAS	5.80%	2.95%	6.35%	3.59%	6.55%	3.26%
13 PRODUCTOS METALICOS	1.52%	0.72%	1.85%	1.46%	1.55%	1.65%
14 MAQUINARIA, VEHICULOS Y MAT. DE TRANSPORTE	38.86%	22.65%	43.74%	42.61%	43.94%	44.55%
15 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	3.80%	5.97%	4.65%	8.66%	3.97%	10.02%
16 HIDROCARBUROS	15.20%	47.93%	9.13%	18.38%	10.05%	17.03%
17 PRODUCTOS NO CLASIFICADOS	6.14%	2.85%	6.05%	3.85%	5.42%	4.54%
TOTAL	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

FUENTE:

Anexo B.

tiende a favorecer en mayor medida a México que a Canadá. Pasemos a ello ⁹⁷. Paulatinamente, la dinámica general de la economía mundial ha venido perdiendo intensidad relativa en el atlántico al tiempo que se fortalece en el pacífico: así como durante largo tiempo el grueso de las transacciones económicas mundiales tuvo lugar en el mediterráneo, y más tarde a través del atlántico, parece que con el fin del milenio estamos arribando a la "era del pacífico". Al interior del territorio estadounidense, esta tendencia ha cristalizado en un explosivo desarrollo de la región sur-suroeste, en detrimento de la otrora poderosa región del noreste: dentro y en los alrededores de una ciudad como Los Angeles se concentran actualmente fuentes determinantes del poder nacional, así como enclaves fundamentales de las industrias high tech en expansión en Estados Unidos. Desde la costa occidental estadounidense se configura un dinámico circuito de transacciones con el oriente, mismo que es el eje del espacio denominado Cuenca del Pacífico; asimismo, a lo largo de la franja fronteriza sureña tiene lugar un vasto proceso de ensanchamiento de los conglomerados urbanos ⁹⁸ y, consiguientemente, de amplios mercados de consumo que son estimulados en su crecimiento por la proximidad de los mercados mexicanos.

Con la intención de subrayar la importancia de lo anteriormente señalado cabe mencionar que el comercio de Texas (estado que juega un papel central en la relación bilateral entre México y Estados Unidos) con nuestro país representa casi la mitad del comercio exterior total entre ambas naciones, a tal grado que en el año de 1990 ese estado exportó la cantidad de 16,800 millones de dólares hacia México y se espera que la cifra alcance los 29,200 MMDD en el año 2,000, considerando el impacto del TTLC ⁹⁹. Por su parte, en el estado de California, se anticipa que el producto estatal bruto superará el billón de dólares a mediados de la presente década; los ingresos personales, que actualmente representan el 13 % del total nacional, llegarán al 14 % en el año 2,000 con salarios promedio de 47,000 dólares

anuales en comparación con los 27,000 de 1989; y el número de fuentes de trabajo como el de habitantes será superior a la octava parte del total del país ¹⁰⁰.

Si bien los dos factores arriba mencionados muestran con elocuencia las fuentes potenciales de rivalidad entre Canadá y México, también revelan con claridad la necesidad de un acercamiento **estratégico entre las dos naciones** con la finalidad de disminuir la superioridad estadounidense en la reestructuración geoeconómica y geopolítica por la que actualmente transita la región norteamericana ¹⁰¹.

b) Otros competidores

Ahora bien, no sólo es sintomático de los nuevos tiempos el comportamiento de Canadá en el mercado importador estadounidense. Si observamos el papel jugado por el resto de los principales socios comerciales de EUA, es todavía mayor el relieve del desempeño de las exportaciones no petroleras mexicanas en aquel país durante la década de los ochenta. **Otras naciones que han perdido posiciones en el mercado importador estadounidense son: Japón que pasó del primer lugar global en 1986 al quinto en 1990, Corea del Sur que cayó de la sexta a la décima posición, Hong Kong de la novena a la décimo tercera, y Brasil de la octava a la décimo cuarta; es decir, el núcleo duro de los competidores asiáticos, así como el principal competidor latinoamericano de México en EUA.**

Es sin duda destacado el comportamiento de las exportaciones mexicanas y demuestra, en términos generales, el gran potencial competitivo de nuestras manufacturas en el mercado vecino que coloca a México como un competidor de peso para los demás países que disputan dicho espacio. Este panorama ha provocado una reacción defensiva de sus competidores.

En efecto, la actitud reservada de **Japón** frente a la "nueva alianza" en América del norte y en particular ante el papel que juega México dentro de ella,

pone de manifiesto la inconformidad del imperio de oriente ante la conformación de un bloque regional, que forma parte de la política de contención relativa del poderío económico y comercial japonés en territorio estadounidense. Pocos días después de la firma del TTLC para América del norte, el primer ministro japonés Kiichi Miyazawa confió en que ese mercado regional no se convierta en una fortaleza comercial cerrada a los productos de otras naciones ¹⁰². Tanto sectores del gobierno como de la iniciativa privada y del ámbito académico en Japón coinciden en identificar al TTLC como una expresión concreta del proteccionismo estadounidense ¹⁰³, que muy probablemente tendrá efectos negativos sobre los intereses de la potencia de oriente. Los temores no extrañan a nadie en virtud de que, en el caso de que ciertas exportaciones japonesas sean marginadas de su mayor mercado en el plano global, es decir del bloque estadounidense, aquella nación se vería compelida a acelerar la consolidación de su propio bloque. Ello, inmersos en un escenario geopolítico extremadamente complejo en el que se yuxtaponen los intereses de Estados Unidos, de China, de la Comunidad de Estados Independientes (sobre todo de Rusia) y los de las dos Coreas que harían "...muy difícil la negociación exitosa de un acuerdo comercial regional donde Japón fuera reconocido como líder" ¹⁰⁴.

Las preocupaciones japonesas se fundan también en el hecho de que el país del sol naciente ha venido incrementando consistentemente su presencia económica en México y en el resto de América Latina, sobre todo a partir de la década de los ochenta, funcionando como una especie de relevo al repliegue estadounidense en el área propiciado por sus dificultades económicas internas. El ascenso japonés en un mercado tradicionalmente reservado a Estados Unidos se observa en el plano comercial tanto como en la inversión directa y en la canalización de recursos crediticios, y parece ya constituir una estrategia de largo alcance de Japón hacia el subcontinente americano, con México a la cabeza. El acenso nipón en Latinoamérica inquieta a sectores cada vez más amplios en la Unión Americana, por cuanto la potencia oriental podría transformarse en un factor de aceleración de la integración

del área con la Cuenca del Pacífico sin la hegemonía estadounidense. La preocupación de EUA es entendible en virtud de que esa nación desdeñó el desarrollo de la alianza que Japón alimentó con ciertos países asiáticos desde los años sesenta y que, en poco tiempo, se tradujo en una rápida penetración de Corea del Sur, Singapur y Hong Kong en el mercado estadounidense, que agravó el comportamiento negativo (adicional al provocado por Japón) de la balanza comercial de EUA ¹⁰⁵.

Un mecanismo privilegiado por la nación asiática para disminuir las dimensiones de su favorable saldo comercial con EUA ha sido el traslado de parte de su producción hacia territorio americano; de ello se deriva que muchas inversiones japonesas en México estén destinadas a reducir costos de componentes que luego son exportados desde territorio mexicano para apoyar la operación de las plantas niponas instaladas en Estados Unidos ¹⁰⁶. Es precisamente este proceso de triangulación uno de los que Japón siente amenazado con la cristalización del tratado comercial de norteamérica ¹⁰⁷.

Respecto a las exportaciones japonesas hacia Estados Unidos vale la pena subrayar, finalmente, el hecho de que la pérdida de terreno de las mismas en los años recientes se debe, en parte, a las maniobras proteccionistas aplicadas por el gobierno estadounidense tales como las cuotas a determinados productos japoneses - vgr. automóviles- las acusaciones de *dumping* para varios productores japoneses, etcétera. Es decir, la competencia no ha sido precisamente libre y abierta, lo cual ha beneficiado coyunturalmente a las exportaciones mexicanas frente a las niponas.

Por lo que hace a las potencias intermedias que emergen en el sudeste asiático, se puede afirmar que se perfilan como los competidores de mayor peligro potencial para México en el mediano y largo plazo. Aquellas naciones iniciaron sus respectivos procesos de reestructuración productiva interna y orientaron el desarrollo de sus economías hacia el exterior, mucho tiempo antes de que México hiciera lo propio. El dinámico crecimiento logrado por estos países en tan corto tiempo tiene

una estrecha relación con el llamado "milagro japonés", por cuanto la "locomotora" económica oriental ha producido un efecto de arrastre sobre varias de las economías de la región. El correlato producido por este fenómeno en el marco del comercio internacional fue la conquista de importantes segmentos del mercado estadounidense por parte de Japón, cuya labor en Estados Unidos funcionó como punta de lanza para la penetración exitosa de sus socios asiáticos en dicho mercado. Sin embargo, las condiciones que rodean la estrategia de apertura de la economía mexicana son muy diferentes, ya que no es lo mismo crecer a partir del desarrollo del sector exportador siendo un país ubicado dentro del área de influencia de Japón y en una etapa en la que los problemas estructurales de la economía estadounidense no eran tan críticos como lo son en los noventa, que crecer, como es el caso de México, a partir de sus exportaciones hacia una economía cansada y deprimida. Las economías asiáticas cuentan con la suficiente flexibilidad para replegarse en su región y sobrevivir a una recesión estadounidense. Nuestro país, en cambio, se encuentra prácticamente atado al destino de su vecino en un escenario que, hacia el fin del milenio, no parece ser muy alentador para los Estados Unidos: la crisis estadounidense se perfila como una crisis estructural de largo alcance de la cual aquella nación no podrá librarse fácilmente, sobre todo si se considera la gravedad de los problemas relacionados con la generación de ahorro interno y el consecuente deterioro en el equilibrio de la balanza de pagos y en el presupuesto del gobierno ¹⁰⁸.

Por último, aunque no por su orden de importancia, nos referiremos a la **región latinoamericana**. En virtud de que el horizonte actual de opciones no es precisamente diverso, resulta explicable el hecho de que los países de la región sigan de cerca la conformación de una zona de libre comercio en el norte del continente, buscando eventualmente su incorporación a la misma o, por lo menos, aprovechar sus ventajas. Así, por ejemplo, el modesto comportamiento mostrado por las exportaciones brasileñas hacia EUA en el período estudiado es representativo de lo que ocurre, salvo excepciones, en el área latinoamericana. El ministro brasileño de

Relaciones Exteriores, Celso Lafer, pronosticaba que la competitividad de los productos cariocas en el mercado estadounidense resultaría afectada por las concesiones otorgadas a México a partir del acuerdo trilateral norteamericano, ya que el diferencial de tarifas arancelarias podría provocar que Estados Unidos privilegie la situación más favorable de ciertos proveedores ¹⁰⁹.

Probablemente Brasil no sea el único país del área que muestre cierto recelo hacia la constitución del bloque de América del norte; sin embargo, es innegable la expectativa que ha despertado la confluencia de las estrategias regionales de desarrollo de México, Canadá y Estados Unidos, evidenciada en la proliferación de iniciativas de asociación comercial en el subcontinente que van desde el Mercosur (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay), hasta los diferentes proyectos de tratados comerciales de México con centramérica, con Chile, con Venezuela y Colombia en el Grupo de los Tres, etcétera. Para todas estas naciones, valga la verdad de Perogrullo, el mercado de Estados Unidos es estratégico y lo será todavía más en el futuro cercano. Para México, la nueva situación de incertidumbre que se abre con el regreso de los demócratas (y, con ellos, de las presiones neoproteccionistas) al centro de la escena en la Unión Americana, implica la necesidad de consolidar alianzas y apoyos hacia el sur de su frontera. El contenido del discurso del primer mandatario mexicano durante su gira por Venezuela y Nicaragua durante el mes de febrero de 1993 revela, si no un cambio de táctica política hacia la región, por lo menos un matiz diferente que revalora la integración del área desde una perspectiva pragmática. La propuesta de incorporación de los países centroamericanos (y más adelante de todo el subcontinente) al acuerdo comercial encabezado por el Grupo de los Tres, expresa la preocupación de los países latinoamericanos, y de México en particular, ante los signos proteccionistas que comienzan a vislumbrarse al norte del río Bravo, tal como la imposición de impuestos compensatorios a las exportaciones de acero de 19 naciones hacia el mercado estadounidense por presuntas prácticas de *dumping*. En el marco de los recientes reajustes internos en Estados Unidos (y en

la Comunidad Europea), parece resultar claro que las tentativas de diversificación, no sólo comercial sino también política, tendrán que adquirir para México su justa dimensión estratégica.

La transformación geoeconómica interna y externa, conlleva necesariamente cambios en las relaciones de poder y de jerarquía entre las naciones que constituyen el telón de fondo de la nueva visión geopolítica estadounidense, misma que puede ser sintetizada en tres elementos principales: 1) Creación de una alianza de largo plazo con Japón y China que disminuya en lo posible el grado de autonomía del bloque asiático en formación, y que subordine a los países asiáticos de mayor dinamismo. 2) Mediante el impulso a la conformación de un bloque comercial con Canadá (y más adelante también con México), la política de Estados Unidos alienta el separatismo de la población franco-canadiense asentada en lo fundamental al interior de la provincia de Québec, al tiempo que tiende a absorber a las regiones occidentales de habla inglesa. 3) Hacia México, el objetivo más visible es el de lograr la incorporación de nuestro país dentro de la lógica política y económica del bloque estadounidense, anulando su capacidad de liderazgo y escindiéndolo del resto de América Latina, por lo menos en los términos en que la vinculación de México con el subcontinente se manifestó durante el último medio siglo. **Frente a la estrategia estadounidense, es necesario que México considere las virtudes de un acercamiento de carácter estratégico y táctico con Canadá y América Latina, así como una vinculación equitativa con la región europea, de tal modo que su posición al interior de norteamérica resulte fortalecida.**

Recapitulando la parte inicial del inciso (ver cuadros 2-11 y 2-12 y anexos A y B), el nivel de importancia de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos en los subperíodos estudiados se caracterizó por lo siguiente:

Coefficiente de competitividad: en 1990, México sin petróleo (MexSP) ocupa la cuarta posición por debajo de tres países asiáticos: Tailandia, Singapur y Corea del Sur. Es notable el rezago de Canadá (CanSP) y de Brasil.

Coefficiente de penetración: por países, México (MexT) sólo está por debajo de Japón y de Canadá, y en 1990 es ya el tercer socio comercial de Estados Unidos. Si bien Tailandia ocupa globalmente (CG) el primer lugar de importancia, es el país con menor grado de penetración en el mercado estadounidense de importaciones.

Coefficiente de dinámica: al igual que en competitividad, México (MexSP) es cuarto lugar superado solamente por Tailandia, Singapur y Corea del Sur.

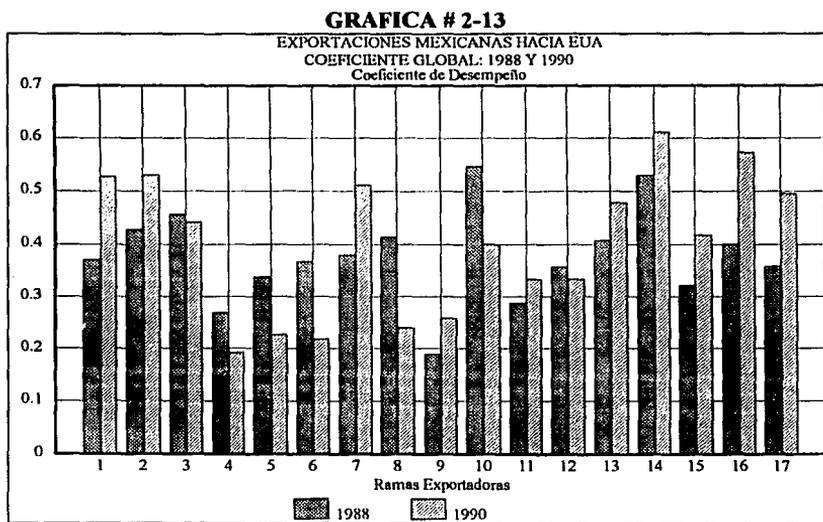
Coefficiente de consistencia: el comportamiento de las exportaciones mexicanas (MexSP y MexT) es bastante consistente y sólo es superado por Tailandia, Malasia y Filipinas. Los más inconsistentes son Brasil, Hong Kong, Japón, la CEE, Corea del Sur y Canadá, en ese orden.

C. Nivel de Desempeño de los Sectores Exportadores Mexicanos y Canadienses en Estados Unidos en el Periodo 1981-1990:

A partir de los parámetros de competitividad, penetración, dinámica, magnitud de valor (estructura) y consistencia, se efectuó un análisis comparativo del desempeño en el mercado estadounidense de los distintos sectores en los que agrupamos a las exportaciones mexicanas de mercancías (MexT). El nivel de desempeño fue analizado en tres subperíodos: 1981-1985, 1986-1988 y 1989-1990, lo que nos permitió identificar la reacción de las distintas ramas y sectores exportadores ante diversas coyunturas económicas y paridades cambiarias. Hemos realizado también un análisis detallado del desempeño de las exportaciones canadienses hacia Estados Unidos (CanT) con la finalidad de identificar las posibilidades de consolidación de las exportaciones mexicanas en cada una de las

ramas frente a su principal rival y, potencialmente, su más importante aliado. Lo anterior se justifica plenamente si consideramos que Canadá ha sido hasta ahora el "gran perdedor" dentro del nuevo esquema geoeconómico predominante en la región norteamericana que, entre otras cosas, significa para México la apertura de sus fronteras a la competencia externa y la consecuente búsqueda de mercados para colocar sus productos.

Expondremos en primera instancia el comportamiento global de las MexT y CanT, para después realizar un recorrido sector por sector que involucra incluso una descripción del desempeño de los productos específicos más representativos de cada rama. En el cuadro y la gráfica # 2-13



se observa la posición global (CG) relativa de cada rama exportadora en dos momentos distintos: en 1988, que es el punto de inflexión caracterizado por el inicio de un franco proceso de revaluación del peso frente al dólar (estadounidense y

CUADRO # 2-13

COEFICIENTE GLOBAL DE DESEMPEÑO DE LAS
EXPORTACIONES MEXICANAS A ESTADOS UNIDOS

RAMA No	NOMBRE DE LA RAMA	1981-1988 COEFICIENTE GLOBAL	POSICION 1988	1981-1990 COEFICIENTE GLOBAL	POSICION 1990
10	MANUFACTURAS Y CAUCHO	0.547	1.0	0.401	10.0
14	MAQUINARIA, VEHICULOS Y MAT. DE TRANSPORTE	0.530	2.0	0.612	1.0
3	BEBIDAS	0.456	3.0	0.441	8.0
2	MINERALES METALICOS	0.427	4.0	0.531	3.0
8	CUERO	0.413	5.0	0.239	14.0
13	PRODUCTOS METALICOS	0.407	6.0	0.478	7.0
16	COMBUSTIBLES	0.400	7.0	0.573	2.0
7	HILADOS Y TEJIDOS	0.380	8.0	0.511	5.0
1	PRODUCTOS AGROPECUARIOS Y ALIMENTICIOS	0.370	9.0	0.527	4.0
6	PAPEL Y CARTON	0.368	10.0	0.218	16.0
17	PRODUCTOS NO CLASIFICADOS	0.358	11.0	0.495	6.0
12	METALICAS BASICAS	0.358	12.0	0.334	11.0
5	MADERA Y CORCHO	0.337	13.0	0.226	15.0
15	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	0.322	14.0	0.418	9.0
11	MINERALES NO METALICOS	0.287	15.0	0.334	12.0
4	TABACO	0.268	16.0	0.191	17.0
9	QUIMICOS	0.189	17.0	0.258	13.0

FUENTE: U.S. Commodity Trade Statistic de Naciones Unidas, varios años.

canadiense) que coincide con la culminación de la etapa de relanzamiento competitivo de las exportaciones mexicanas; y en 1990, que es el último registro que nos permite comparar la sensibilidad de las MexT en condiciones "normales", es decir, justo antes de la terminación del auge económico en Estados Unidos y sin la presencia de factores extraordinarios como los presentes hasta 1988.

Si bien la mayor parte de las exportaciones han sufrido los efectos de la revaluación de nuestra moneda frente a la divisa estadounidense, es evidente que no todas las ramas se comportaron homogéneamente, lo cual supone niveles de consistencia y de fortaleza diferenciados. La primera impresión que salta a la vista es que las exportaciones de manufacturas básicas, que en conjunto pueden ser consideradas de industria liviana porque corresponden a aquellas ramas con procesos productivos tradicionales y con menor grado de complejidad ¹¹⁰, fueron las más afectadas después de 1988. Así, las "manufacturas de caucho" que ocupaban la primera posición global en 1988, descendieron al décimo lugar en 1990; la rama del "cuero" cayó de la quinta a la décimo cuarta posición; la rama del "papel y cartón" que en 1988 ocupaba el décimo sitio global, en 1990 se precipitó al décimo sexto lugar; la rama de "madera y corcho" cayó de una ya muy mala posición (13) a otra aún peor (15) y, finalmente, la del "tabaco" se comportó en forma similar (ver cuadros 13 y 14).

A pesar de que la tendencia es menos clara que la comentada anteriormente, resalta también el comportamiento de un segundo grupo constituido por los sectores exportadores "típicos" de México relacionados con la producción primaria: combustibles, agropecuario, minerales metálicos y minerales no metálicos. Dichos sectores mostraron estar mejor capacitados para resistir la competencia al interior del mercado importador estadounidense, aun después de 1988. El sector de "combustibles", bastión por excelencia de las exportaciones mexicanas, ascendió de la séptima a la segunda posición impulsado significativamente por la recuperación coyuntural de los precios internacionales del

crudo; también reaccionaron positivamente los "productos agropecuarios y alimenticios" que se recuperaron de la novena a la cuarta posición; de igual forma lo hicieron los "minerales metálicos" que, no bien perdieron terreno en competitividad, mejoraron en dinámica y en consistencia con lo cual superaron su posición global del cuarto al tercer lugar; y la de "minerales no metálicos" ascendió del quinceavo al doceavo lugar relativo. Es significativo el hecho de que, precisamente las ramas con mayor nivel de penetración (lo cual hace suponer que son las más consolidadas) en el mercado estadounidense, hayan reaccionado positivamente ante condiciones adversas; la de combustibles está en la primera posición, la agropecuaria ocupa el tercer lugar, la de minerales metálicos el segundo, y sólo la de minerales no metálicos tiene un nivel intermedio de participación del mercado. Las cuatro ramas mencionadas mejoraron también su posición relativa en cuanto a consistencia, es decir, su tasa de crecimiento anual fue proporcionalmente mayor en el período 1989-90 (ver cuadros 13 y 14).

Se distingue, finalmente, un tercer grupo de sectores vinculados (por lo general, aunque no exclusivamente) con procesos productivos modernos característicos de la gran industria, que poseen una composición de capital más elevada, un alto grado de centralización y, además, en la mayor parte de los casos, son dominadas por grandes consorcios y conglomerados industriales, comerciales y financieros. Este grupo muestra un desempeño estable, con tendencia a mejorar su posición relativa en el último bienio. El sector "maquinaria, vehículos y material de transporte" pasó de la segunda a la primera posición global debido sobre todo a una notable mejoría en competitividad y consistencia que denota la capacidad de algunos segmentos estratégicos de la economía mexicana para consolidar su presencia en uno de los mercados más concurridos. La rama de "hilados y tejidos" (la muestra más contrastante de la estrategia exportadora mexicana en la medida que la apertura de fronteras ha significado para este sector productivo el cierre de incontables empresas no

CUADRO # 2-14

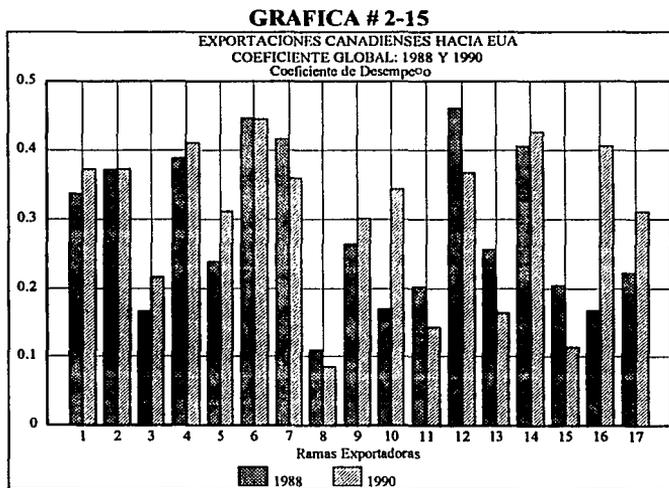
COEFICIENTES DE DESEMPEÑO DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS A ESTADOS UNIDOS

RAMA No.	NOMBRE DE LA RAMA	COEF. DE COMPETITIVIDAD 1980	POSICION COMPETITIVIDAD 1980	COEF. DE COMPETITIVIDAD 1988	POSICION COMPETITIVIDAD 1988	COEF. DE PENETRACION 1980	POSICION PENETRACION 1980	COEF. DE PENETRACION 1988	POSICION PENETRACION 1988	COEF. DE DINAMICA 1980	POSICION DINAMICA 1980
10	MANUFACTURAS Y CAUCHO	0.672	2	1.000	1	0.000	17	0.000	17	1.000	1
10	MANUFACTURAS Y CAUCHO MET. DE TRANSPORTE	0.672	20	0.560	7	0.578	7	0.488	7	1.000	1
9	BIBIDAS	1.000	1	0.844	2	0.952	2	0.901	2	1.000	1
2	MINERALES METALICOS	0.818	4	0.412	17	0.810	2	0.875	2	1.000	1
5	CUERO	0.588	4	0.548	12	0.500	8	0.554	8	0.440	4
13	PRODUCTOS METALICOS	0.472	7	0.472	7	0.516	13	0.510	11	0.591	14
14	COMBUSTIBLES	0.000	17	0.000	17	1.000	1	1.000	1	1.000	1
6	ALCOHOL Y TABACOS	0.565	3	0.480	4	0.515	14	0.476	14	0.552	4
1	INDUSTRIAS AGRICOLAS Y ALIMENTICIOS	0.500	11	0.410	11	0.542	7	0.464	7	0.500	11
9	PAPEL Y CARTON	0.388	7	0.328	9	0.397	11	0.318	12	0.424	10
17	INDUSTRIAS QUIMICAS Y FARMACIAS	0.591	12	0.541	4	0.467	11	0.457	12	0.500	11
12	METALURGIA	0.367	9	0.318	11	0.318	14	0.330	14	0.411	13
12	METALURGIA	0.367	9	0.318	11	0.318	14	0.330	14	0.411	13
11	MAQUINARIA Y EQUIPO	0.200	13	0.170	15	0.188	9	0.170	15	0.211	12
3	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURAS	0.204	14	0.170	15	0.118	15	0.108	15	0.177	15
13	MAQUINARIA Y EQUIPO	0.130	14	0.120	14	0.120	14	0.120	14	0.131	14
4	TABACOS	0.000	17	0.000	17	0.142	12	0.140	12	0.000	17
9	QUIMICOS	0.118	15	0.118	14	0.110	15	0.110	14	0.111	15

RAMA No.	NOMBRE DE LA RAMA	COEF. DE DINAMICA 1980	POSICION DINAMICA 1980	COEF. DE MAG. DE VALOR 1988	POSICION MAG. DE VALOR 1988	COEF. DE MAG. DE VALOR 1980	POSICION MAG. DE VALOR 1980	COEF. DE CONSISTENCIA 1988	POSICION CONSISTENCIA 1988	COEF. DE CONSISTENCIA 1980	POSICION CONSISTENCIA 1980
10	MANUFACTURAS Y CAUCHO	1.000	1	0.600	14	0.600	13	0.461	13	0.600	13
10	MANUFACTURAS Y CAUCHO MET. DE TRANSPORTE	0.560	4	0.388	11	0.500	11	0.462	14	0.560	4
9	BIBIDAS	0.844	11	0.702	12	0.800	11	0.640	11	0.844	11
2	MINERALES METALICOS	0.412	8	0.601	8	0.400	10	0.440	10	0.412	8
5	CUERO	0.548	11	0.520	11	0.447	11	0.447	11	0.548	11
13	PRODUCTOS METALICOS	0.472	7	0.472	7	0.472	10	0.443	10	0.472	7
14	COMBUSTIBLES	0.000	17	1.000	1	0.778	7	0.660	17	0.000	17
6	ALCOHOL Y TABACOS	0.480	12	0.410	13	0.410	13	0.381	14	0.480	12
1	INDUSTRIAS AGRICOLAS Y ALIMENTICIOS	0.410	12	0.343	13	0.470	11	0.443	11	0.410	12
9	PAPEL Y CARTON	0.328	13	0.328	11	0.318	11	0.318	11	0.328	13
17	INDUSTRIAS QUIMICAS Y FARMACIAS	0.541	4	0.504	3	0.370	13	0.362	4	0.541	4
12	METALURGIA	0.318	9	0.318	9	0.318	14	0.342	10	0.318	9
12	METALURGIA	0.318	9	0.318	9	0.318	14	0.342	10	0.318	9
11	MAQUINARIA Y EQUIPO	0.170	15	0.170	14	0.170	14	0.160	15	0.170	15
3	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURAS	0.170	15	0.170	14	0.118	15	0.118	15	0.170	15
13	MAQUINARIA Y EQUIPO	0.130	14	0.130	14	0.130	14	0.130	14	0.130	14
4	TABACOS	0.000	17	0.000	17	0.142	12	0.140	12	0.000	17
9	QUIMICOS	0.118	15	0.118	14	0.110	15	0.110	14	0.111	15

competitivas, al tiempo que las industrias sobrevivientes han logrado consolidar su posición en el mercado estadounidense) que es la más consistente de todas, además de que mejora su posición competitiva y su dinámica, ocupando en 1990 la quinta posición global. Los segmentos correspondientes a "otras industrias manufactureras", "químicos" y "metálicas básicas" tuvieron a su vez un mejor desempeño competitivo y un nivel de consistencia relativamente mejor (excepto en metálicas básicas) que contribuyeron a que las tres ramas mejoraran su posición global en 1990. Por último, la rama de "bebidas" mostró una situación precaria atribuible sustancialmente a la imposición de medidas proteccionistas para inhibir la importación de cerveza mexicana en EUA; y la de "productos metálicos" tiene un mejor desempeño en competitividad y penetración, pero desciende a la séptima posición global (ver cuadros 13 y 14).

Analizando el comportamiento de las exportaciones correspondientes a Canadá (ver cuadros 15 y 16 y gráfica 15)



se observan fenómenos interesantes. Con respecto al primer grupo de productos cuya elaboración en México está vinculada con procesos productivos propios de la industria liviana, es decir, las manufacturas básicas, las canadienses no ven deteriorada su posición relativa en ningún caso, algo muy distinto a lo que sucede con las exportaciones mexicanas. Por el contrario, algunas de ellas incluso mejoran su desempeño, tal es el caso de la rama de "papel y cartón" que asciende de la segunda a la primera posición entre 1988 y 1990; la del "tabaco" que mejora de la quinta a la tercera; y la de "manufacturas y caucho" que sube al noveno lugar. Otras ramas, como la de "madera y corcho" y la de "cuero" permanecen en una posición de estabilidad.

En cuanto al segundo grupo de sectores, relacionados con la producción primaria fundamentalmente y que en México se distinguen por ser los exportadores típicos, su comportamiento en el caso canadiense es muy similar al de las mexicanas. Los "combustibles" pasan de la décimo quinta a la cuarta posición; las de "productos agropecuarios y alimenticios" suben del séptimo al sexto lugar; los "minerales metálicos" del sexto al quinto puesto; y solamente los "minerales no metálicos" caen de la treceava a la quinceava posición.

Para finalizar, el tercer grupo de ramas exportadoras, cuya producción en nuestro país está íntimamente ligada a la gran industria, muestra un comportamiento heterogéneo en el que no obstante predomina una tendencia hacia el deterioro en su desempeño relativo, que contrasta con el comportamiento observado para las exportaciones mexicanas en dichos segmentos. La rama de "maquinaria, vehículos y material de transporte" asciende de la cuarta a la segunda posición impulsada por una mayor competitividad relativa, y la de "bebidas" mejora pero se mantiene en un mediocre nivel de desempeño. Por su parte, una rama tan importante para Canadá por su posición de valor y su nivel de penetración como la de exportaciones "metálicas básicas", cayó del primer lugar en 1988 al séptimo en 1990. De igual forma, aunque las exportaciones de "químicos"

CUADRO # 2-15
COEFICIENTE GLOBAL DE DESEMPEÑO DE LAS
EXPORTACIONES CANADIENSES A ESTADOS UNIDOS

RAMA No	NOMBRE DE LA RAMA	1981-1988 COEFICIENTE GLOBAL 1988	POSICION GLOBAL 1988	1981-1990 COEFICIENTE GLOBAL	POSICION GLOBAL 1990
12	METALICAS BASICAS	0.460	1.0	0.367	7.0
6	PAPEL Y CARTON	0.446	2.0	0.444	1.0
7	HILADOS Y TEJIDOS	0.416	3.0	0.359	8.0
14	MAQUINARIA, VEHICULOS Y MAT. DE TRANSPORTE	0.406	4.0	0.426	2.0
4	TABACO	0.388	5.0	0.410	3.0
2	MINERALES METALICOS	0.371	6.0	0.372	5.0
1	PRODUCTOS AGROPECUARIOS Y ALIMENTICIOS	0.336	7.0	0.372	6.0
9	QUIMICOS	0.265	8.0	0.301	12.0
13	PRODUCTOS METALICOS	0.256	9.0	0.164	14.0
5	MADERA Y CORCHO	0.239	10.0	0.311	10.0
17	PRODUCTOS NO CLASIFICADOS	0.223	11.0	0.311	11.0
15	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	0.205	12.0	0.113	16.0
11	MINERALES NO METALICOS	0.203	13.0	0.143	15.0
10	MANUFACTURAS Y CAUCHO	0.169	14.0	0.344	9.0
16	COMBUSTIBLES	0.167	15.0	0.406	4.0
3	BEBIDAS	0.166	16.0	0.217	13.0
8	CUERO	0.109	17.0	0.085	17.0

FUENTE: U.S. Commodity Trade Statistics de Naciones Unidas, varios años.

CUADRO # 2-16

COEFICIENTES DE DESEMPEÑO DE LAS EXPORTACIONES CANADIENSES A ESTADOS UNIDOS

RAMA No.	NOMBRE DE LA RAMA	COEF. DE COMPETITIVIDAD 1981	POSICION COM PETITIVIDAD 1981	COEF. DE COMPETITIVIDAD 1980	POSICION COM PETITIVIDAD 1980	COEF. DE PENETRACION 1982	POSICION PENETRACION 1982	COEF. DE PENETRACION 1980	POSICION PENETRACION 1980	COEF. DE DEMANDA 1981	POSICION DEMANDA 1981
12	METALICAS BASICAS	0.680	31	0.673	31	0.320	7	0.276	8	0.441	6
4	PAPEL Y CARTON	0.190	11	0.182	11	1.760	1	1.280	1	0.387	10
7	TEXTILES Y TERCIOS	0.388	2	0.762	2	0.620	12	0.620	17	1.001	1
14	MAQUINARIA, VEHICULOS Y MATERIAL DE TRANSPORTE	0.189	11	0.171	12	0.234	6	0.124	6	0.227	2
41	TAQUO	1.260	1	1.021	1	0.911	14	0.951	14	0.300	2
2	MINERALES METALICOS	0.301	15	0.278	17	0.367	3	0.340	4	0.217	14
1	PRODUCTOS AGRICOLAS Y ALIMENTICIOS	0.291	4	0.469	4	0.130	3	0.177	5	0.191	11
9	QUIMICOS	0.044	18	0.060	14	0.240	8	0.240	8	0.214	11
12	PRODUCTOS METALICOS	0.260	2	0.213	8	0.188	10	0.137	10	0.184	11
2	MADERA Y CORCHO	0.200	9	0.232	6	0.120	4	0.200	3	0.181	11
17	PRODUCTOS NO CLASIFICADOS	0.120	13	0.070	15	0.478	2	0.448	2	0.211	12
13	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	0.180	10	0.090	17	0.260	14	0.260	14	0.148	13
11	MINERALES NO METALICOS	0.260	8	0.198	10	0.680	13	0.204	13	0.498	3
10	MANUFACTURAS Y CAUCHO	0.160	12	0.128	12	0.234	6	0.230	7	0.402	4
3	COMBUSTIBLES	0.180	8	0.271	7	0.188	11	0.118	11	0.050	13
3	TEXTILES	0.174	14	0.188	13	0.120	12	0.128	12	0.118	12
8	CUBRO	0.060	17	0.013	19	0.034	15	0.000	15	0.170	12

RAMA No.	NOMBRE DE LA RAMA	COEF. DE DEMANDA 1980	POSICION DEMANDA 1980	COEF. DE MAG. DE VALOR 1981	POSICION MAG. DE VALOR 1981	COEF. DE MAG. DE VALOR 1980	POSICION MAG. DE VALOR 1980	COEF. DE CONSISTENCIA 1981	POSICION CONSISTENCIA 1981	COEF. DE CONSISTENCIA 1980	POSICION CONSISTENCIA 1980
12	METALICAS BASICAS	0.260	13	0.186	1	0.120	3	0.330	3	0.431	3
4	PAPEL Y CARTON	0.140	8	0.140	14	0.180	4	0.350	4	0.170	11
7	TEXTILES Y TERCIOS	1.060	3	0.600	13	0.600	13	0.360	13	0.600	13
14	MAQUINARIA, VEHICULOS Y MATERIAL DE TRANSPORTE	0.240	4	1.600	1	1.600	1	0.130	15	0.230	10
41	TAQUO	0.070	21	0.060	17	0.060	17	0.070	15	0.060	16
2	MINERALES METALICOS	0.130	16	0.060	18	0.060	18	1.000	1	0.060	19
1	PRODUCTOS AGRICOLAS Y ALIMENTICIOS	0.110	10	0.270	3	0.130	3	0.170	6	0.140	7
9	QUIMICOS	0.280	11	0.110	7	0.111	7	0.040	21	0.060	18
12	PRODUCTOS METALICOS	0.240	6	0.060	19	0.060	19	0.240	10	0.240	10
5	MADERA Y CORCHO	0.410	5	0.030	15	0.023	13	0.130	10	0.400	11
17	PRODUCTOS NO CLASIFICADOS	0.070	20	0.110	9	0.110	9	0.110	14	0.110	14
13	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	0.250	6	0.100	11	0.090	11	0.250	11	0.060	18
11	MINERALES NO METALICOS	0.130	7	0.220	11	0.200	12	0.180	12	0.100	14
10	MANUFACTURAS Y CAUCHO	0.070	1	0.060	12	0.060	12	0.060	14	0.060	15
3	COMBUSTIBLES	0.280	12	0.240	11	0.271	2	0.000	17	0.060	17
3	TEXTILES	0.110	14	0.060	14	0.013	14	0.020	21	0.040	14
8	CUBRO	0.060	17	0.060	15	0.000	14	0.240	9	0.060	15

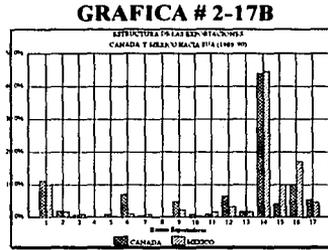
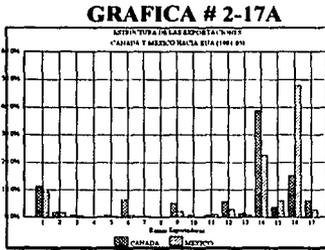
FUENTE: U.S. Commodity Trade Statistics from Canada, Washington, D.C., 1982.

mejoraron su competitividad, ello no impidió que pasaran de la octava a la décimo segunda posición relativa. Otro tanto sucedió con la rama de "productos metálicos", cuya pérdida de dinámica y de consistencia ocasionó su desplome desde la novena hasta la décimo cuarta posición. La inconsistencia de las exportaciones de "hilados y tejidos" las hizo caer del tercero al octavo lugar; y para finalizar, el renglón de "otras industrias manufactureras" se ubicó en el peor sitio de competitividad y en la penúltima posición global en 1990.

Como apreciamos en el apartado anterior, Canadá ha venido perdiendo terreno en el mercado estadounidense de importaciones frente a sus competidores, y México ha sido uno de los principales responsables de este hecho. Mediante un análisis más fino, parece ser que el menor dinamismo de las exportaciones canadienses se ha registrado en aquellos segmentos (salvo en el de maquinaria y equipo) cuya producción en nuestro país se asocia con procesos de la llamada gran industria. En los sectores vinculados con la producción primaria, que participan en ambos países con una alta proporción del valor exportado (combustibles y productos agropecuarios y alimenticios) o que han logrado un elevado nivel de penetración del mercado (minerales metálicos), la situación, aunque favorece a México, puede ser considerada como de "equilibrio" entre éste último y Canadá. Un rasgo notable del comportamiento exportador de los dos países en Estados Unidos es que justamente en aquellas ramas cuya producción en México se encuentra en estadios inferiores de desarrollo, es en las que el desempeño relativo de las exportaciones canadienses ha sido superior al de las mexicanas.

En el apartado previo apuntamos también que México representa la amenaza más seria a la supremacía canadiense dentro del mercado de Estados Unidos, en función del factor geoeconómico cuya evolución en los últimos tiempos tiende a favorecer en mayor medida a nuestro país, pero sobre todo porque las estructuras de las exportaciones de ambos países hacia el vecino común, más que

complementarias, son competitivas. En efecto, en el cuadro 17 y en las gráficas 17A y 17B,



se observan claramente dichos rasgos: mientras que en el periodo 1981-85 la estructura de las exportaciones mexicanas hacia EUA se cargaba más que proporcionalmente por el lado de los hidrocarburos y, asimismo, la rama de maquinaria y equipo mostraba una visible desproporción con respecto a la estructura de las canadienses, para 1989-90 las participaciones correspondientes a casi todos los segmentos son muy similares y sólo se aprecian ciertas diferencias en papel y cartón, en hidrocarburos y en otras industrias manufactureras.

El significado de los fenómenos aludidos es sumamente importante para México, en la medida que puede representar (por las necesidades impuestas por la nueva situación geopolítica y geoeconómica de México en la región) el punto de partida para el diseño y el despliegue de una alianza estratégica con Canadá orientada, en primera instancia, a fortalecer el poder de negociación de ambas naciones ante el "gran socio común". Adicionalmente, una alianza de esta naturaleza puede facilitar la consolidación de sus posiciones respectivas al interior del mercado estadounidense frente a otros competidores. En forma paralela, este acercamiento también podría significar, entre otras muchas posibilidades, un apoyo para el desarrollo de nuestro país en aquellas áreas en las que no somos competitivos con

los canadienses, mediante una política definida de cooperación e intercambio en los ámbitos tecnológico, técnico, ecológico, científico y educativo ¹¹¹.

Una alianza como la propuesta requiere, sin embargo, de la previa elaboración de una política industrial estructurada que garantice, hasta donde sea posible, el óptimo desenvolvimiento de los distintos sectores, tanto en el mercado externo como en el local. Ello es tanto más necesario por cuanto la acelerada y turbulenta apertura que la economía mexicana ha experimentado desde hace casi una década, se ha fundamentado en criterios liberalizadores que remiten al libre juego de las fuerzas del mercado la responsabilidad en la conducción y en la búsqueda del equilibrio económico. Estados Unidos está viviendo en carne propia la imposibilidad actual de mantener por más tiempo el viejo esquema del comercio internacional basado en una relación mas bien distante entre la empresa privada y el gobierno. La dinámica de los acontecimientos los obliga a buscar nuevas formas de regulación estatal congruentes con el sistema regionalizado de bloques económicos, en las que coexiste una tendencia hacia la apertura restringida de los mercados a la competencia foránea, con políticas industriales estructuradas nacionalmente y articuladas en torno al bloque regional correspondiente. Los reacomodos recientes en el escenario internacional reseñados en el Capítulo I, dentro de los cuales las mutaciones en la estructura y funcionamiento de las grandes corporaciones juegan un papel central, son a la vez causa y efecto de esta todavía embrionaria visión del nuevo papel del estado contemporáneo en la economía. Los retos que plantean, por ejemplo, la fragmentación de los procesos productivos modernos que conlleva un incremento sin precedente del comercio interindustrial e intrafirma, son de tal magnitud que empujan en el sentido de una sustitución del modelo de negociación multilateral propio de la posguerra, por otro en el que tienden a predominar las negociaciones regionales y los acuerdos particulares.

En resumen, si México pretende sobrevivir en un entorno agreste como el actual, es impostergable que se plantee con seriedad la configuración de una

política industrial, paralela a la comercial, cuyo alcance sea regional y no sólo nacional. Es cierto que existen actualmente programas (el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior: 1990-94 de la SECOFI; o el Programa Financiero y Promocional del Banco Nacional de Comercio Exterior) orientados sobre todo al fortalecimiento del sector exportador, pero que en la práctica son inspirados por la idea de que es el libre mercado el que determina la sobrevivencia o no de las empresas en función de su competitividad, eficiencia y fortaleza. Tal y como están las cosas, pensamos, esta política no es suficiente. **El desarrollo del país no es sostenible siquiera en el mediano plazo, si no se implementa una política regulatoria de la actividad industrial y del comercio exterior que funcione como "paraguas" de la aún incipiente reconversión productiva mexicana.**

a. Una política diferenciada y selectiva que defina con claridad el papel de la **industria liviana**, para que este sector consolide lo que fue capaz de obtener en tan poco tiempo en el mercado estadounidense sobre una base muy pobre de apoyos estatales. No es factible el éxito de este tipo de empresas (en su mayoría pequeñas y medianas) en un escenario en el que el subsidio cambiario ha desaparecido, la tasa activa de interés es inaccesible por mantenerse en niveles desproporcionadamente elevados con respecto a las prevalecientes en EUA, existe una injusta competencia de gran cantidad de productos foráneos que ingresan sin trabas al país evadiendo normas de precio y calidad, etcétera ¹¹².

b. Una política que, sobre la base del reconocimiento explícito de la nueva configuración regional de la producción y del comercio (fragmentación), **identifique aquellas ramas y sectores en los que es viable el fomento de complementaridades intrasectoriales e intraindustriales, de manera prioritaria con Canadá y con algunos países de América Latina.**

c. Una política estructurada para los sectores vinculados con la producción primaria, cuya elaboración se sustenta mayoritariamente en la utilización de recursos no renovables.

d. Una política de diversificación comercial también diferenciada que delimite las reglas de la competencia, agudizada por el avance en la conformación regional del sistema mundial contemporáneo, dentro del cual, a pesar de que nominalmente las naciones defienden las virtudes del libre comercio, la lucha por los mercados es encarnizada y cada actor asegura, ante todo y con unidad de mando, su posición relativa y sus intereses al interior de su bloque respectivo (caso europeo y japonés).

Pasemos a continuación al análisis del comportamiento de cada uno de los 3 grupos de sectores mencionados:

D. Análisis de las Exportaciones hacia Estados Unidos por Grupos de Sectores y por Productos:

Sobre la base de los tres grupos de ramas y sectores definidos en el apartado previo, trataremos de ubicar, en un nivel más específico, el desempeño de las exportaciones mexicanas de mercancías hacia Estados Unidos en el período 1982-1990.

a) Primer grupo:

Dentro de este núcleo se encuentran las ramas de manufacturas y caucho, cuero, papel y cartón, madera y corcho y tabaco (ver el cuadro # 2-18).

Al interior del grupo exportador cuya producción se vincula predominantemente con la industria liviana, la rama manufacturas y caucho es una

de las más sólidas. En este sector, mostraron una respuesta competitiva sobresaliente tanto los materiales como los artículos de caucho, cuya penetración en el mercado estadounidense pasó de cero en 1982 a 6.7 y 2.0 por ciento en 1990 respectivamente; por su parte, las llantas y los tubos de caucho desempeñaron un papel relevante con un monto exportado equivalente a casi 40 MMDD en 1990 y un coeficiente de competitividad superior a 2,200 por ciento en el período.

Por lo que hace a la rama del cuero, el material en bruto incrementó su competitividad en 605 por ciento, logrando ventas por 21.6 MMDD en 1990; las manufacturas de cuero tuvieron un comportamiento competitivo apenas por arriba del promedio general (57.8 por ciento), aunque en 1990 alcanzaron un elevado nivel de penetración (10.4 por ciento) en el mercado vecino.

Probablemente, la rama que mayores dificultades ha encontrado para competir en Estados Unidos es la de papel y cartón. Tal situación es fácil de comprender si se considera que el sector es dominado ampliamente por los exportadores canadienses, quienes son sumamente competitivos en este tipo de productos. En la rama, el material en bruto experimentó el mejor desempeño con un nivel de competitividad de 593 por ciento, mientras que los productos manufacturados fueron materialmente desplazados por sus rivales y su nivel de penetración cayó de 26 a poco más de 11 por ciento en el período. El deterioro fue ocasionado fundamentalmente por la abrupta apertura de las fronteras nacionales a productos de baja calidad provenientes del exterior, un fenómeno que ha impedido a los productores mexicanos consolidar su oferta, ya sea en el mercado interno o en el externo.

Al igual que en la rama de papel y cartón, Canadá es un fuerte competidor de México en el sector de manufacturas de madera y corcho. Entre 1982 y 1990, el nivel de penetración de las exportaciones nacionales descendió de 6.4 a 4.5 por ciento, y únicamente los artículos manufacturados de madera respondieron al alza con un coeficiente de competitividad de 204 por ciento. La elevada participación

de mercado (cercana a 20 por ciento) que se tenía en estructuras de madera se diluyó en tan sólo ocho años, al tiempo que las exportaciones de madera para uso doméstico perdían también posiciones.

Finalmente, dentro de este grupo se ubica la rama del tabaco, cuyo desempeño fue menos que modesto. El mercado fuerte de esta industria ha sido tradicionalmente el local, mientras que las ventas al exterior son más bien marginales. Las exportaciones mexicanas de tabaco encontraron mayores dificultades a lo largo de la década de los ochenta (su competitividad descendió -46.7 por ciento entre 1982 y 1990), sobre todo debido a la contracción de la demanda ocasionada por la reducción en el número de fumadores en la Unión Americana, y al desplazamiento de los productos mexicanos por los canadienses. Es preciso señalar, sin embargo, que la industria tabacalera ha alcanzado en los años noventa elevados estándares de especialización y de eficiencia, sobre la base de la modernización y la tecnificación operativa de los dos más importantes grupos: La Moderna y Cigatam. Esta reestructuración permitió sustituir las exportaciones de tabaco en rama por ventas de producto terminado, aunque los mercados foráneos privilegiados no fueron los estadounidenses.

b) Segundo grupo:

Combustibles, productos agropecuarios y alimenticios, minerales metálicos y minerales no metálicos, son los segmentos que integran este núcleo.

Como se sabe, en el segmento de combustibles (hidrocarburos) México perdió presencia con respecto al total de las importaciones realizadas por Estados Unidos durante la década de los ochenta. Fue notable el deterioro en el valor de las exportaciones de petróleo crudo debido, en parte, a la caída en los precios internacionales del producto; no obstante, en volumen, las cantidades colocadas en ese mercado han ido en aumento, a tal grado que en 1992 casi las dos terceras

partes de las ventas mexicanas en el exterior tuvieron como destino Estados Unidos con lo cual, por cierto, se violenta la norma de no centralizar más de la mitad de dichas exportaciones en un solo cliente. En productos del petróleo, tales como gasolina para motor (que, paradójicamente, ha sido importada en grandes cantidades por México durante los años recientes) y kerosen, nuestro país alcanzó posiciones importantes, aunque perdió lo conseguido en aceites pesados. En propano y butano licuado, así como en gases derivados del petróleo (sobre todo hidrocarburo), la participación en el mercado vecino ascendió de cero en 1982 a alrededor de 15 por ciento en 1990.

En general, el comportamiento de las exportaciones de productos agropecuarios y alimenticios fue satisfactorio en el lapso 1982-1990. Por su competitividad destacaron los de corcho y madera (casi 2,000 por ciento), grasas y aceites vegetales (más de 1,750 por ciento) y caucho en bruto (674 por ciento). En relación con la magnitud de valor exportado en 1990 sobresalen vegetales y fruta (1,555 MMDD), rubro que además alcanzó un nivel de penetración de 23.3 por ciento en 1990; animales vivos (437 MMDD), con la penetración más alta del sector (36 por ciento); café, chocolate y especias (389 MMDD); es a su vez significativo el retroceso de en pescados, crustáceos y moluscos (no hay que olvidar los obstáculos interpuestos a las exportaciones atuneras mexicanas).

Por lo que respecta al rubro minerales metálicos, su desempeño, aunque positivo, es muy desigual: las exportaciones de minerales y fertilizantes en bruto evidencian un franco retroceso, aunque el comportamiento de la rama fue impulsado por las ventas de conglomerados y concentrados de cobre, así como por las de desechos y triturados no ferrosos. En este último tipo de productos la dependencia estadounidense hacia las importaciones provenientes de México es abrumadora, en la medida que en 1990 el 90 por ciento de las mismas se originó en el mercado de su vecino sureño. Si bien las ventas mexicanas de sulfuro

disminuyeron su competitividad, es notable el alto grado de penetración que aún conservan en Estados Unidos (48.5 por ciento).

México es también un proveedor de peso de su socio principal en el ámbito de los minerales no metálicos (sobre todo en aquellos productos relacionados con la industria de la construcción en aquel país), ya que en 1990 participó con el 17.4 por ciento en el mercado importador de vidrio; con el 15.5 por ciento en el de piedra trabajada para construcción, hormigón, etcétera; el 9 por ciento en limo, cemento y materiales de construcción; el 10.5 por ciento en el mercado de cristalería; y el 9.5 por ciento en arcilla refractaria y no refractaria.

c) Tercer grupo:

Amplio e importante es este grupo, no sólo por el número de sectores que lo componen sino, fundamentalmente, por la magnitud de valor que representan sus exportaciones dentro del total hacia Estados Unidos, así como por tratarse de industrias modernas y de avanzada tecnológica en México. A continuación se comentan los casos de las ramas de maquinaria, equipo y material de transporte; hilados y tejidos; otras industrias manufactureras; químicos; metálicas básicas; bebidas; y productos metálicos.

Por su participación en el valor total exportado por México hacia Estados Unidos, por su desempeño competitivo en el mercado vecino durante los años recientes, así como por su enorme importancia dentro de la estructura productiva nacional, la rama de maquinaria, vehículos y material de transporte juega un papel central en el nuevo perfil de la integración comercial de nuestro país con el exterior. Esta rama será analizada con mayor detalle que las demás, en virtud de que representa casi la mitad de las ventas de mercancías mexicanas en EUA, y por cuanto está integrada por un conjunto extremadamente heterogéneo de productos que incluye una alta proporción de maquilados.

Sin duda, el segmento más representativo en este sentido es el de vehículos de transporte, mismo que alcanza ya un nivel de penetración cercano al 5 por ciento del mercado estadounidense, con un incremento en competitividad de 616 por ciento entre 1982 y 1990. Como se aprecia en el cuadro # 2-18, el efecto más espectacular se manifestó en el renglón de vehículos para pasajeros (automóviles) y, en menor grado, en el rubro de otras partes para vehículos motorizados, en los cuales el nivel de penetración de las exportaciones mexicanas ascendió en 1990 al 4.7 y 7.4 por ciento respectivamente. En el cuadro # 2-19 se observa que, hasta 1988, Canadá apenas mantuvo su participación en automóviles, además de que perdió terreno en autopartes; por su lado, Japón mostró un movimiento inverso al canadiense, mientras que la Comunidad Europea fue desplazada en los dos segmentos. Un comportamiento similar al de las exportaciones mexicanas tuvo lugar en los países asiáticos y, particularmente, en Corea del Sur, nación que compite con México sobre todo en automóviles; en el continente americano, la tendencia de las exportaciones brasileñas revela el éxito de ese país dentro del mercado estadounidense, ya que en 1990 colocó casi 800 MMDD en automóviles y autopartes.

El subgrupo 77 de maquinaria eléctrica no especificada fue responsable por cerca de 4,600 MMDD de exportaciones hacia Estados Unidos en 1990. Ganó participación de mercado a lo largo de toda la década pasada, colocándose en dicho año en el 13.4 por ciento del total importado por EUA, desplazando a Singapur, Hong Kong, Brasil y Canadá, aunque competido fuertemente por Corea del Sur y Japón. Es notable el desempeño en alambre aislado (1,620 MMDD en 1990) en donde se alcanzó casi el 56 por ciento del mercado; asimismo se observa una significativa participación en transformadores y otra maquinaria eléctrica; por su parte, en interruptores y conmutadores se vendieron en EUA casi 1,000 MMDD en 1990. En equipo para el hogar (sector 775) se alcanzaron altos estándares competitivos, lo mismo en refrigeradores y congeladores, que en aparatos

electrodomésticos y electrotérmicos. El sector 776 de transistores y válvulas (diodos, transistores, microcircuitos electrónicos, partes y componentes, etc.), el nivel de competitividad se recuperó en el segundo lapso (1989-90), exportándose 467 MMDD en 1990. Por lo que toca al sector 778 de maquinaria eléctrica no especificada se vendieron en EUA productos por un valor de 743 MMDD en 1990 logrando incrementar el coeficiente competitivo en varios productos, y sobresaliendo el nivel de penetración alcanzado en acumuladores y baterías (17.2 %), lámparas eléctricas y bulbos (16.1 %), y equipo eléctrico automotriz (11.8 %); el segmento de herramientas de mano electro-mecánicas no ha logrado consolidarse aún.

Desde el punto de vista del valor exportado, el subgrupo 76 correspondiente a equipo de telecomunicación y sonido es muy importante, ya que mientras en 1982 se vendían 840 MMDD, para 1990 la cifra llegó a 2,780 MMDD, equivalentes a una participación de mercado de 12.2 por ciento. Fueron Canadá, Japón y Hong Kong en ese orden, las naciones que perdieron las proporciones más grandes del mercado estadounidense de este tipo de productos, aunque la penetración de las exportaciones coreanas y brasileñas mostró un ritmo superior al de las mexicanas, por lo menos hasta 1988. En receptores de televisión a color (42.7 % del total), de radio para automóviles (39.9 %) y en partes de equipo de telecomunicación (22 %), México se transformó en un proveedor de peso para Estados Unidos; en equipos de sonido y tocadiscos, se observó un gran dinamismo entre 1988 y 1990. Finalmente, en partes para equipo de telecomunicación y accesorios se experimentó un intenso desarrollo en microfones, altoparlantes y amplificadores.

El de equipo de generación de energía es un sector (subgrupo 71) que creció rápidamente hasta 1988, pero que en el último bienio descendió visiblemente su nivel de competitividad. Tal comportamiento es atribuible en gran medida a la caída observada en las exportaciones de motores para vehículos (de

869 MMDD en 1988, año en que se alcanzó una participación de 28 por ciento del mercado, a 564 MMDD en 1990), un segmento en el que entre 1982 y 88 Canadá prácticamente desapareció del mercado estadounidense, siendo desplazado por Japón, México y Brasil. En el sector de plantas eléctricas rotatorias (716), México mantuvo un considerable nivel de penetración (superior a 15 por ciento) con más de 300 MMDD exportados en 1990.

Analizando el subgrupo 74 de maquinaria industrial en general, salta a la vista un elevado desempeño competitivo de los productos mexicanos que se manifestó en un crecimiento de las exportaciones de 84 a 743 MMDD entre 1982 y 1990; el desempeño de México sólo fue inferior al de Corea del Sur y al de Brasil. Nuestro país es ya un proveedor importante de equipo de calefacción y aire acondicionado, de todo tipo de bombas, de equipo mecánico manual, de cojinetes, de grifos y válvulas, de transmisiones y flechas, así como de una amplia gama de partes y accesorios para maquinaria no eléctrica.

El rubro 75 de máquinas para oficina y procesamiento de datos (equipo de computo) se ha desarrollado también de manera acelerada; sólo en equipo de computo se pasó de 2 a 408 MMDD en el lapso analizado, equivalentes al 10 por ciento de las ventas japonesas en 1988. Japón, Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y, en menor grado, Canadá y la CEE son los competidores fuertes de nuestro país en este mercado. En partes y accesorios se evidenció un desaceleramiento de las ventas mexicanas a partir de 1988, año en que alcanzaron los 386 MMDD.

Por último, en el grupo 72 de máquinas para industrias especiales se observa potencial exportador en el segmento de partes para maquinaria de construcción, de las cuales se colocaron 69 MMDD en 1990.

Pese al grave efecto adverso que la indiscriminada apertura de fronteras ocasionó en gran parte de las empresas productoras de hilados y tejidos en México, el comportamiento de las exportadoras en el mercado ubicado al norte del

rio Bravo fue sobresaliente, sobre todo en los años más difíciles: 1989 y 90. Sacos, bolsas, telas de algodón, hilados, alfombras, tapetes, cobertores, cobijas, lonas, carpas, velas, cortinas, y un amplio espectro de ensambles textiles no especificados, fueron nichos en los que nuestro país pasó de una participación casi nula del mercado a ocupar un lugar de peso, desplazando a otros competidores (ver cuadro # 2-18).

Muy importante es el sector de otras industrias manufactureras, ya que en 1990 fue responsable por más de 3,000 MMDD de exportaciones a Estados Unidos. También es disperso en tanto que incluye todo tipo de productos que no encuentran clasificación precisa en otro lado. Dentro del subgrupo 81, en productos como calderas y radiadores y en accesorios cerámicos y de plomería, México es responsable por la cuarta parte del total importado por EUA en 1990; por lo que se refiere a lámparas, faroles y conexiones y partes para conexiones, señales, etc., se exportaron casi 90 MMDD en 1990 mientras que en 1982 las ventas eran inexistentes. En el subgrupo 82 la competitividad es muy grande en líneas tales como partes para asientos, colchones y colchonetas, mobiliario metálico y sus partes, mobiliario de madera y sus partes, y mobiliario de otros materiales; es notable que en la mayor parte de estos productos no existía penetración alguna en 1982, y en 1990 las participaciones respectivas en el mercado estadounidense son ya significativas. El sector 831 de bolsas y carteras tuvo un muy buen desempeño competitivo, mientras que el de ropa y accesorios fue regular, al igual que el de zapatos. Llama también la atención el subgrupo 87 de equipo científico que, en conjunto, participó en 1990 con el 8.2 por ciento del mercado vecino y exportó en ese año 523 MMDD; sobresalen los sectores 872 de instrumentos médicos y el 874.6 de instrumentos de control automático, entre otros. Dentro del subgrupo 88 correspondiente a aparatos de fotografía, se observó un buen desempeño en rollos para película fotográfica y en lentes ópticos. De igual manera, en los sectores 893 de artículos de plástico y el 894.2 de juguetes

para niño los resultados muestran elevados niveles de competitividad en el período. Otros segmentos importantes en lo que a dinámica exportadora se refiere fueron: suministros para oficina, joyería de oro y plata, instrumentos musicales, cinta magnética para grabar y grabada, otros medios de grabación vírgenes, cerillos y velas, artículos de ayuda a incapacitados, así como cestas, canastas, escobas y cepillos y artículos para el aseo.

La industria química se ha transformado en una importante fuente de divisas para México, y el mercado estadounidense es un destino privilegiado para este tipo de exportaciones (cerca de 700 MMDD en 1990). Si bien la competitividad del sector en su conjunto fue modesta por cuanto pasó de una penetración de 2.5 en 1982 a otra de 2.9 por ciento en 1990, algunos productos mostraron un desempeño destacado: dentro del subgrupo 51 de químicos orgánicos (alcohol, fenol, etc., y compuestos de nitrógeno); del 52 de químicos inorgánicos (ácidos y sales minerales); del 53 de tintas y colorantes; del subgrupo 56 de fertilizantes; y del 57 de plásticos en forma primaria, se observaron elevados niveles de competitividad que hablan con elocuencia del potencial exportador de este sector, sobre todo si se considera que su producción depende estrechamente de los recursos petroleros, cuya disponibilidad en México es relativamente alta.

La rama de metálicas básicas mostró un comportamiento sobresaliente, por cuanto incrementó su competitividad en más del 560 por ciento en el lapso analizado. Destacaron en este sentido las exportaciones de placa y rollo de hierro blindado, las de acero y hierro en lingotes, las de aleaciones de acero en placa y rollo, así como las de tubos de hierro y acero y las de aluminio. Es asimismo relevante el alto grado de penetración que se observa en plomo, zinc, estaño y productos de cobre, y la caída competitiva en las exportaciones de plata. Esta rama juega un papel relevante dentro de la estructura de las exportaciones totales de México hacia Estados Unidos, mismas que iniciaron la penetración de aquel mercado a partir de la década del setenta, incentivadas por las monumentales

inversiones realizadas, así como por la declinación competitiva de la industria en el país vecino. Nuestro país no fue el único que logró introducirse en el mercado estadounidense de productos minerometalúrgicos; lo propio hicieron varias naciones de distintas partes del mundo. El problema que actualmente resiente la potencia en este ámbito, es que su base industrial en el sector es todavía muy importante desde el punto de vista económico (sobre todo por los empleos que sustenta) y la concurrencia externa ha ocasionado el desplazamiento sistemático de los productores locales. Esto es lo que está en el fondo de la medida implementada por el Departamento de Comercio de Estados Unidos en enero de 1993, que incluye impuestos compensatorios a las importaciones de acero provenientes de 19 países, México incluido.

La rama de bebidas se caracteriza por su elevado nivel de monopolización. Es el grupo VISA de Nuevo León quien a través de la empresa FEMSA (cervecías Cuauhtémoc y Moctezuma) controla más de la mitad del mercado cervecero nacional, y comparte con la Cervecería Modelo un dinámico proceso de penetración del mercado estadounidense, así como de otros mercados foráneos (VISA es importador exclusivo de Heineken y Modelo se asoció con la empresa Budwaiser). El grupo mencionado (VISA) controla asimismo el 65 por ciento del mercado interno de refrescos ¹¹³. Actualmente, el impuesto especial para la cerveza es de 25 por ciento, lo que ha restado competitividad a la industria en el mercado interno frente a sus competidores foráneos, a quienes la apertura de fronteras ha beneficiado en alto grado. En el mercado internacional los problemas no han sido menores debido a la imposición de cuotas en EUA y al bloqueo con medidas no arancelarias en Europa.

Significativo ha sido el desempeño exportador de la rama de productos metálicos en los últimos años misma que, en conjunto, aumentó su coeficiente competitivo en 164 por ciento entre 1982 y 90. Este porcentaje no refleja con claridad el comportamiento que gran cantidad de productos tuvieron en el período:

las estructuras metálicas (669 por ciento de competitividad); los recipientes y contenedores para almacenamiento y transporte (660 por ciento); equipamiento para el hogar (524 por ciento); cables no eléctricos (311 pr ciento); clavos, tornillos y tuercas (238 por ciento). Por su parte, en cerraduras, seguros y cajas fuertes y en resortes, muelles y suspensiones, los niveles de participación de las exportaciones mexicanas en el mercado de EUA son considerablemente altos (10.4 por ciento en 1990), y contribuyeron para que en 1990 se lograra colocar del otro lado de la frontera una cantidad equivalente a casi 300 MMDD en manufacturas no especificadas a base de metal.

COMPETITIVIDAD DE ALGUNOS DE LOS PRODUCTOS EXPORTADOS POR MEXICO HACIA ESTADOS UNIDOS EN 1982 Y 1990.

	1982 VALOR EXPORTACIONES MEXICANAS	1990 VALOR EXPORTACIONES MEXICANAS	1991 INDEXTAC EXPORTACIONES MEXICANAS	1982 VALOR IMPORTACIONES ESTADUNIDENSES	1990 VALOR IMPORTACIONES ESTADUNIDENSES	1992 INDEXTAC IMPORTACIONES ESTADUNIDENSES	(I) INDICE DE PENETRACION EXPORTACIONES MEXICANAS	(II) INDICE DE PENETRACION IMPORTACIONES ESTADUNIDENSES	(III) COMPETITIVIDAD EXPORTACIONES MEXICANAS
TOTAL	13,720	30,767	45.1%	25,642	51,673	102.7%	6.7%	6.0%	-3.7%
TOTAL (EN MIL DOLARES)	13,720	30,767	232.9%	25,642	44,797.5	174.9%	3.9%	4.0%	-0.1%
1) Productos Agrícolas y Animales (0+1+4-7-18)									
D) Alimentos	1,441.8	2,971.0	91.7%	15,715.8	2,061.5	53.7%	3.6%	11.5%	23.7%
001) Cereales	613.0	465.0	274.7%	4,782.1	1,211.0	113.2%	22.5%	36.0%	68.7%
002) Carne y productos	8.4	35.0	2,303.1%	2,202.1	3,196.7	51.1%	0.1%	0.1%	0.0%
003) Pescado, crustáceos y moluscos	10.0	35.0	310.0%	1,371.9	1,521.7	47.8%	12.4%	31.0%	-182.0%
004) Cereales y productos	6.8	28.1	222.3%	1,041.2	1,071.8	50.1%	12.4%	10.1%	-18.0%
005) Vegetales (frutas, hortalizas y preparadas)	677.8	1,533.1	153.9%	3,234.1	4,664.3	103.1%	18.7%	23.2%	24.0%
006) Maltas y productos	18.5	23.1	36.8%	36.0	45.7	127.2%	0.1%	0.1%	0.0%
007) Café, chocolate y especias	20.0	38.0	41.7%	4,141.0	4,541.9	114.1%	10.7%	11.7%	41.9%
008) Productos de azúcar	8.4	30.3	300.9%	179.1	433.7	132.0%	5.3%	9.7%	72.7%
2) Múltiples de base (0-27-32)	34.0	29.3	-19.4%	4,134.1	10,114.2	7.2%	3.9%	2.9%	-24.9%
21) Fideos de pasta (incluyendo)	0.0	25.7	100.0%	202.1	176.2	112.7%	0.0%	7.1%	ERR
22) Aceites vegetales	10.0	10.0	68.8%	121.7	204.9	79.5%	10.7%	10.7%	-7.2%
23) Cereales de base	24.0	29.3	122.1%	811.9	1,507.7	36.0%	0.0%	2.9%	674.2%
24) Cereales y productos	11.1	11.1	100.0%	1,001.1	1,001.1	100.0%	0.2%	0.2%	0.0%
26) Fibras textiles sintéticas y textiles	20.0	28.3	141.6%	323.9	429.2	91.3%	3.7%	3.5%	50.5%
20) Materiales de base de origen mineral y g. (0-20-31)	72.0	70.0	36.9%	786.1	739.0	73.0%	1.5%	1.5%	-21.2%
4) Ceras y otros materiales orgánicos	2.8	13.7	434.9%	447.2	870.1	66.0%	0.0%	1.0%	102.0%
42) Ceras y otros productos minerales	0.4	13.4	3372.0%	417.2	778.1	68.9%	0.1%	1.0%	1512.0%
1) Metales básicos			80.8%			80.8%			
27) Metales y ferrosaleados en bruto	180.7	143.0	31.7%	861.7	1,411.0	63.7%	21.0%	21.1%	-18.7%
271) Ferrosaleados en bruto	21.9	36.9	42.7%	119.0	204.1	61.1%	20.0%	14.9%	-13.9%
274) Siderita, metalurgia ferrosa	92.1	20.0	30.2%	172.6	125.9	122.7%	33.1%	45.5%	13.2%
277) Metales no ferrosos (en bruto)	66.7	106.1	159.0%	91.5	193.3	111.9%	0.0%	1.4%	ERR
278) Otros metales en bruto (excepto refractarios y metales preciosos, aluminio, etc.)	28.0	28.0	100.0%	61.2	70.8	89.8%	0.0%	13.2%	-13.2%
2) Metales refinados y aleaciones	94.4	22.7	200.9%	2,931.1	4,118.1	64.0%	3.7%	4.6%	104.6%
282) Metales refinados	29.2	18.2	301.0%	41.9	171.3	301.7%	9.1%	11.2%	20.1%
283) Compuestos y aleaciones de metales	65.0	44.5	68.6%	1,489.2	2,446.8	64.0%	0.0%	0.0%	ERR
287) Cables y cables de metales (cable, aluminio, molibdeno, etc.)	19.1	16.3	-77.0%	1,072.1	1,301.3	-79.1%	3.3%	2.7%	-2.7%
7) Metales preciosos y aleaciones	70.1	70.1	100.0%	70.1	70.1	100.0%	4.0%	4.0%	0.0%
289) Cables y cables de metales preciosos	8.4	11.4	139.1%	70.1	142.0	101.7%	13.4%	13.2%	13.5%
1) Bebidas			233.7%			233.7%			
31) Bebidas	76.3	264.2	233.7%	2,086.7	4,177.2	64.7%	2.0%	4.9%	122.5%
311) No alcohólicas	70.1	233.2	333.0%	1,008.1%	2,008.1%	64.7%	2.0%	4.9%	122.5%
312) Bebidas alcohólicas	6.2	31.0	212.5%	2,178.6	1,669.2	36.0%	2.0%	2.0%	133.0%
112) Cerveza	27.0	163.1	303.1%	2,161.1	1,071.1	63.0%	2.0%	2.0%	133.0%
1121) Bebidas alcohólicas (grain)	48.9	76.7	52.8%	1,316.1	1,801.3	34.9%	3.7%	4.1%	11.0%
4) Tabaco			-44.0%			-44.0%			
41) Tabaco manufacturado y en bruto	31.3	18.2	-41.9%	819.2	854.0	-44.0%	3.4%	1.9%	-64.7%
3) Manufacturas de Metales y Cereales									
63) Manufacturas de metales y cereales	71.6	102.2	42.8%	1,116.8	2,261.4	41.8%	4.1%	6.3%	-30.5%
631) Fideos y productos de metales	26.3	26.3	-30.1%	607.4	872.0	37.2%	4.0%	4.0%	-72.0%
632) Manufacturas de metales (en bruto)	45.3	86.1	190.0%	509.4	1,389.4	-213.1%	0.1%	2.3%	ERR
633) Fideos de metales, etc.	7.6	18.3	150.0%	41.1	310.7	18.0%	3.0%	3.0%	-71.0%
634) Metales preciosos excepto metales preciosos	20.2	20.2	100.0%	164.6	164.6	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%
635) Actividad manufacturera de metales	2.8	24.9	352.7%	241.9	372.6	63.3%	2.2%	6.7%	204.1%
4) Papel y Cartón			93.1%			93.1%			
40) Papel y cartón	102.8	189.3	93.1%	1,067.7	8,063.7	93.1%	2.0%	2.0%	144.0%
401) Papel (en bruto, etc.)	81.3	97.4	154.1%	1,395.8	8,062.0	110.0%	0.0%	1.2%	32.5%
402) Papel cartón, cartón, etc. (en bruto, etc.)	21.5	91.9	425.1%	371.9	801.7	139.0%	24.0%	11.2%	-54.6%
7) Textiles y Textiles			430.8%			430.8%			
43) Textiles, telas, prendas, etc.	51.9	294.3	430.8%	2,822.1	4,720.2	134.0%	2.0%	4.4%	114.0%
431) Textiles (textiles y prendas)	50.9	264.3	421.0%	2,822.1	4,720.2	134.0%	2.0%	4.4%	114.0%
432) Telas de algodón, hilos, etc.	11.1	30.1	270.3%	1,014.1	1,717.9	110.2%	0.1%	2.0%	302.1%
433) Telas de algodón, hilos, etc. (en bruto)	0.1	13.2	1320.0%	202.1	202.1	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%
437) Textiles de fibras sintéticas (hilos, etc.)	18.2	32.6	47.3%	31.1	1,121.7	35.7%	4.1%	4.7%	-17.0%
438) Otros textiles (en bruto)	4.0	11.4	284.0%	68.6	1,402.2	211.1%	1.1%	1.1%	133.0%
431) Seda, lino, etc.	0.0	3.0	ERR	4.3	4.3	50.0%	0.0%	0.0%	ERR
432) Algodón, lana, etc.	0.0	2.1	ERR	3.9	100.9	174.2%	0.0%	2.0%	ERR
433) Cotonetes y tejidos	0.3	2.3	416.6%	9.0	43.9	410.0%	0.0%	24.0%	374.0%
434) Seda, lino, etc. (pre y en bruto)	5.7	4.1	8.9%	210.3	41.8	115.4%	1.0%	0.7%	-57.4%
435) Cotonetes y tejidos	0.0	4.0	ERR	0.0	114.0	ERR	ERR	3.4%	ERR
436) Fibras sintéticas (en bruto)	14.0	124.9	893.5%	416.0	416.0	100.0%	0.0%	2.0%	100.0%
439) Algodón y tejidos	1.0	1.1	12.4%	34.3	43.6	210.0%	0.0%	2.0%	44.0%
4) Cerve			173.0%			173.0%			
40) Cerve y productos de cereales	11.4	36.2	173.0%	333.5	902.3	62.4%	2.1%	4.2%	67.6%
401) Cerve	11.4	36.2	173.0%	333.5	902.3	62.4%	2.1%	4.2%	67.6%
402) Manufacturas de cereales	0.0	0.0	ERR	0.0	0.0	ERR	0.0%	0.0%	0.0%
5) Químicos			177.0%			177.0%			
42) Químicos y productos relacionados	215.3	400.3	177.0%	9,021.1	22,463.1	177.0%	2.1%	2.0%	31.0%
51) Químicos orgánicos	11.0	167.6	408.7%	2,001.1	7,061.1	147.0%	0.4%	2.1%	167.0%
511) Químicos orgánicos (en bruto, etc.)	4.7	199.9	425.3%	1,011.1	7,061.1	147.0%	1.0%	0.9%	133.0%
512) Alcoholes, ésteres, etc., derivados	4.6	46.7	1350.1%	375.2	792.2	210.0%	0.0%	0.0%	ERR
513) Metales orgánicos	7.3	44.0	331.0%	1,997.1	1,997.1	66.6%	4.2%	15.0%	15.0%
514) Metales orgánicos (en bruto, etc.)	0.0	0.0	ERR	0.0	0.0	ERR	0.0%	0.0%	ERR
515) Compuestos orgánicos - orgánicos	0.0	21.7	ERR	310.7	310.7	310.0%	0.0%	0.0%	ERR
516) Otros químicos orgánicos	3.4	16.4	394.0%	1,011.1	1,011.1	100.0%	0.0%	0.0%	ERR
52) Químicos inorgánicos	104.7	133.7	41.0%	2,339.3	3,527.9	37.1%	7.3%	4.2%	4.2%
521) Químicos inorgánicos (en bruto, etc.)	116.4	193.2	114.0%	1,021.1	1,021.1	100.0%	14.0%	14.0%	0.0%
522) Metales, sales, minerales, etc. (en bruto, etc.)	181.1	57.3	431.3%	261.1	444.8	70.1%	2.0%	4.0%	211.0%
523) Metales y productos de metales	0.0	0.0	ERR	1,136.6	1,902.1	-134.0%	0.0%	0.0%	ERR
524) Metales y productos de metales	2.3	2.3	100.0%	30.6	1,311.5	281.7%	0.0%	0.0%	184.0%
525) Carbonatos y sales inorgánicas, etc.	0.0	30.9	1493.0%	0.0	0.0	ERR	0.0%	0.0%	ERR
526) Metales y productos de metales (en bruto, etc.)	0.0	0.0	ERR	19.7	19.7	100.0%	0.0%	0.0%	ERR
527) Metales, minerales, etc.	1.4	1.4	100.0%	112.9	402.6	41.0%	0.0%	0.0%	ERR
51) Productos farmacéuticos y medicamentos	11.1	15.2	110.0%	61.7	1,230.7	171.0%	0.0%	0.0%	-47.0%
511) Fármacos, productos, etc. (en bruto, etc.)	47.6	47.6	100.0%	1,230.7	1,230.7	100.0%	0.0%	0.0%	ERR
512) Fármacos y productos farmacéuticos	0.0	0.0	ERR	1,013.1	1,013.1	100.0%	0.1%	0.1%	143.1%
513) Fármacos y productos farmacéuticos (en bruto, etc.)	0.0	0.0	ERR	0.0	0.0	ERR	0.0%	0.0%	ERR
514) Fármacos y productos farmacéuticos (en bruto, etc.)	11.1	7.4	591.4%	74.3	1,041.2	164.0%	1.0%	1.0%	184.0%
515) Fármacos y productos farmacéuticos	0.0	20.0	ERR	0.0	296.4	ERR	ERR	7.1%	ERR
516) Fármacos y productos farmacéuticos	0.0	0.0	ERR	0.0	0.0	ERR	ERR	2.0%	ERR
517) Metales químicos, etc.	4.7	4.7	100.0%	80.1	134.9	134.9%	0.0%	0.0%	ERR
518) Metales químicos (en bruto, etc.)	0.0	0.0	ERR	0.0	0.0	ERR	ERR	0.0%	ERR
519) Metales químicos (en bruto, etc.)	0.0	0.0	ERR	0.0	0.0	ERR	ERR	0.0%	ERR
520) Metales químicos (en bruto, etc.)	4.7	4.7	100.0%	277.0	277.0	100.0%	0.0%	0.0%	173.0%
521) Metales químicos (en bruto, etc.)	0.0	0.0	ERR	0.0	0.0	ERR	ERR	0.0%	ERR
522) Metales químicos (en bruto, etc.)	0.0	0.0	ERR	0.0	0.0	ERR	ERR	0.0%	ERR
523) Metales químicos (en bruto, etc.)	4.7	4.7	100.0%	24.3	912.6	2143.0%	1.0%	3.7%	ERR
5) Manufacturas y Cereales			245.9%			245.9%			
42) Manufacturas y cereales	82.4	72.0	245.9%	1,501.7	3,761.7	134.7%	0.1%	0.1%	261.0%
421) Metales de base	0.0	21.2	ERR	46.8	381.3	ERR	0.0%	0.0%	ERR
422) Metales de base (en bruto, etc.)	0.0	21.2	ERR	46.8	381.3	ERR	0.0%	0.0%	ERR
423) Metales de base (en bruto, etc.)	7.3	21.2	290.4%	40.0	641.2	ERR	0.0%	0.0%	ERR
1) Metales No Metales			342.9%			342.9%			
41) Metales de metales no metales	107.0	473.3	342.9%	4,488.8	18,412.7	123.2%	2.7%</		

NIVELES DE PENETRACION Y COMPETITIVIDAD DE MEXICO Y DE SUS COMPETIDORES EN EL MERCADO DE IMPORTACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO DE ESTADOS UNIDOS, 1982 Y 1988.

MEXI-1.p.3

P.A.M.A. ESTADO ESTAD. UNIDOS	IMPORTACIONES TOTALES DE ESTADOS UNIDOS					EXPORTACIONES DE MEXICO HACIA E.U.A.					PENETRACION 1982	PENETRACION 1988	CAMBIO EN NIVEL DE PENETRACION (1982-88)	CAMBIO EN NIVEL DE PENETRACION (1982-88)		
	VALOR 1982	VALOR 1988	VALOR 1988	INCREMENTO PORCENT	INCREMENTO LIBROS	VALOR 1982	VALOR 1988	VALOR 1988	INCREMENTO PORCENT	INCREMENTO LIBROS						
TOTAL BARRA TOTAL PARE																
1. Maquinaria y equipo	36,594	208,128	212,285	582.0%	5,591	28,768	14,981	13,741	288.0%	22.0%	3,000	1,418	6,518	361.8	19,300	
2. Maquinaria y equipo de transporte	4,617	13,172	14,863	323.0%	1,246	228,495	334	1,236	1,979	888.1%	7,200	1,418	7,500	413.0%	28,100	
3. Maquinaria y equipo de oficina	2,468	7,987	7,200	292.0%	4,976	197,490	261	11	148	888.2	-7,200	16,870	6,516	888.2	28,100	
4. Maquinaria y equipo de construcción	1,215	4,287	4,287	353.0%	3,072	1,215	622	1,179	157.0%	11.7%	31,170	11,710	4,510	38.4%	90,000	
5. Maquinaria y equipo de agricultura	2,344	1,288	1,401	59.8%	-763.0%	153,000	11	36	22	154.6%	-28,810	6,000	1,200	17.0%	46,110	
6. Maquinaria y equipo de procesamiento	6,033	2,982	3,139	52.0%	-14,670	148,900	16	117	160	498.1%	-7,700	3,270	4,900	102.0%	80,410	
7. Maquinaria y equipo de procesamiento	7,14	1,067	1,067	14.9%	-6,073	127,000	31	11	31	101.0%	1,410	1,410	0	0%	21,310	
8. Maquinaria y equipo de procesamiento	364	1,863	2,027	556.0%	166,270	7	37	66	362.9%	27.0%	1,136	2,618	2,618	151.0%	1,110	
9. Maquinaria y equipo de procesamiento	2,304	1,687	1,687	73.2%	-1,616	233,000	65	303	365	307.0%	1,170	15,270	13,100	1,410	1,130	
10. Maquinaria y equipo de procesamiento	130	361	327	251.0%	157,410	4,300	178,000	37	73	147	147.0%	16,700	26,700	10,000	59.9%	34,410
11. Maquinaria y equipo de procesamiento	2,270	689	679	29.5%	-2,191	195,000	37	140	214	146.1%	2,700	24,210	21,510	77.0%	27,610	
12. Maquinaria y equipo de procesamiento	134	361	361	269.0%	227,000	3	10	10	333.0%	3.0%	1,410	1,410	0	0%	21,310	
13. Maquinaria y equipo de procesamiento	43,380	13,377	17,710	40.8%	-1,046	171,000	34	142	142	367.9%	1,100	1,100	0	0%	1,170	
14. Maquinaria y equipo de procesamiento	360	988	978	271.0%	3,491	63,110	3	32	32	133	36,610	6,610	3,610	54.6%	17,110	
15. Maquinaria y equipo de procesamiento	272	1,306	1,335	491.0%	1,063	130,200	3	35	36	261.0%	-11.0%	6,900	1,410	6,490	45.3%	21,310
16. Maquinaria y equipo de procesamiento	791	2,632	2,519	321.0%	-1,191	228,110	36	33	60	148.1%	22,000	2,410	2,700	11.2%	3,610	
17. Maquinaria y equipo de procesamiento	442	901	912	206.0%	467	131,700	30	33	33	131.0%	1,410	6,200	4,790	33.9%	21,310	
18. Maquinaria y equipo de procesamiento	401	1,134	1,228	306.0%	826	141,700	35	35	35	436.1%	6,200	1,410	3,000	194.0%	34,700	
19. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,260	4,521	3,795	303.0%	-826	261,110	64	19	29	-37.1%	-20,000	3,510	6,610	189.0%	48,200	
20. Maquinaria y equipo de procesamiento	241	241	241	0%	0	222,110	3	3	3	279.0%	1,410	1,410	0	0%	21,310	
21. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
22. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
23. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
24. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
25. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
26. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
27. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
28. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
29. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
30. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
31. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
32. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
33. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
34. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
35. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
36. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
37. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
38. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
39. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
40. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
41. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
42. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
43. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
44. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
45. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
46. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
47. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
48. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
49. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
50. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
51. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
52. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
53. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
54. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
55. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
56. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
57. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
58. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
59. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
60. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
61. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
62. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200	6,300	6,300	101.0%	23,110
63. Maquinaria y equipo de procesamiento	1,618	1,633	1,689	104.0%	-65.1%	64,410	47	13	9	-763.0%	-22,410	4,200				

CUADRO #2-9

NIVELES DE PENETRACION Y COMPETITIVIDAD DE MEXICO Y DE SUS COMPETIDORES
EN EL MERCADO DE IMPORTACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO DE ESTADOS UNIDOS, 1962 Y 1968.

RAMA PRODUCTO (SIC REV.7) REV. 3)	HONG KONG			COREA DEL SUR			SINGAPOUR			COMUNIDAD EUROPEA		
	VALOR 1962	VALOR 1968	CAMBIO EN NIVEL DE PENETRACION 1962-68	VALOR 1962	VALOR 1968	CAMBIO EN NIVEL DE PENETRACION 1962-68	VALOR 1962	VALOR 1968	CAMBIO EN NIVEL DE PENETRACION 1962-68	VALOR 1962	VALOR 1968	CAMBIO EN NIVEL DE PENETRACION 1962-68
			1962-68			1962-68			1962-68			1962-68
TOTAL RAMA (OTROS PASOS)	1,89	1,58	-17.4%	1,76	4,78	173.8%	2,16	3,76	74.9%	30.96	16.90	-45.9%
1 Maquinaria y equipo	1,331	1,252	-5.9%	1,363	6,482	373.4%	1,433	6,361	442.6%	11,389	3,691	-68.6%
71 Equipo de generación de energía	21	21	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%	4	7	75.0%
71.1 Molinos y partes similares	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	14	14	0.0%
71.2 Molinos, etc.	0	0	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
71.3 Molinos de combustible central (paralelos)	0	13	0.0%	1	17	0.0%	3	7	142.9%	54	1,236	22.9%
71.32 Molinos para carbón	0	1	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%	1	92	76.0%
71.34 Molinos de gas (s.c.)	0	12	0.0%	1	17	0.0%	3	7	142.9%	53	1,144	21.5%
71.39 Partes para molinos de gas (s.c.)	0	1	0.0%	1	16	0.0%	1	1	0.0%	297	736	15.0%
71.4 Molinos y generadores (s.c.)	0	1	0.0%	1	16	0.0%	1	1	0.0%	639	2,467	28.7%
71.41 Molinos y generadores (s.c.)	0	1	0.0%	1	16	0.0%	1	1	0.0%	639	2,467	28.7%
71.42 Partes similares (rotativas)	21	60	286.2%	7	34	385.7%	29	57	96.6%	160	337	111.3%
71.43 DC Motors y generadores	11	37	236.4%	7	34	385.7%	3	3	0.0%	27	132	383.0%
71.42 AC Motors y generadores, juegos de	7	27	188.6%	4	31	675.0%	22	23	5.2%	63	117	86.0%
71.49 Partes (s.c.) de partes similares (rotativas)	0	1	0.0%	1	1	0.0%	1	1	0.0%	1	1	0.0%
71.2 Molinos para subestaciones separadas	11	23	118.2%	13	31	138.5%	14	14	0.0%	3,240	432	-17.6%
72.1 Molinos para subestaciones separadas	0	0	0.0%	1	5	400.0%	0	1	0.0%	113	336	67.1%
72.2 Molinos para subestaciones separadas	0	0	0.0%	26	26	0.0%	0	0	0.0%	286	423	47.2%
72.3 Equipo de regulación auto. en c.	0	0	0.0%	1	11	1000.0%	12	3	-75.0%	840	1,073	26.6%
72.39 Partes para reguladores de velocidad, etc. (s.c.)	0	0	0.0%	1	12	1200.0%	12	3	-75.0%	251	398	57.8%
7.26 Partes para reguladores de velocidad, y controladores	0	0	0.0%	1	11	1100.0%	1	1	0.0%	329	39	-15.9%
7.26.1 Otro mecanismo para info. de control	12	16	33.3%	4	22	450.0%	7	12	71.4%	670	451	-33.0%
7.26.2 Mecanismos para subestaciones separadas (s.c.)	0	0	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.26.3 Otro mecanismo para subestaciones separadas	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.26.4 Mecanismos para subestaciones separadas (s.c.)	12	16	33.3%	4	22	450.0%	7	12	71.4%	670	451	-33.0%
7.31 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.1 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.2 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.3 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.4 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.5 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.6 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.7 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.8 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.9 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.10 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.11 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.12 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.13 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.14 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.15 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.16 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.17 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.18 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.19 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.20 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.21 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.22 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.23 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.24 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.25 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.26 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.27 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.28 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.29 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.30 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.31 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.32 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.33 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.34 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.35 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.36 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.37 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.38 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.39 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.40 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.41 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.42 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.43 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.44 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.45 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.46 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.47 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.48 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.49 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.50 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.51 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.52 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.53 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.54 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.55 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.56 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.57 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.58 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.59 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.60 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.61 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.62 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.63 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.64 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.65 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.66 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.67 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.68 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.69 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.70 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.71 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.31.72 Máquinas y generadores	0	0	0.0%	0	14	0.0%	0	0	0.0%	0	0	0.0%
7.3												

¹ El equilibrio alcanzado en la segunda posguerra estaba sustentado en la hegemonía indiscutida de Estados Unidos en el plano mundial, bajo un esquema bipolar de confrontación entre el Este y el Oeste (originado por la aparición del bloque comunista) que se caracterizó por el desarrollo incipiente de estructuras internacionales de regulación tales como la Organización de las Naciones Unidas, el Fondo Monetario Internacional, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT), el Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento, etc.. El esquema que paulatinamente está sustituyendo al anterior se distingue por el deterioro del poderío hegemónico estadounidense y el ascenso de nuevos actores que le disputan espacios importantes, aunque el imperio sigue conservando la supremacía militar y, con ella, la capacidad para imponer las reglas generales de operatividad económico-política a nivel global. Con la disolución del antiguo bloque comunista y su incorporación acelerada al mercado capitalista mundial, lo que parece erigirse es un sistema unipolar en el plano militar y multipolar en el terreno económico-político, compartimentado, por lo menos hasta ahora, en bloques regionales donde las alianzas que se están consolidando apuntan hacia el recambio de aquella hegemonía indiscutida por un esquema de liderazgo multiestatal a nivel regional y no mundial.

² Los casos más comentados en los diferentes estudios sobre el tema y en la misma clasificación que efectúa la OCDE son los de Corea del Sur, Taiwán, Singapur, Hong Kong, Brasil y México, aunque la lista puede ser mayor.

³ Nos referiremos aquí a las naciones de occidente, mismas que experimentan problemas similares tales como una economía más bien estancada con una población envejecida, desempleo creciente para trabajadores calificados, costos sociales cada vez más altos y, al mismo tiempo, un desarrollo tecnológico muy dinámico asociado con costos crecientes en investigación y desarrollo y con la instalación de modernos complejos productivos.

⁴ El proteccionismo no plantea una solución de fondo al problema del estancamiento económico de las potencias, no obstante, prolonga artificialmente la vida de las hegemonías mundiales surgidas desde la posguerra y, al mismo tiempo, fortalece la tendencia a la conformación de bloques económicos.

⁵ Carlos Ominami; "América Latina en la Reestructuración Industrial Mundial", en el libro *Industria, Estado y Sociedad*, pags. 29-30.

⁶ Citado por Kenichi Ohmae, en su libro *El Poder de la Triada*, pags. 9-10.

⁷ Alejandro Dabat y Miguel A. Rivera; "La Reconversión Tecnológica en México y sus Consecuencias Sociales", en el libro *Industria, Estado y Sociedad*, pags. 240-241.

⁸ El caso de México en relación con Estados Unidos es especial, sobre todo por lo que toca a aquellos procesos productivos que incorporan una alta proporción de mano de obra. La inmediatez geográfica entre los dos países resulta muy atractiva para la localización de plantas de ensamblado al sur de la frontera estadounidense en virtud de que representa abatimiento de costos salariales y de transporte. El factor geográfico y los bajos salarios (inferiores a los del sureste asiático), han motivado en los últimos años un incremento considerable de inversiones estadounidenses de este tipo en México. Como se verá más adelante, el fenómeno también ha favorecido inversiones con contenidos tecnológicos complejos.

⁹ Kevin J. Middlebrook; "Reestructuración Industrial y Política Sindical en la Industria Automotriz Mexicana", en el libro *La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico*, vol. II, pág. 43.

¹⁰ Harley Shaiken; "Nuevas Estrategias de Modernización en la Industria Automovilística", en el libro *La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico*, vol. II, pags. 16-17.

¹¹ K. Ohmae, *op. cit.*, pág. 24.

¹² Isaac Minian; "Cambio Estructural en los Países Avanzados: Deterioro de las Tendencias a la Relocalización Industrial", en el libro *Industria, Estado y Sociedad*, pág. 42.

¹³ K. Ohmae, *op. cit.*, pág. 26.

¹⁴ Harey Shaiken; *op. cit.*, pags. 13-33. El autor reliza una excelente investigación comparativa de tres plantas para la fabricación de motores ubicadas en Estados Unidos, Canadá y México, mediante la cual demuestra cómo la planta instalada en este último país sobrepasó la eficiencia (medida como la proporción de funcionamiento efectivo de la maquinaria -machine uptime-) de la planta de EUA en algunas operaciones, en especial en aquellas en que las condiciones de tecnología eran más parecidas, y superó la eficiencia de la planta canadiense en conjunto. Globalmente, "El estudio reveló que en poco más de dos años la planta mexicana alcanzó el 80 % de la eficiencia en relación con los motores hechos en Estados Unidos, un desempeño notable dada la complejidad de los procesos y la poca experiencia de la fuerza de trabajo", pág. 15.

¹⁵ Dicho programa consistía en "...seis meses de instrucción intensiva en el tecnológico, y la estancia por cuatro o doce semanas de una cuarta parte de los recién contratados en las plantas proveedoras de máquinas-herramienta en Estados Unidos. Después de contratados los primeros obreros calificados por la planta, ellos mismos instalaron el equipo y les tomó de seis a nueve meses más obtener volúmenes de producción significativos. Para cualquiera que esté familiarizado con el adiestramiento de obreros calificados en una planta estadounidense, este

lapso le parecerá notablemente corto. Los aprendices en las plantas Global en Estados Unidos emplean cuatro años en el área de producción, con oficiales calificados, para aprender a reparar desperfectos en las máquinas y absorber los innumerables trucos del oficio. Completan su experiencia con varios cientos de horas de adiestramiento en aula repartidas, generalmente, a lo largo de dos años. Después del aprendizaje, los flamantes oficiales hacen pareja, por varios años, con otros trabajadores experimentados. Más aún, los siete oficios básicos en la planta estadounidense se redujeron a dos en la planta mexicana. Por lo tanto, un reparador mecánico debía dominar también hidráulica, instalación de tuberías, armado y soldadura, además de la reparación de máquinas"; Harey Shaiken; *op. cit.*, pags. 20-21.

¹⁶ Reiner Staglin; " Reestructuración Industrial en la República Federal de Alemania: Análisis del Cambio Estructural de la Economía Alemana", en el libro *Industria, Estado y Sociedad*, pág. 64.

¹⁷ Isaac Minian; *op. cit.*, pág. 43.

¹⁸ K. Ohmae, *op. cit.*, pags. 17-18.

¹⁹ U.S Department of Commerce; *U.S., Industrial Outlook, 1990*.

²⁰ Isaac Minian; *op. cit.*, pág. 53.

²¹ *Idem.*, pág. 53.

²² Para un análisis completo de las nuevas tendencias presentes en el desarrollo reciente de la industria maquiladora en México, se puede consultar el libro *La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico*, vol. II, pags. 233-338.

²³ Tomado del periódico *La Jornada*, 27 de febrero de 1993, pág. 41.

²⁴ Las referencias sobre la legislación comercial de Estados Unidos fueron tomadas del ensayo de Arturo Ortiz Wadgymar, "El Neoproteccionismo Norteamericano ante el Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos" en el libro *La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá*, pags. 48-51.

²⁵ Es ciertamente complicado determinar el "nivel de maduración" de un proceso como el que nos ocupa, en la medida que el resultado obtenido dependerá siempre de los parámetros que se utilicen para su análisis. La discusión filosófica acerca del sentido humano que debiera apropiarse del desarrollo de la sociedad contemporánea, sin duda alguna es algo impostergable, sobre todo a la luz de los profundos cuestionamientos que a nivel global han sufrido las construcciones teórico-económicas que han guiado el destino de nuestras naciones en el presente

siglo (desde el comunismo hasta el neoliberalismo). En este sentido, los indicadores y parámetros de los que hemos echado mano para ilustrar nuestra hipótesis resultarán, sin duda, insuficientes; no obstante, los bloques económicos aquí propuestos incluyen al grueso de naciones consideradas comunmente como "desarrolladas" o de "reciente industrialización", mismas que marcan la pauta (en un sentido que seguramente no satisface a la mayoría de la gente) económica, política, tecnológica, científica, social y cultural a nivel global.

26 Kenichi Ohmae plantea un esquema similar que denomina Tríada, misma que está conformada por Japón, Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea. El autor enfatiza en el comportamiento de las corporaciones transnacionales de vanguardia y demuestra la forma en que éstas participan en las tres regiones industrializadas de la Tríada y, además, en una región en desarrollo; así, por ejemplo, aparte de Japón y Europa, América Latina es el socio comercial más importante de Estados Unidos y lo mismo sucede con los demás componentes del esquema (*op. cit.*, pags. 135-136).

27 Es probable que en el fondo de dichos fenómenos escisionistas se encuentren, además de razones políticas, étnicas o históricas, condicionantes de carácter económico relacionadas con el interés de viejas y nuevas naciones y comunidades por incorporarse a determinado bloque. Posiblemente la deseada integración de los checos o los croatas a la Comunidad Económica Europea cuente con mejores perspectivas ahora, que antes de sus respectivas rupturas nacionales; de igual forma, para Lituania existe hoy la alternativa de incorporarse como país a la CEE, pretensión prácticamente imposible mientras formó parte de la URSS.

28 R. Villarreal; "TLC: Soberanía Nacional y Alianzas Estratégicas No Subordinadas", periódico *La Jornada*, 17 de abril de 1991, pág. 1.

29 Las referencias hitóricas acerca de la conformación de la Comunidad Económica Europea, fueron obtenidas de Manuel Medina, *La Comunidad Económica Europea y sus Principios Constitucionales*, pags. 39-45.

30 Manuel Medina, *op. cit.*, pág. 45.

31 Este tipo de integración es diametralmente opuesta a la impulsada en el bloque asiático, la cual enfatiza en la coordinación de políticas industriales y de agentes económicos, y prácticamente mantiene intocados aspectos relativos a la cesión de espacios soberanos y a la creación de instancias supranacionales. Ver René Villarreal; *op. cit.*

32 Tomado de Carlos A. Rozo, "El Acuerdo de Libre Comercio en la Disputa por la Hegemonía Económica Mundial", en el libro *La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá*, pág. 132.

³³ Tomado de Juan Rocha, "Comunidad Económica Europea", en revista de *Comercio Exterior*, vol. 39 # 2 pág. 145, febrero de 1989.

³⁴ Si bien es cierto que el mercado unificado de la Comunidad Europea ha empezado a funcionar a partir del primer día de enero de 1993, muchas de las 282 medidas propuestas en el plan inicial de 1985 no entrarán en vigencia de inmediato y otras tantas aún no alcanzan el consenso de los doce. Una de estas medidas, la unidad monetaria con la prevalencia del ECU, cuya aceleración se pactó en Maastricht, ha sumido en una severa crisis a la Comunidad Europea a partir de junio de 1992, cuando el pueblo danés votó por el "no" de la ratificación del Tratado de Maastricht. El torbellino cambiario que se prolongó por varios meses, pone en entredicho la viabilidad de la unificación europea no obstante que, en el corto, mediano y largo plazos, esta política parece ser la más congruente con las necesidades competitivas de Europa frente a Estados Unidos y Japón. Lo que está en disputa en estos momentos no es la unidad europea en sí misma, sino el tipo y la forma de dicha unidad así como su conducción; uno de los factores que coloca a la unificación europea muy por delante de cualquiera otra, es que la gran madurez de sus sociedades está oponiendo tenazmente los controles democráticos y parlamentarios a una concertación de tipo autoritario y tecnocrático en la cúspide de los círculos político-financieros europeos.

³⁵ Esta asociación está constituida por Austria, Finlandia, Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suecia y Suiza.

³⁶ Rene Villarreal; *op. cit.*.

³⁷ Estos países son: Canadá, Estados Unidos, México, Australia, Nueva Zelanda, Brunei, Japón, Corea del Sur, Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia, Singapur, Rep. Popular China y el comité chino de Taipei con la representación de Taiwán.

³⁸ Ma. Antonieta Benejam; *México y la Cuenca del Pacífico*, Documentos de trabajo, CIDE, pág. 18.

³⁹ Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Brunei.

⁴⁰ Ma. Antonieta Benejam; "Notas de Alerta sobre Cuenca de Pacífico" en *Perfil de La Jornada*, del 28 de abril de 1988.

⁴¹ Estados Unidos prolongará la ocupación militar de Arabia Saudita y el control geoestratégico del medio oriente durante el tiempo necesario, no sólo para garantizar el suministro de combustibles hacia su planta productiva, sino, también, para asegurar un margen de maniobra amplio para presionar y negociar otros espacios en el terreno económico con sus grandes competidores: la CEE y Japón. Es preciso señalar que, de concretarse el proyecto estadounidense que pretende el control estratégico de las reservas (producción, distribución y consumo) petroleras del continente americano, a través del TTLC firmado con Canadá y nuestro país,

así como a partir de la sociedad entre Venezuela, Colombia y México para generar una reserva energética del continente, EUA estaría en condiciones para incidir directamente sobre el manejo de gran parte de los recursos mundiales de petróleo.

⁴² U.S. Department of Commerce; *U.S., Industrial Outlook, 1991*; y José Rangel; "El Reaganomics y la Hegemonía Estadounidense: Un Deterioro Irreversible", en revista de *Comercio Exterior*, vol. 40 No 1, enero de 1990, pags. 3-4.

⁴³ Tomado de el periódico *La Jornada*, 4 de septiembre de 1992, pag. 41.

⁴⁴ José Rangel; *op. cit.*, pág. 8.

⁴⁵ *Idem*, pags. 8-9.

⁴⁶ *Idem*, pág. 11.

⁴⁷ Nacional Financiera; "El Desequilibrio Externo de la Economía Norteamericana", en la revista *El Mercado de Valores*, num. 49, dic 7 de 1987, pags. 1258-1259.

⁴⁸ Es importante señalar el hecho de que no es desdeñable el efecto de la especulación accionaria en estas cuentas; así, por ejemplo, más del 60 por ciento del endeudamiento de las empresas ha sido destinado a financiar la recompra de acciones propias.

⁴⁹ *U.S. Industrial Outlook, 1990*; John W. Rutter, "Recent Trends in International Direct Investment and the Implications for U.S. Business", pág. 11.

⁵⁰ Jorge Castañeda y Robert A. Pastor, *Los Límites en la Amistad: México y Estados Unidos*, sobre todo pags. 245-459

⁵¹ En su libro *Burguesía y Capitalismo en Monterrey: 1850-1910*, pags. 33-34, Mario Cerruti observa: "Si bien (...) las ligazones comerciales con Estados Unidos durante las décadas de los cincuenta, sesenta y setenta no tenían la importancia de las que se mantenían con Europa, aumentaban abiertamente. Los grandes negociantes de Monterrey sustentaban casas mercantiles en puntos fronterizos, o trabajaban con representantes en ellos afincados: era una constante que incluyó no sólo a Milmo, Madero, los Zambrano y los Hernández, sino también a Valentín Rivero, Francisco Armendaiz, los Belden y otros más. (...) Del noreste hacia Estados Unidos marchaba plata, ganado, cuero y lanas fundamentalmente. A ello se sumó en la década de los ochenta la exportación de minerales en bruto en cantidades interesantes. De norteamérica arribaban textiles, algodón, tabaco, alguna maquinaria, instrumentos de producción de relativa complejidad y todas aquellas manufacturas que podían competir con las europeas".

⁵² En su libro *México en la Segunda Guerra Mundial*, Blanca Rubio analiza a detalle la profunda compenetración estratégica que desarrollaron las relaciones económicas entre México y Estados Unidos durante la guerra. Son particularmente significativos los variados mecanismos implementados por la gran potencia para dirigir, bloquear, favorecer determinadas actividades económicas mexicanas bajo el pretexto de las necesidades bélicas. Por medio del War Production Board, el gobierno estadounidense vetó, por ejemplo, la venta de equipo o de material para actividades que consideraba no relacionadas con el esfuerzo de guerra, así como la exportación de productos cuya venta estaba racionada en EUA (materia prima para la explotación de minas de oro, arroz destinado a producir cerveza, cable de acero para el ferrocarril). Asimismo se opuso a la exportación hacia América Latina de bienes producidos en México con insumos nacionales pero que se consideraban estratégicos (llantas). Ver, sobre todo, pags. 154-192.

⁵³ Los problemas de competitividad se incubaron, como veremos más adelante, a lo largo de la fase de desarrollo hacia adentro que caracterizó a la economía mexicana desde los años cuarenta. Aunque la decadencia competitiva se diseminó a prácticamente todo el conjunto de las relaciones económicas, tanto públicas como privadas, las dificultades en el campo de las manufacturas adquirieron una enorme importancia en virtud de que este sector poco a poco se perfilaba como el pivote interno y externo del conjunto de la estructura productiva nacional. En un estudio sobre la productividad manufacturera en la gran industria mexicana, Edur Velasco Arregui observa tres periodos: de 1950 a 1958 caracterizado por un crecimiento lento y errático de la productividad (3.5 % anual en promedio); de 1958 a 1970 en que se presentó un incremento prolongado y sostenido de 9.4 % en promedio; y de 1970 a 1982 de escaso dinamismo de la productividad manufacturera (2.8 % o bien 4.5 % si se elimina 1981). Citado por Enrique Hernández Laos y Edur Velasco Arregui; en "Productividad y Competitividad de las Manufacturas Mexicanas, 1960-1985", *Revista Comercio Exterior*, vol. 40, núm 7, julio de 1990, pág. 660.

⁵⁴ Ver, por ejemplo, el *Programa Nacional de Desarrollo 1983-1988* publicado en el inicio del sexenio del presidente Miguel de la Madrid en 1983.

⁵⁵ Un tratamiento amplio y detallado acerca de esta fase histórica del desarrollo de México se puede encontrar en Miguel Angel Rivera Rios; *Crisis y Reorganización del Capitalismo Mexicano: 1960-1985*.

⁵⁶ En su libro *México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos*, Sidney Weintraub comenta: "La protección que se concedió a la industria nacional en México condujo a la creación de bloques empresariales muy poderosos que se resistían al cambio(...) La burocracia del gobierno federal poseía la autoridad para tomar decisiones de vida o muerte que afectaban a los negocios individuales, otorgando o rehusando una licencia de importación. Es difícil concebir un sistema más propenso a la corrupción", pág. 22.

⁵⁷ La categoría se encuentra en el libro *Economía y Sociedad* de Max Weber, autor que realiza un extenso estudio de este tipo de sistemas de donación. El concepto se refiere a la utilización (patrimonialista) de los puestos públicos en beneficio personal, por parte de los funcionarios del gobierno. En México, en su libro *El Ogro Filantrópico*, Octavio Paz destaca que el presidencialismo mexicano no puede ser entendido cabalmente, en tanto eje articulador del sistema político, si su estudio no se vincula con las formas y mecanismos de reproducción de las relaciones patrimoniales; ver pags. 86 y ss. Es destacable, en este sentido, el hecho de que no obstante los dos últimos regímenes en México han intentado restar fuerza a las relaciones patrimoniales mediante la apertura nacional a la competencia del exterior, lo cierto es que un factor de primer orden en la reproducción del mismo es el presidencialismo mexicano, el cual no sólo no se ha modificado sino que incluso se ha fortalecido.

⁵⁸ Recuérdese, a modo de ejemplo, el escándalo suscitado en la representación mexicana de la empresa International Business Machines (IBM) cuando uno de sus asesores comerciales acusó a las autoridades de nuestro país de intentar sobornarlo para que su compañía obtuviera un contrato de suministro de equipo de telecomunicaciones. Fue la mesa directiva de la transnacional de la computación la que desestimó las declaraciones de su propio empleado y lo conminó a que probara sus acusaciones o las retirara. El funcionario renunció a su puesto en dicha empresa y la Secretaría de la Contraloría concluyó que no existían pruebas suficientes para profundizar la investigación del caso. Desde el punto de vista de los gobiernos y las corporaciones estadounidenses y canadienses, uno de los logros más relevantes de las negociaciones del Tratado Trilateral de Libre Comercio para Norteamérica es el renglón de las compras gubernamentales para bienes, servicios y obra pública; ya que las compañías de esos países podrán participar en condiciones de igualdad (trato nacional) y mediante procedimientos que promueven la transparencia tales como el establecimiento de un sistema para la impugnación de licitaciones. Habrá que juzgarlo cuando comience a operar.

⁵⁹ Periódico *La Jornada*, 21 de julio de 1992, pág. 1.

⁶⁰ Fishlow, Albert y Haggard, Stephan; *Los Estados Unidos y la Regionalización de la Economía Mundial*, OCDE, citado en el periódico *El Financiero*, 5 de agosto de 1992, pág. 8. Los autores señalan que, a diferencia de la década del setenta en que predominaron los créditos públicos y privados, los movimientos del capital internacional en la década de los noventa tendrán predominantemente la forma de inversión extranjera directa, y sostienen que la inversión de terceros países se beneficiará en aquellas zonas liberalizadas al comercio.

⁶¹ Se sabe, por ejemplo, que uno de los efectos ocasionados por la política de contracción económica interna-disminución de la inflación-atracción de capitales foráneos, ha sido una creciente reacción especulativa. La elevada tasa de interés

local hace atractiva la inversión en el mercado mexicano de dinero en virtud de que ofrece un diferencial considerable frente a la tasa real prevalectante en Estados Unidos. Esto induce a una práctica especulativa por medio de la cual los poseedores mexicanos de fondos en bancos e instituciones financieras del exterior giran instrucciones a los ejecutivos de aquellos organismos para que inviertan temporalmente sus capitales en el mercado nacional, logrando con ello mejores rendimientos tanto por la elevada tasa de interés como por el "beneficio" fiscal que ese tipo de movimientos representa.

⁶² Sandoval, José Manuel; "La Campaña de Desinformación de Estados Unidos sobre México I" en el periódico *Excélcior*, sección metropolitana, pág. 1, 5 de mayo de 1987.

⁶³ Se sabe que una fuente muy importante de ingreso de dólares a México tiene su origen en el tráfico de estupefacientes.

⁶⁴ Carral, Alberto y Ramírez, Tonatiuh; "México-USA: ¿ La Sucesión Pactada ?", en el suplemento *Página Uno* del periódico *Unomasuno*, septiembre 6 y 13 de 1987.

⁶⁵ Por aquel entonces (1987) el embajador estadounidense en México, Charles M. Pilliod definía con claridad la noción de "bloque regional" de su gobierno cuando afirmaba: "...las percepciones con frecuencia se quedan atrás de la realidad ... puede tomar algún tiempo para que el pueblo reconozca exactamente cuanto se complementan nuestras dos economías, cómo nuestros principios políticos son parte de la misma corriente democrática que recorre este hemisferio y cómo nuestros dos pueblos comparten cada vez más una herencia común, que no es hispana ni anglosajona, sino auténticamente americana". Tomado de Alberto Carral y Tonatiuh Ramírez, *op.cit.*.

⁶⁶ El arribo de los demócratas al poder ejecutivo en Estados Unidos, así como la renuncia anticipada del primer ministro de Canadá, Brian Mulroney, son sucesos que toman la coyuntura aún más desfavorable para el gobierno mexicano en la medida en que desaparecen de la escena dos de los tres promotores representativos del TTLC. Esto es así porque el equilibrio de la estrategia económica en el corto plazo depende de la certeza en torno a la puesta en marcha de dicho Tratado, en un momento político extremadamente delicado puesto que la sucesión presidencial en México está en marcha. Es probable que el presidente W. Clinton considere que lo alcanzado en las negociaciones con nuestro país represente un enorme avance desde el punto de vista estratégico de EUA (ver su discurso del 25 de febrero de 1993), pero es de suponerse que intentará obtener mayores ventajas aprovechando la posición defensiva del régimen mexicano.

⁶⁷ En un discurso de presentación de la Agenda Global de Estados Unidos, el presidente de aquel país señaló en este sentido que el Tratado de Libre Comercio

para América del Norte "...es un buen ejemplo de cómo estos acuerdos pueden actuar de imán, incluyendo a otros países, para bajar las barreras y abrir los mercados a nivel internacional". Tomado del periódico *El Financiero*, 27 de febrero de 1993, pág. 1.

⁶⁸ Tomado de José Antonio Rojas,; *México: Integración Petrolera con Estados Unidos y Canadá*, mimeo, mayo de 1990. Por otro lado, según un reporte del Congreso de EUA, esta nación es cada vez menos capaz de responder ante eventuales interrupciones en el abastecimiento externo de energía fósil, lo que hace que aumente considerablemente su vulnerabilidad frente a una abrupta suspensión en el suministro mundial de hidrocarburos. Adicionalmente, si en 1991 el 46 % del consumo interno de petróleo en EUA fue cubierto mediante importaciones, para el año 2,000 los productores estiman que las compras al exterior podrían arribar al 60 % de la demanda interna total; periódico *El Financiero*, 8 de noviembre de 1991, pág. 25-A.

⁶⁹ Una de las razones por las cuales el gobierno canadiense decidió incorporarse a las negociaciones de Tratado Trilateral, fue la posibilidad de renegociar con EUA una mejor posición en algunos renglones del acuerdo signado entre las dos naciones; tal es el caso del energético. Para el gobierno canadiense era crucial lograr una buena negociación en este rubro puesto que, en Canadá, los recursos petroleros pertenecen a las provincias y no al estado, en este sentido, la zona petrolera de occidente (Alberta) se considera muy afectada por la cláusula de garantía de abasto concedida por el gobierno conservador de B. Mulroney a los estadounidenses. La oposición a Mulroney fue grande porque en este aspecto se conjuga la rivalidad tradicional entre el oeste y el este (adicional a la rivalidad existente entre anglo y franco-canadienses), exacerbada porque esta región ha financiado, desde los años setenta, a los industriales del este (Ontario) mediante venta de petróleo a precios subsidiados.

⁷⁰ José Antonio Rojas Nieto, señala varios de los factores que jugaron en la resolución de privatizar el sector petroquímico mexicano. Durante 1993, PEMEX tiene programada la venta de más de 60 plantas que conforman la base de la industria petroquímica estatal de México. Además de los aspectos político-estratégicos vinculados a las negociaciones del TTLC, en la enajenación del patrimonio petroquímico están de por medio fenómenos económicos relacionados directamente con la evolución reciente del sector. Por una parte, figuran las necesidades derivadas de la reorganización de la industria petroquímica a nivel mundial, cuya finalidad es recuperar su competitividad y sacarla de la crisis en la que permanece por lo menos desde 1988 mediante una línea de reestructuración administrativa-empresarial, otra de reestructuración y especialización productiva, una tercera de cambio e innovación tecnológica, una más de transformación de los patrones comerciales y una última de reorientación financiera. Por otra parte, en el plano interno, la crisis productiva de la petroquímica estatal ocasionada, entre otros factores, por el desplome de la inversión, la reclasificación de los productos del

sector que provocaron la desmantelación del mismo, y el cuasi abandono oficial de la industria agravado por el retraso en la aplicación de una política clara de reestructuración, son elementos que también están en la raíz de la explicación de los hechos recientes. Ver artículos "El Contexto Externo de la Privatización" y "El Contexto Nacional de la Privatización", aparecidos en el periódico *Unomasuno* del 13 y 16 de febrero de 1993, pág. 16 en ambos casos.

⁷¹ Ver el periódico *La Jornada*, del 22 de julio de 1992, pág. 1.

⁷² Información tomada de *U.S. Industrial Outlook, 1991*, Department of Commerce, pág. 16. En otro lugar, el secretario del Departamento de Comercio de EUA, Robert Mosbacher, aseguraba a fines de 1991: "Las exportaciones serán el motor del crecimiento del país, (y) no solamente permitirán a los Estados Unidos salir del periodo de lento crecimiento sino (serán clave) para el resto de la década"; periódico *El Financiero*, 25 de noviembre de 1991, pág. 30-A.

⁷³ *U.N. International Trade Statistics Yearbook, 1990*.

⁷⁴ El propio presidente William Clinton declaró, en febrero de 1993, que "...ha llegado el momento de hacer del comercio un elemento prioritario de la seguridad estadounidense (...) nos encontramos en el tercer gran momento de decisión del siglo XX. ¿ Repetiremos los errores de 1920 y 1930 al volvernos hacia nuestro interior ? ¿ O repetiremos los éxitos de la década de 1940 y 1950 al llevar nuestro alcance al exterior y mejorarnos nosotros mismos también ?"; periódico *La Jornada*, 27 de febrero de 1993, pág. 41.

⁷⁵ Solo una cuestión: 1978 es un mejor año que 1982, por ejemplo.

⁷⁶ Es probable también que los exportadores mexicanos hayan arrancado de un piso muy bajo de precios que se fue incrementando paulatinamente hasta alcanzar su nivel real de competitividad.

⁷⁷ Revista *Expansión*, vol. XXIV núm. 600, 30 de septiembre de 1992, pág. 138 y también cuadro pág. 134.

⁷⁸ *Op.cit.*, pág. 145.

⁷⁹ *Idem.*, pág. 154.

⁸⁰ La respuesta que el gobierno del presidente Salinas intenta instrumentar en este sentido mediante la denominada "revolución microeconómica" anunciada en 1993, es un tardío reconocimiento de la importancia de este sector económico para funcionar, no sólo como la retaguardia de los grandes consorcios privados y estatales y como un generador estable de empleo, sino también como una fuente alternativa de divisas por la vía exportadora.

⁸¹ Es necesario señalar en este sentido que, parte de la responsabilidad en el déficit comercial con Europa recae en nuestro propio país, en virtud de que las oportunidades que representa dicho mercado no han sido aprovechadas de manera óptima por las empresas mexicanas, ya sea porque no se ha desarrollado oferta exportable o porque es insuficiente el nivel actual de organización para asegurar la venta de productos de alta calidad en dicha región. Declaraciones del subsecretario de Comercio Exterior de México, Pedro Noyola, publicadas por el periódico *El Financiero*, el 25 de marzo de 1993, pág. 20.

⁸² Ver Weintraub, Sidney; *México Frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos*, pág. 32.

⁸³ Las cifras que utilizamos aquí corresponden a la Revista de *Comercio Exterior*, varios números. Cabe apuntar que estos datos no consideran exportaciones de maquiladoras; además, en el comercio binacional global las cifras son francamente discrepantes debido a las operaciones de las maquiladoras pero, también, al contrabando, sobrefacturación de importaciones y subfacturación de exportaciones (con fines de evasión fiscal y fuga de capitales), así como diferencias en métodos contables. (Ver Jorge Castañeda *Los Límites en la Amistad*, pags.274-275.

⁸⁴ En su importante discurso del 26 de febrero William Clinton enfatizó que, gracias a las acciones unilaterales tomadas por México en los últimos años, el volumen del comercio estadounidense ha aumentado y el déficit de EUA con nuestro país desapareció. Tomado del periódico *El Financiero*, 27 de febrero de 1993, pág. 1.

⁸⁵ Considere el lector que el plan de inversiones presentado por el presidente Clinton al Congreso en febrero de 1993 para estimular la creación de empleos (mediante fondos para servicio social de jóvenes durante el verano, construcción de carreteras y otros programas) contempla un monto de 16,200 MDD. Periódico *La Jornada*, 20 de marzo de 1993, pág. 45.

⁸⁶ Henry Bonilla y Michael Wilson; artículo "El TLC Necesita mayor Respaldo de Clinton", en el periódico *La Jornada*, 12 de marzo de 1993, pág. 1.

⁸⁷ Entre 1985 y 1987, aproximadamente el 78 por ciento de las exportaciones mexicanas de manufacturas se dirigió hacia Estados Unidos; esta proporción es sensiblemente superior a la que existe al considerar el total de las exportaciones mexicanas de mercancías. Weintraub, Sidney; *México Frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos*, pág. 31.

⁸⁸ Weintraub, Sidney; *op. cit.*, pág. 32.

⁸⁹ Citado por Jorge Mattar y Claudia Schatan en su artículo "El Comercio Intraindustrial e Intrafirma México-Estados Unidos. Autopartes, Electrónicos y

Petroquímicos", en la revista de *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 2, febrero de 1993, pág. 106.

⁹⁰ *Op. cit.*; pags. 103-124.

⁹¹ *Ibid.*, pág. 123. Los autores comentan que, dentro de las teorías contemporáneas del comercio internacional que analizan el comercio intraindustrial, ocupan un lugar relevante dentro de la explicación del mismo los fenómenos de las economías de escala y de la diferenciación de los productos. Para una industria capaz de producir una gama amplia de productos, pero que pretende favorecerse de las economías de escala, "...quizá le sea más rentable especializarse en ciertas líneas e importar el resto de países cuyo sector manufacturero también se beneficie de tal especialización". Las altas inversiones en investigación y desarrollo y la limitada vida competitiva de sus productos, las obligan a aprovechar al máximo sus crecientes rendimientos para recuperar dichas inversiones mediante la fabricación local de determinadas líneas y la importación de las variedades faltantes que demanda el mercado. Estas modificaciones en la estructura de su producción local y de su comercio exterior, han provocado, en la mayoría de los casos, crecientes déficit en las balanzas comerciales intraindustriales e intrafirma. Ver pags. 104 y 123. Este es un argumento para pensar una alianza de nuestro país con Canadá.

⁹² La mayor proporción del comercio interindustrial en México tiene lugar en sectores modernos que producen bienes de consumo duradero, de capital e intermedios pesados. Citado por Jorge Mattar y Cludia Schatan; *ibidem.*, pág. 106.

⁹³ Ver el excelente trabajo (pionero) de Estrada, Norma y Kushida, Sumiko "Estructuras Productivas y Comercio Exterior. La Integración de Dos Economías: México y Estados Unidos" en *Cuadernos Semestrales* de el CIDE, No 13, 1983, pág. 155 y ss.

⁹⁴ Se calcula que el 90 por ciento del tráfico comercial de México (importaciones y exportaciones) se realiza por la vía marítima, y que el 95 por ciento de este comercio es transportado por empresas extranjeras (60 por ciento de EUA) y sólo un bajísimo 5 por ciento es cubierto por navieras mexicanas: sobre todo por el Grupo Transportación Marítima Mexicana. La capacidad de la marina mercante de nuestro país alcanza apenas la cifra de 1.6 millones de toneladas de peso muerto (frente a los 2.9 y los 22.3 millones de Canadá y EUA respectivamente) lo cual nos coloca en el lugar 46 a nivel mundial. Anualmente, México "tira al mar" cerca de 4,000 MMDD por concepto de pago de fletes marítimos y, si a ello se le agrega el gasto por seguros de carga, casco y maquinaria, reaseguros, uso de contenedores y otros, la cifra asciende a 7,000 MMDD anuales. Tomado de Melchor Arellano Chávez, "La Marina Mercante Mexicana en la Última Década",

"Dilemas del Transporte Marítimo de México frente al TLC", y "Restricciones Jurídicas de la Marina Mercante Doméstica de EU", aparecido en el periódico *El Financiero* del 18 de mayo, del 13 de julio y del 24 de agosto de 1992, respectivamente.

⁹⁵ Periódico *La Jornada*, del 19 de marzo de 1993, pág. 1.

⁹⁶ La información sobre el servicio de la deuda externa mexicana fue tomada del cuadro # 2-01.

⁹⁷ Las ideas fueron tomadas de Alberto Carral y Tonatiuh Ramírez; *op. cit.*

⁹⁸ José Ricardo Eliashev describe el cambio poblacional ocasionado por las corrientes migratorias internas durante la década de los setenta en Estados Unidos. El noreste pierde capacidad de asimilación de nueva población y de retención de la propia y, en cambio, el sur-suroeste y más específicamente el llamado "Cinturón del Sol" tienden a concentrar los flujos migratorios. El autor sugiere que la "muerte" del "Cinturón Congelado" del norte indicaba la dirección de los nuevos tiempos caracterizados por la emergencia de los amplios territorios del "Cinturón del Sol" como los eslabones de la nueva nación. Apuntaba: "Energía abundante y más barata, alta tecnología, industrias orientadas hacia el sector comunicacional y el aparato militar, salarios más bajos y obreros menos propensos a incurrir en la aventura del sindicalismo, estados mucho menos exigentes a la hora de imponer cargas fiscales a los inversionistas. Esa era la América que se proponía como el nuevo Edén nacional...". En su libro *Reagan, U.S.A., los Años Ochenta*, pags. 251-263.

⁹⁹ Según un estudio realizado por la Cámara de Comercio de Houston (Greater Houston Partnership), basado en datos del Comptroller of Public Accounts; citado por el periódico *El Financiero*, 16 de diciembre de 1992, pág. 22.

¹⁰⁰ Carreón, Alma Lilia; "California en la Década de los Noventa", en el periódico *El Financiero*, 7 y 8 de mayo de 1991, pags. 44 y 41 respectivamente.

¹⁰¹ Con arribo de lo demócratas al poder en Estados Unidos (junto con la trayectoria proteccionista que los caracteriza), el gobierno mexicano no sólo ha dado muestras de revalorar su visión acerca de las bondades de un acercamiento comercial (y político) con Latinoamérica, sino que también comienza a poner en una dimensión distinta el carácter de su alianza con Canadá, máxime que en aquel país los conservadores también están cerca de abandonar el poder en 1993 con lo cual la postura mexicana en la región norteamericana podría complicarse aún más. Durante los trabajos de la Novena Reunión Ministerial México-Canadá llevada a cabo en febrero de 1993, el canciller mexicano, Fernando Solana manifestó que la relación con Canadá permite nuevos equilibrios políticos a las relaciones internacionales de nuestro país, especialmente en sus tratos con Estados Unidos.

Asimismo señaló que la ausencia de un socio tan importante como Canadá en el Tratado de Libre Comercio con EUA "...adolecería de los contrapesos políticos que las dos economías menos fuertes buscan para proteger su identidad cultural, sus intereses económicos y el ejercicio pleno de su soberanía". Tomado del periódico *La Jornada*, 16 de febrero de 1993, pág. 1.

¹⁰² Periódico *El Financiero*, 23 de diciembre de 1992, pág. 10.

¹⁰³ Como parte de una orquestada condena japonesa a las negociaciones para forjar un acuerdo de libre comercio para norteamérica, líderes nipones criticaron duramente a México con el objeto, al parecer, de convencer a los estadounidenses de que hacen un mal negocio al querer asociarse con su vecino al sur del río Bravo. Célebres fueron las declaraciones del presidente de la Nissan en México, Shoichi Amemiya, en una conferencia sobre comercio en San Diego Cal., en el sentido de que México no es atractivo para las inversiones pues aun cuando la mano de obra es barata los costos aumentan debido a que hay que vigilar y entrenar constantemente a los trabajadores. De igual forma, el representante de la asociación de la gran industria japonesa (Keidanren), Kasuo Nukazawa, dijo: "Sentimos que América nos está tricionando para atar su destino con México y Canadá...(Japón)...siente una profunda tristeza, pues después de 140 años Estados Unidos parece haber abandonado la meta del libre comercio internacional"; tomado del periódico *El Financiero*, 29 de octubre de 1991, pág. 6.

¹⁰⁴ Székeley, Gabriel; *Cuaderno de Nexos* núm. 56, febrero de 1993, pags. XVII y XVIII

¹⁰⁵ Székeley, Gabriel; "Las Relaciones Japón-Estados Unidos y su Impacto sobre México", en el libro *La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico*, vol. III, pags. 157-158.

¹⁰⁶ Székeley, Gabriel; *op. cit.*, pág. 167.

¹⁰⁷ El autor Gabriel Székeley observa también que las llamadas "reglas de origen" incluidas en el Acuerdo obligarán a las empresas japonesas a invertir más en la región (aunque no necesariamente en México) y a desarrollar redes de proveedores locales, para incrementar el grado de contenido regional (cuyo porcentaje promedio era del 50 % dentro del Acuerdo Canadá-EUA y se incrementó al 60 % en el TTLC) de sus productos y así poder exportar sin pago de impuestos dentro de norteamérica. Este factor pone en desventaja a Japón en la medida que sus anteriores intentos por desarrollar redes de proveedores mexicanos en las ramas electrónica y de transporte no obtuvieron el éxito esperado. Los japoneses se quejan "porque el nivel de aranceles promedio hacia terceros países que mantiene México, 12 % comparado con 4 % que rige en Esatdos Unidos, crea un 'desincentivo' para invertir y hacer negocios desde México". Es indispensable que dicho arancel se reduzca si es que México quiere que las inversiones japonesas

fluyan e, incluso, se mantengan las que ya existen; de otro modo las ventajas de la localización en nuestro territorio se diluirán y las empresas de Japón preferirán trasladar sus inversiones hacia EUA. Ver *Cuaderno de Nexos* núm. 56, febrero de 1993, pags. XVII y XVIII.

¹⁰⁸ La situación en que se encontraba la economía mexicana a principios de la década de los ochenta tiene cierta similitud con la que presenta la economía estadounidense a principios de los noventa, fundamentalmente en lo referente al endeudamiento externo y al déficit gubernamental. La "medicina" recetada por Estados Unidos a México y a tantos otros países latinoamericanos (cuyo eje lo constituyeron las políticas del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial), aunque ocasionó un elevado costo social, a la vuelta de la llamada década perdida ha mostrado un éxito relativo en el restablecimiento de los equilibrios internos y externos de algunas economías de la región. Una pregunta obligada es la siguiente: ¿Será capaz la gran potencia del norte de someterse (además resistirlo) a un tratamiento de austeridad similar ? y, si acaso se aventurara en tan peligrosa alternativa, ¿ qué consecuencias acarrearía ello para México y su estrategia de apertura hacia el exterior ?

¹⁰⁹ Periódico *La Jornada*, 23 de agosto de 1992, pág. 25.

¹¹⁰ Miguel Angel Rivera Rios; *op. Cit.*

¹¹¹ Se calcula que más de 200 empresas canadienses en las áreas de telecomunicaciones, agroindustrial, química y farmacéutica, energía, minera y de equipo industrial participan actualmente en proyectos de inversión y coinversión en México. En 1988, por ejemplo, las ventas de equipo de Northern Telecom a nuestro país alcanzaban la cifra de 4 millones de dólares y, para 1992, la cantidad ascendió a los 100 MMDD; por su parte, SHL Systemhouse, Inc. firmó un contrato por 500 MMDD a diez años para instalar y operar los sistemas de cómputo de las oficinas de la SHCP; además, la ABB/Combustion Engineering ganó un contrato por 70 MMDD para modernizar y reconstruir los sistemas de calentamiento utilizados por la CFE. Tomado de el periódico *El Financiero*, del 23 de marzo de 1993, pág. 10.

¹¹² En relación con este punto, el vicepresidente de Asuntos Financieros de Ford Motor Company de México aseguró que con la entrada en vigor del TLC se espera un desplazamiento de empresarios nacionales y una mayor fusión entre industrias de los tres países..."El fenómeno de los matrimonios entre empresarios canadienses, estadounidenses y mexicanos -dijo- será el que más se repita en este contexto. Esta unión se dará únicamente con aquellas compañías aztecas que logren alcanzar niveles de productividad que les permitan no sólo sobrevivir, sino competir realmente en términos cuantitativos y cualitativos". Tomado de el periódico *El Financiero*, del 23 de marzo de 1993, pág. 12.

INDICE DE CUADROS:

CAPITULO I

CUADRO # 1-01

EXPORTACION DE BIENES INTENSIVOS EN TECNOLOGIA: 1984-85.

CUADRO # 1-02

INDICADORES DE LOS BLOQUES REGIONALES

CUADRO # 1-03

INDICADORES DE COMERCIO INTERNACIONAL 1975-1988.

CUADRO # 1-04

BLOQUES REGIONALES. COMERCIO INTER E INTRA: 1980 Y 1988.

CUADRO # 1-05

BALANZA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS CON SUS PRINCIPALES SOCIOS: 1980-1990.

CUADRO # 1-06

ORIGEN Y DESTINO DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES DE ALIMENTOS, COMBUSTIBLES Y MAQUINARIA Y EQUIPO. 1980 Y 1988.

CUADRO # 1-07

ORIGEN DE LAS PRINCIPALES IMPORTACIONES DE LA COMUNIDAD EUROPEA, ESTADOS UNIDOS Y JAPON. 1980 Y 1988.

CUADRO # 1-08

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES Y DE LAS IMPORTACIONES EN PAISES Y REGIONES SELECCIONADOS 1980-1983.

CUADRO # 1-09

DEFICIT FISCAL DEL GOBIERNO, DEUDA PUBLICA TOTAL Y OTROS INDICADORES: 1982-92.

CUADRO # 1-10

TASAS DE CRECIMIENTO PROMEDIO DEL PRODUCTO, LA FORMACION DE CAPITAL Y LA MANUFACTURA EN DIVERSOS PAISES

CUADRO # 1-11

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA MUNDIAL

CUADRO # 1-12
CUENTAS DEL SECTOR EXTERNO DE EUA

CAPITULO II

CUADRO # 2-01
INDICADORES DEL SECTOR EXTERNO DE MEXICO: 1982-92

CUADRO # 2-02
BALANZA Y SALDO COMERCIAL DE MEXICO: 1952-1992.

CUADRO # 2-03
**BALANZA COMRCIAL TOTAL DE EUA Y BALANZA COMERCIAL DE MEXICO
CON EUA: 1974-1992.**

CUADRO # 2-03A
**PARTICIPACION DE MEXICO Y CANADA EN EL COMERCIO EXTERIOR DE
EUA: 1974-92.**

CUADRO # 2-04
BALANZA Y SALDO COMERCIAL DE EUA: 1952-1992

CUADRO # 2-05
**BALANZA COMERCIAL TOTAL DE EUA Y BALANZA COMERCIAL DE
CANADA CON EUA: 1974-92.**

CUADRO # 2-06A
**TIPO DE CAMBIO REAL EN MEXICO: SOBRE Y SUBVALUACION DEL PESO.
1979-1990. DEFLACTORES DEL PIB Y DEL GNP**

CUADRO # 2-06B
**TIPO DE CAMBIO REAL EN MEXICO: SOBRE Y SUBVALUACION DEL PESO.
1978-1992. DEFLACTORES DEL INPC Y DEL GASTO EN CONSUMO
PERSOSNAL**

CUADRO # 2-06C
**TIPO DE CAMBIO REAL EN MEXICO: SOBRE Y SUBVALUACION DEL PESO.
1978-1992. DEFLACTOR DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE
AMBOS PAISES.**

CUADRO # 2-06D

TIPO DE CAMBIO REAL EN MEXICO: SOBRE Y SUBVALUACION DEL PESO. 1978-1992. DEFLACTOR DEL INPC Y DE PRECIOS AL PRODUCTOR DE BIENES DE CONSUMO FINAL EN EUA

CUADRO # 2-07

ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO: 1984-92.

CUADRO # 2-08

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES MEXICANAS DE MERCANCIAS POR ZONA GEOGRAFICA: 1991.

CUADRO # 2-09

SOCIOS COMERCIALES DE MEXICO: 1981 Y 1988-91.

CUADRO # 2-10

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE MERCANCIAS DE ESTADOS UNIDOS POR AREA COSTERA, DISTRITO ADUANERO Y EN LA FRONTERA CON MEXICO: 1980-91.

CUADRO # 2-11

NIVEL DE IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS HACIA ESTADOS UNIDOS FRENTE A OTROS COMPETIDORES.

CUADRO # 2-12

IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS PRINCIPALES COMPETIDORES DE MEXICO

CUADRO # 2-13

COEFICIENTE GLOBAL DE DESEMPEÑO DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS A ESTADOS UNIDOS

CUADRO # 2-14

COEFICIENTES DE DESEMPEÑO DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS A ESTADOS UNIDOS

CUADRO # 2-15

COEFICIENTE GLOBAL DE DESEMPEÑO DE LAS EXPORTACIONES CANADIENSES A ESTADOS UNIDOS

CUADRO # 2-16

COEFICIENTES DE DESEMPEÑO DE LAS EXPORTACIONES CANADIENSES A ESTADOS UNIDOS

CUADRO # 2-17

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE CANADA Y MEXICO HACIA ESTADOS UNIDOS: 1981-1990.

CUADRO # 2-18

RAMAS INDUSTRIALES MAS DINAMICAS EN ESTADOS UNIDOS.

CUADRO # 2-19

NIVELES DE PENETRACION Y COMPETITIVIDAD DE MEXICO Y DE SUS COMPETIDORES EN EL MERCADO DE IMPORTACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO DE ESTADOS UNIDOS. 1982 Y 1988.

ANEXOS CAPITULO II

ANEXO A

IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS PRINCIPALES COMPETIDORES DE MEXICO A NIVEL GLOBAL. BASE DE DATOS

ANEXO B

NIVEL DE IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS HACIA ESTADOS UNIDOS FRENTE A OTROS COMPETIDORES. MEMORIA DE CALCULO

ANEXO C

CORRESPONDENCIA ENTRE RAMAS EXPORTADORAS.

ANEXO D

EXPORTACIONES DE MEXICO Y CANADA HACIA ESTADOS UNIDOS: 1981-1990. BASE DE DATOS

ANEXO E

COEFICIENTES DE DESEMPEÑO DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS A ESTADOS UNIDOS. MEMORIA DE CALCULO

ANEXO F

COEFICIENTES DE DESEMPEÑO DE LAS EXPORTACIONES CANADIENSES A ESTADOS UNIDOS. MEMORIA DE CALCULO

INDICE DE GRAFICAS

CAPITULO I

GRAFICA # 1-01

TENDENCIA DEL PRODUCTO NACIONAL BRUTO EN ESTADOS UNIDOS: 1948-90.

GRAFICA # 1-02

TASA DE INTERES EN ESTADOS UNIDOS: 1974-89.

GRAFICA # 1-03

TIPO DE CAMBIO EN ESTADOS UNIDOS: 1980-89.

CAPITULO II

GRAFICA # 2-01

SALDO COMERCIAL Y EN CUENTA CORRIENTE EN MEXICO: 1982-92.

GRAFICA # 2-01A

TERMINOS DE INTERCAMBIO Y PRECIOS DE EXPORTACIONES NO PETROLERAS EN MEXICO: 1982-92.

GRAFICA # 2-02

BALANZA Y SALDO COMERCIAL DE MEXICO: 1952-92.

GRAFICA # 2-03

INDICE DEL SALDO COMERCIAL TOTAL DE EUA Y DEL SALDO COMERCIAL DE MEXICO CON EUA: 1974-1992.

GRAFICA # 2-03A

MEXICO EN EL COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS: 1974-92.

GRAFICA # 2-03B

CANADA EN EL COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS: 1974-92.

GRAFICA # 2-04

BALANZA Y SALDO COMERCIAL DE EUA: 1952-1992.

GRAFICA # 2-05

INDICE DEL SALDO COMERCIAL TOTAL DE EUA Y DEL SALDO COMERCIAL DE CANADA CON EUA: 1974-1992.

GRAFICA # 2-06A

TIPO DE CAMBIO REAL EN MEXICO: SOBRE Y SUBVALUACION DEL PESO. 1979-1990. DEFLACTORES DEL PIB Y DEL GNP

GRAFICA # 2-06B

TIPO DE CAMBIO REAL EN MEXICO: SOBRE Y SUBVALUACION DEL PESO. 1978-1992. DEFLACTORES DEL INPC Y DEL GASTO EN CONSUMO PERSONAL

GRAFICA # 2-06C

TIPO DE CAMBIO REAL EN MEXICO: SOBRE Y SUBVALUACION DEL PESO. 1978-1992. DEFLACTOR DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE AMBOS PAISES

GRAFICA # 2-06D

TIPO DE CAMBIO REAL EN MEXICO: SOBRE Y SUBVALUACION DEL PESO. 1978-1992. DEFLACTOR DEL INPC Y DE PRECIOS AL PRODUCTOR DE BIENES DE CONSUMO FINAL EN EUA

GRAFICA # 2-07A

CRECIMIENTO ANUAL DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS DE MEXICO: 1985-92

GRAFICA # 2-07B

PARTICIPACION DE LAS MANUFACTURAS EN EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO: 1984-92

GRAFICA # 2-07C

SALDO COMERCIAL TOTAL Y MANUFACTURERO DE MEXICO: 1984-92

GRAFICA # 2-07D

PARTICIPACION PUBLICA Y PRIVADA EN LAS EXPORTACIONES DE MEXICO: 1984-91

GRAFICA # 2-07E

PARTICIPACION PUBLICA Y PRIVADA EN LAS IMPORTACIONES DE MEXICO: 1984-91

GRAFICA # 2-07F

**ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN EN MEXICO:
1984-92**

GRAFICA # 2-07G

**CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN EN MEXICO:
1984-92**

GRAFICA # 2-08

**EXPORTACIONES E IMPORTACIONES MEXICANAS DE MERCANCIAS POR
ZONA GEOGRAFICA: 1991**

GRAFICA # 2-10A

**EXPORTACIONES DE MERCANCIAS DE ESTADOS UNIDOS POR AREA
COSTERA, DISTRITO ADUANERO Y EN LA FRONTERA CON MEXICO: 1980-91**

GRAFICA # 2-10B

**IMPORTACIONES DE MERCANCIAS DE ESTADOS UNIDOS POR AREA
COSTERA, DISTRITO ADUANERO Y EN LA FRONTERA CON MEXICO: 1980-91**

GRAFICA # 2-11

**NIVEL DE IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS HACIA
ESTADOS UNIDOS FRENTE A OTROS COMPETIDORES**

GRAFICA # 2-13

**COEFICIENTE GLOBAL DE DESEMPEÑO DE LAS EXPORTACIONES
MEXICANAS A ESTADOS UNIDOS**

GRAFICA # 2-15

**COEFICIENTE GLOBAL DE DESEMPEÑO DE LAS EXPORTACIONES
CANADIENSES A ESTADOS UNIDOS**

GRAFICA # 2-17A

**ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE CANADA Y MEXICO HACIA
ESTADOS UNIDOS: 1981-1985**

GRAFICA # 2-17B

**ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE CANADA Y MEXICO HACIA
ESTADOS UNIDOS: 1989-1990**

BIBLIOGRAFIA :

Arellano Chávez, Melchor; "La Marina Mercante Mexicana en la Última Década", en el periódico *El Financiero* del 18 de mayo de 1992.

Arellano Chávez, Melchor; "Dilemas del Transporte Marítimo de México frente al TLC", en el periódico *El Financiero* del 13 de julio de 1992.

Arellano Chávez, Melchor; "Restricciones Jurídicas de la Marina Mercante Doméstica de EU", en el periódico *El Financiero* del 24 de agosto de 1992.

Benejam, Ma. Antonieta; *México y la Cuenca del Pacífico*, Documentos de trabajo, CIDE, pág. 18.

Benejam, Ma. Antonieta; "Notas de Alerta sobre la Cuenca del Pacífico" en *Perfil de La Jornada*, del 28 de abril 1988, pág. II.

Ominami, Carlos; "América Latina en la Reestructuración Industrial Mundial", en el libro *Industria, Estado y Sociedad*.

Bonilla, Henry y Wilson, Michael; artículo "El TLC Necesita Mayor Respaldo de Clinton", en el periódico *La Jornada*, 12 de marzo de 1993, pág. 1.

Carral, Alberto y Ramírez, Tonatiuh; "México-USA: ¿ La Sucesión Pactada ?", en el suplemento Página Uno del periódico *Unomasuno*, septiembre 6 y 13 de 1987.

Carreón, Alma Lilia; "California en la Década de los Noventa", en el periódico *El Financiero*, 7 y 8 de mayo de 1991, págs 44 y 41 respectivamente.

Castañeda, Jorge y Pastor, Robert A.; *Los Límites en la Amistad: México y Estados Unidos*.

Cerruti, Mario; *Burguesía y Capitalismo en Monterrey: 1850-1910*.

Dabat, Alejandro y Rivera, Miguel Angel; "La Reconversión Tecnológica en México y sus Consecuencias Sociales", en el libro *Industria, Estado y Sociedad*.

Department of Commerce of the United States; *U.S. Industrial Outlook, 1990, 1991 y 1992*.

Eliashchev, José Ricardo; *Reagan, U.S.A., los Años Ochenta*.

Estrada, Norma y Kushida, Sumiko; "Estructuras Productivas y Comercio Exterior. La Integración de Dos Economías: México y Estados Unidos" en *Cuadernos Semestrales* de el CIDE, No 13, 1983.

Fishlow, Albert y Haggard, Stephan; Los Estados Unidos y la Regionalización de la Economía Mundial, OCDE, citado en el periódico *El Financiero*, 5 de agosto de 1992.

Hernández Laos, Enrique y Velasco Arregui, Edur; en "Productividad y Competitividad de las Manufacturas Mexicanas, 1960-1985", Revista *Comercio Exterior*, vol. 40, núm 7, julio de 1990.

Macro Asesoría Económica, A.C.; *Realidad Económica de México: 1993*.

Mattar, Jorge y Schatan, Claudia; artículo "El Comercio Intraindustrial e Intrafirma México-Estados Unidos. Autopartes, Electrónicos y Petroquímicos", en la revista de *Comercio Exterior*, vol. 43, núm. 2, febrero de 1993.

Medina, Manuel; *La Comunidad Económica Europea y sus Principios Constitucionales*.

Middlebrook, Kevin J.; "Reestructuración Industrial y Política Sindical en la Industria Automotriz Mexicana", en el libro *La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico*, vol. II.

Minian, Isaac; "Cambio Estructural en los Países Avanzados: Deterioro de las Tendencias a la Relocalización Industrial", en el libro *Industria, Estado y Sociedad*.

Nacional Financiera; "El Desequilibrio Externo de la Economía Norteamericana", en la revista *El Mercado de Valores*, num. 49, dic 7 de 1987.

Ohmae, Kenichi; *El Poder de la Triáda*.

Ortiz Wadgymar, Arturo; "El Neoproteccionismo Norteamericano ante el Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos" en el libro *La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá*.

Paz, Octavio; *El Ogro Filantrópico*.

Programa Nacional de Desarrollo 1983-1988, Miguel de la Madrid, 1983.

Rangel, José; "El Reaganomics y la Hegemonía Estadounidense: Un Deterioro Irreversible", en revista de *Comercio Exterior*, vol. 40 No 1, enero de 1990.

Reyes Heróles, Jesús; *Cuadernos de Nexos*, núm 56, febrero de 1993.

Rivera Ríos, Miguel Ángel; *Crisis y Reorganización del Capitalismo Mexicano: 1960-1985*.

Rocha, Juan; "Comunidad Económica Europea", en revista de *Comercio Exterior*, vol. 39 # 2 pág. 145, febrero de 1989.

Rojas, José Antonio; *México: Integración Petrolera con Estados Unidos y Canadá*, mimeo, mayo de 1990.

Rojas, José Antonio; artículo "El Contexto Externo de la Privatización" aparecido en el periódico *Unomásuno* del 13 de febrero de 1993, pág. 16.

Rojas, José Antonio; artículo "El contexto Nacional de la Privatización", aparecido en el periódico *Unomásuno* del 16 de febrero de 1993, pág. 16.

Rojas, José Antonio; *Tesis Doctoral*.

Rozo, Carlos A.; "El Acuerdo de Libre Comercio en la Disputa por la Hegemonía Económica Mundial", en el libro *La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá*.

Rubio, Blanca; *México en la Segunda Guerra Mundial*.

Sandoval, José Manuel; "La Campaña de Desinformación de Estados Unidos sobre México I" en el periódico *Excélcior*, sección metropolitana, pág. 1, 5 de mayo de 1987.

Shaiken, Harley; "Nuevas Estrategias de Modernización en la Industria Automovilística", en el libro *La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico*, vol. II.

Staglin, Reiner; "Reestructuración Industrial en la República Federal de Alemania: Análisis del Cambio Estructural de la Economía Alemana", en el libro *Industria, Estado y Sociedad*.

Székeley, Gabriel; *Cuadernos de Nexos* núm. 56, febrero de 1993.

Székeley, Gabriel; "Las Relaciones Japón-Estados Unidos y su Impacto sobre México", en el libro *La Inserción de México en la Cuenca del Pacífico*, vol. III.

United Nations; International Trade Statistics Yearbook, 1981-1990.

United Nations; United States: Commodity Trade Statistics, 1981-1990.

Villarreal, René; "TLC: Soberanía Nacional y Alianzas Estratégicas No Subordinadas", periódico *La Jornada*, 17 de abril de 1991.

Weber, Max; *Economía y Sociedad.*

Weintraub, Sidney; *México Frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos.*

REVISTAS Y PERIODICOS CONSULTADOS:

Banamex; *Examen de la Situación Económica de México*

Bancomext; *Revista de Comercio Exterior.*

Grupo Expansión; *Revista Expansión*

Grupo Expansión; *Tendencias Económicas y Financieras*

Nafinsa; *Revista El Mercado de Valores.*

Periódico El Financiero

Periódico La Jornada

Periódico Unomasuno

Revista Proceso

ANEXO A

IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS
PRINCIPALES COMPETIDORES DE MEXICO A NIVEL GLOBAL
BASE DE DATOS

REGION O PAIS	1981			1982			1983			1984			1985		
	VALOR MMD	PENETRACION	INCREMENTO ANUAL												
MUNDIAL	25,332	100.0%	25,332	100.0%	-6.7%	20,859	100.0%	3,895	24,177	100.0%	36,396	100.0%	36,396	100.0%	15.9%
CANADA	4827	11.9%	4670	11.5%	-3.3%	5124	18.7%	4681	19.4%	18,618	72.3%	64,425	181.8%	64,425	2.3%
MEXICO	14615	57.3%	15,776	61.9%	7.9%	12,019	57.7%	12,578	52.1%	18,257	71.3%	19,342	53.8%	19,342	6.0%
MUNDIAL SIN PETROLEO	18,033	48.1%	18,340	73.7%	-0.8%	20,786	77.4%	1,979	28,037	81.6%	30,649	102.2%	30,649	84.5%	9.9%
MUNDIAL	37,313	100.0%	36,461	100.0%	-2.4%	29,459	100.0%	7,994	34,177	100.0%	50,396	100.0%	50,396	100.0%	15.8%
TAILANDIA	1,007	0.3%	956	0.3%	-5.0%	1,033	3.0%	1,438	4.2%	31,706	12.0%	1,540	0.4%	1,540	4.7%
OTROS DE ASIA	3624	13.3%	3566	13.7%	-1.7%	4171	12.1%	2246	53.7%	16,345	27.6%	56,559	137.8%	137.8%	2.0%
CEE	4363	15.7%	4,462	15.9%	1.9%	4,564	12.0%	1,006	62,266	114.6%	68,212	141.6%	68,212	141.6%	13.2%
MEXICOSP	7807	2.9%	7,172	2.6%	-7.8%	8,266	3.0%	1,094	10,204	25.9%	21,618	113.1%	113.1%	3.1%	
JAPON	29,904	146.0%	30,915	156.6%	0.0%	43,533	161.4%	9,115	60,371	117.0%	38,611	72.8%	20,033	39.0%	
CANADA TOT	4867	11.9%	4,792	13.6%	-0.7%	5246	18.7%	3246	69.1%	19,618	72.4%	64,425	161.1%	161.1%	1.9%
SINGAPUR	218	0.8%	228	0.9%	4.6%	1,098	4.1%	3,027	4.1%	1,298	38.7%	4,413	1,298	7.1%	
CANADASP	3629	14.3%	3,844	15.4%	5.8%	4,421	16.1%	14,006	37.9%	16,039	30.4%	24,622	164.4%	24.6%	
MALASIA	2,272	0.8%	1,599	0.7%	-31.7%	2,203	0.8%	12,566	2.8%	8,039	28.1%	2,350	0.6%	-11.0%	
COREA DEL SUR	1,474	5.0%	4,008	25.9%	9.7%	7,557	24.9%	27,636	10,027	20,905	30,906	4,295	2,995	6.8%	
MEXICOTOT	14,013	53.7%	15,770	61.9%	12.5%	12,019	63.7%	7,926	18,257	13.7%	7,339	19.3%	19,342	54.9%	
FLIRNAS	114	0.7%	1,556	0.7%	-0.3%	2,139	0.8%	2,622	3,176	21.4%	2,143	0.5%	-16.9%		
HONG KONG	3,403	1.9%	3,909	2.1%	9.7%	6,825	23.9%	13,778	38.9%	8,594	12.6%	2,498	1.0%		
BRASIL	4,832	1.7%	4,643	1.8%	-4.0%	5,341	19.9%	15,006	8,223	24.7%	13,176	31.7%	8,147	2.3%	
INDONESIA	1,418	5.3%	1,500	1.7%	5.7%	5,517	21.0%	25,176	5,607	17.0%	4,925	1.3%	-13.0%		

REGION O PAIS	1986			1987			1988			1989			1990		
	VALOR MMD	PENETRACION	INCREMENTO ANUAL												
MUNDIAL	44,224	100.0%	44,224	100.0%	5,873	13.3%	48,023	108.8%	3,829	48,023	100.0%	48,023	100.0%	48,023	100.0%
CANADA	4667	10.6%	7,107	16.1%	14,869	33.4%	14,104	33.6%	11,889	24.8%	18,145	44.2%	18,145	44.2%	
MEXICO	17,546	39.7%	18,313	41.4%	4.4%	16,978	38.4%	23,441	53.0%	14,778	33.4%	15,978	36.1%		
MUNDIAL SIN PETROLEO	37,054	83.8%	37,054	83.8%	4,875	13.2%	41,779	112.8%	4,246	41,779	100.0%	41,779	100.0%		
MUNDIAL	37,054	100.0%	37,054	100.0%	4,598	12.4%	43,763	118.1%	3,994	43,763	100.0%	43,763	100.0%		
OTROS DE ASIA	1,212	0.3%	1,212	0.3%	22,678	61.2%	3,423	9.0%	4,157	10.9%	14,631	34.3%			
CEE	6371	17.2%	7,207	19.5%	13.9%	8,148	21.7%	8,148	19.0%	8,148	19.0%	8,148	19.0%		
MEXICOSP	7811	20.4%	16,545	44.7%	66.0%	8,708	23.5%	4,595	11.3%	8,734	23.6%	10,651	28.2%		
JAPON	13,643	37.4%	15,411	41.6%	12.9%	21,079	56.6%	20,889	56.1%	21,459	57.9%	23,207	59.7%		
CANADA TOT	4815	12.9%	18,099	47.7%	37.5%	19,148	50.3%	19,148	50.3%	19,148	50.3%	19,148	50.3%		
SINGAPUR	6837	18.4%	71,110	192.0%	41.6%	81,434	217.1%	11,845	89,439	66.0%	16,917	130.0%			
CANADASP	4,286	11.6%	10,728	28.9%	30.9%	8,238	22.2%	1,795	4,618	12.2%	11,095	29.1%			
MALASIA	6,207	16.8%	4,546	12.3%	-24.8%	4,276	11.5%	15,139	40.5%	8,136	21.7%	8,208	20.5%		
COREA DEL SUR	2,134	5.8%	6,278	17.1%	293.2%	10,310	27.7%	1,823	4.8%	10,254	27.6%	1,823	4.8%		
MEXICOTOT	13,677	34.3%	25,999	70.1%	47.6%	33,030	88.5%	21,209	57.4%	11,999	32.4%	15,231	41.9%		
FLIRNAS	12,546	35.1%	20,223	55.2%	66.7%	25,545	69.1%	14,776	39.4%	20,549	55.5%	19,779	53.4%		
HONG KONG	2,139	5.8%	7,478	20.1%	246.6%	13,549	37.6%	2,966	8.0%	11,616	31.1%	3,623	9.3%		
BRASIL	974	2.2%	5,336	14.3%	445.6%	10,738	24.3%	10,110	23.3%	10,254	23.4%	10,254	23.4%		
INDONESIA	739	1.7%	1,500	4.0%	102.7%	14,889	40.0%	8,577	21.7%	1,839	4.7%	1,839	4.7%		
	3,673	9.9%	-25,728	-71.3%	-3.7%	1,176	3.1%	3,498	0.8%	-6.0%	3,478	0.7%	-4.8%		

ANEXO B

NIVEL DE IMPORTANCIA DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS
HACIA ESTADOS UNIDOS FRENTE A OTROS COMPETIDORES.
MEMORIA DE CALCULO

REGION O PAIS	1 COMPETITIVIDAD PROMEDIO A	2 COEF-1 1990 (1)	3 COEF 1-A 1990 (2)	4 PENETRACION PROMEDIO B	5 PENETRACION PROMEDIO (B+C/2)	6 COEF 2 1986 (4)	7 COEF 2-A 1986 (6)	8 COEF 2 1990 (5)	9 COEF 2-A 1990 (8)	10 DINAMICA PROMEDIO D	11 DINAMICA PROMEDIO (D+E/2)
TAILANDIA	92.5%	1.571	1.000	0.4%	0.6%	0.000	0.000	0.000	0.000	12.3%	21.0%
OTROS DE ASIA	28.8%	0.784	0.499	15.2%	16.8%	0.787	0.804	0.873	0.902	12.6%	12.8%
CEE	8.6%	0.670	0.426	12.5%	18.3%	0.908	0.928	0.956	0.988	12.4%	8.7%
MEXICO SP	47.7%	1.061	0.675	2.9%	3.6%	0.135	0.137	0.164	0.169	13.0%	15.3%
JAPON	17.4%	0.750	0.477	17.1%	18.5%	0.886	0.903	0.986	1.000	16.9%	11.2%
CANADA TOT	-5.7%	0.513	0.326	18.8%	18.3%	0.979	1.000	0.954	0.983	10.8%	8.6%
SINGAPUR	58.8%	1.185	0.754	1.1%	1.4%	0.036	0.043	0.044	0.044	20.0%	18.2%
CANADA SP	0.5%	0.577	0.367	16.0%	16.0%	0.827	0.845	0.831	0.858	11.5%	9.3%
MALASIA	12.1%	0.695	0.443	0.8%	0.8%	0.020	0.021	0.013	0.013	3.0%	10.7%
COREA DEL SUR	52.7%	1.112	0.708	2.7%	3.4%	0.120	0.123	0.149	0.154	18.7%	16.2%
MEXICO TOT	-6.5%	0.504	0.321	5.6%	5.4%	0.278	0.284	0.262	0.270	8.4%	9.3%
FLIPINAS	-15.3%	0.415	0.264	0.7%	0.7%	0.019	0.019	0.005	0.006	2.8%	6.2%
HONG KONG	-6.9%	0.501	0.319	2.4%	2.3%	0.106	0.109	0.093	0.096	14.1%	8.1%
BRASIL	-55.7%	0.486	0.306	2.1%	2.0%	0.090	0.092	0.076	0.078	16.0%	8.9%
INDONESIA		0.000	0.000	1.8%	1.5%	0.076	0.077	0.039	0.040	-4.1%	-4.5%
LIMITE SUPERIOR:	92.5%	1.571		18.8%	18.5%	0.979		0.968		20.0%	21.0%
LIMITE INFERIOR:	-55.7%			0.4%	0.6%					-4.1%	-4.5%

REGION O PAIS	12 COEF-3 1986 (10)	13 COEF 3-A 1986 (12)	14 COEF-3 1990 (11)	15 COEF 3-A 1990 (14)	16 CONSISTENCIA PROMEDIO F	17	18	19 COEFICIENTE GLOBAL - 1990 (3+9+15+18)/4	21 COEFICIENTE GLOBAL - 1996 (7+13)/2
TAILANDIA	0.818	0.679	1.215	1.000	12.4%	1.816	1.000	0.750	0.340
OTROS DE ASIA	0.836	0.694	0.827	0.681	0.4%	0.839	0.462	0.636	0.749
CEE	0.825	0.685	0.679	0.559	-5.3%	0.599	0.280	0.563	0.806
MEXICO SP	0.854	0.709	0.943	0.776	4.6%	1.078	0.594	0.554	0.423
JAPON	1.050	0.871	0.747	0.615	-11.5%	0.153	0.084	0.544	0.888
CANADA TOT	0.746	0.619	0.623	0.513	-4.5%	0.555	0.306	0.533	0.810
SINGAPUR	1.205	1.000	1.130	0.930	-1.7%	0.721	0.397	0.531	0.518
CANADA SP	0.781	0.648	0.659	0.543	-4.4%	0.561	0.309	0.519	0.747
MALASIA	0.353	0.293	0.723	0.595	15.4%	1.701	0.937	0.497	0.157
COREA DEL SUR	1.142	0.948	0.986	0.812	-5.2%	0.519	0.286	0.490	0.535
MEXICO TOT	0.627	0.520	0.659	0.543	1.8%	0.917	0.505	0.410	0.402
FLIPINAS	0.347	0.288	0.511	0.421	6.8%	1.205	0.663	0.338	0.153
HONG KONG	0.988	0.754	0.603	0.496	-11.9%	0.132	0.073	0.246	0.431
BRASIL	1.002	0.832	0.638	0.525	-14.2%	0.000	0.000	0.227	0.462
INDONESIA	0.000	0.000	0.000	0.000	-4.8%	0.770	0.424	0.116	0.039
LIMITE SUPERIOR:	1.205		1.215		12.4%	1.816		3.000	1.776
LIMITE INFERIOR:					-14.2%				

PRIMER PASO:
(X1-lim sup)/lim inf

SEGUNDO PASO:
(X1 Coef / lim sup Coef (1))

ANEXO C

**EXPORTACIONES DE MEXICO, CANADA Y OTROS PAISES HACIA ESTADOS UNIDOS
EN EL PERIODO 1981-1990: CORRESPONDENCIA DE AGRAGACION POR SECTORES**

NUMERO DE SECTOR O RAMA	NOMBRE	CORRESPONDENCIA CON STIC (1)
1	PRODUCTOS AGROPECUARIOS Y ALIMENTICIOS	0+2-(27+28)+4
2	MINERALES METALICOS	27+28
3	BEBIDAS	11
4	TABACO	12
5	MADERA Y CORCHO	63
6	PAPEL Y CARTON	64
7	HILADOS Y TEJIDOS	65
8	CUERO	61
9	QUIMICOS	5
10	MANUFACTURAS Y CAUCHO	62
11	MINERALES NO METALICOS	66
12	METALICAS BASICAS	67+68
13	PRODUCTOS METALICOS	69
14	MAQUINARIA, VEHICULOS Y MAT. DE TRANSPORTE	7
15	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	8
16	COMBUSTIBLES	3
17	PRODUCTOS NO CLASIFICADOS	9

(1) La fuente utilizada es United States Commodity Trade Statistics de Naciones Unidas, varios años. La información se presenta en la clasificación de STIC (Standard International Trade Classification) Una agrupación similar (que nos sirvió como modelo) se encuentra en el ensayo de Mario Dehesa y Carla Pederzini, "Efecto del Sistema Generalizado de Preferencias Estadounidense en las Exportaciones Mexicanas", ECONOMÍA MEXICANA 1985 núm. 7, publicado por el Centro de Investigación y Docencia Económica.

ANEXO D

EXPORTACIONES DE MEXICO Y CANADA HACIA ESTADOS UNIDOS: 1981-1990.
BASE DE DATOS

SECTOR O RAMA	REGION O PAIS	1981				1982				1983				1984			
		VALOR MLD	PERCENTAJE	ESTRUCTURA	INCREMENTO ANUAL	VALOR MLD	PERCENTAJE	ESTRUCTURA	INCREMENTO ANUAL	VALOR MLD	PERCENTAJE	ESTRUCTURA	INCREMENTO ANUAL	VALOR MLD	PERCENTAJE	ESTRUCTURA	INCREMENTO ANUAL
TOTAL	MUNDIAL	271.00	100.0%	100.0%	25.0%	100.0%	100.0%	-4.9%	287.3	100.0%	100.0%	10.0%	311.77	100.0%	100.0%	5.3%	
	CANADA	46.27	17.1%	100.0%	46.72	18.3%	100.0%	-4.9%	52.56	19.1%	100.0%	12.3%	46.11	19.1%	100.0%	-7.3%	
	MEXICO	15.83	5.8%	100.0%	15.72	6.3%	100.0%	12.5%	17.09	6.3%	100.0%	7.5%	21.55	6.9%	100.0%	22.2%	
TOTAL (EXCEPTUANDO)	MUNDIAL	197.83	100.0%	100.0%	197.33	100.0%	100.0%	-4.8%	209.76	100.0%	100.0%	11.9%	238.57	100.0%	100.0%	12.3%	
	CANADA	45.28	22.9%	100.0%	39.26	20.2%	100.0%	-13.6%	44.51	21.2%	100.0%	10.0%	27.54	11.6%	100.0%	-36.2%	
	MEXICO	7.07	3.7%	100.0%	5.72	3.0%	100.0%	-2.5%	5.26	3.0%	100.0%	15.0%	10.28	3.7%	100.0%	19.5%	
1. PRODUCTOS AGRICOLAS Y ALIMENTICIOS	MUNDIAL	16.58	6.1%	1.8%	21.78	8.1%	1.3%	-1.8%	25.14	9.1%	1.5%	4.5%	31.11	10.0%	1.7%	14.1%	
	CANADA	5.78	2.7%	12.1%	5.54	2.6%	11.6%	-4.0%	6.95	2.6%	12.3%	21.0%	7.24	2.7%	14.3%	11.9%	
	MEXICO	1.41	3.8%	30.7%	1.54	7.7%	3.7%	9.2%	1.69	5.4%	3.9%	9.8%	1.69	3.9%	2.2%	1.6%	
2. MINERALES METALICOS	MUNDIAL	5.38	2.0%	1.8%	2.88	1.4%	1.0%	-34.2%	5.77	2.0%	1.3%	-2.5%	4.25	1.4%	1.7%	-10.7%	
	CANADA	1.67	31.7%	3.5%	99	22.2%	2.9%	-28.1%	1.68	29.0%	2.5%	2.2%	1.18	27.7%	3.7%	-17.1%	
	MEXICO	3.61	54.1%	2.1%	2.79	2.2%	1.7%	-18.1%	4.17	5.4%	1.2%	-1.2%	3.07	7.2%	1.8%	-3.2%	
3. TEXTILES	MUNDIAL	2.68	1.0%	1.9%	2.84	1.1%	1.5%	3.8%	3.84	1.3%	1.6%	1.6%	3.27	1.1%	1.5%	17.1%	
	CANADA	4.19	15.7%	0.9%	6.6	14.5%	0.9%	-2.4%	4.1	14.3%	0.4%	0.9%	5.03	15.8%	0.7%	14.2%	
	MEXICO	9.1	3.1%	8.1%	7.1	2.7%	0.5%	-7.4%	7.1	2.4%	0.4%	-4.8%	9.9	2.7%	2.4%	10.2%	
4. TEXTILES NO METALICOS	MUNDIAL	7.91	2.9%	2.7%	8.9	3.2%	0.3%	17.4%	8.1	2.8%	0.2%	-11.3%	7.9	2.5%	0.2%	-5.2%	
	CANADA	1.5	1.9%	0.9%	3.5	3.7%	0.6%	6.7%	4.7	5.8%	0.5%	-14.4%	2.1	2.6%	0.4%	-2.4%	
	MEXICO	4.2	3.9%	3.9%	5.4	3.1%	0.2%	-25.3%	3.4	3.1%	0.1%	-21.3%	5.8	4.2%	0.1%	-14.1%	
5. MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS	MUNDIAL	1.31	0.5%	0.9%	1.11	0.4%	0.4%	-17.5%	1.44	0.5%	0.5%	0.5%	1.13	0.4%	0.5%	17.1%	
	CANADA	3.5	12.2%	0.7%	3.7	17.6%	0.4%	-11.4%	4.2	14.3%	0.8%	27.8%	3.6	11.2%	0.8%	-7.4%	
	MEXICO	1.17	3.9%	0.3%	0.77	0.4%	0.5%	-2.3%	0.5	0.3%	0.5%	20.6%	0.4	0.9%	1.0%		
6. PAPEL Y CARTON	MUNDIAL	2.83	1.0%	1.4%	3.54	1.3%	1.5%	-0.2%	4.35	1.4%	1.6%	10.2%	3.81	1.2%	1.7%	13.7%	
	CANADA	1.47	48.6%	3.2%	2.34	26.7%	1.1%	-11.9%	3.61	78.6%	4.9%	2.8%	4.17	30.4%	0.2%	19.8%	
	MEXICO	3.9	13.3%	0.4%	1.03	2.9%	0.4%	15.1%	1.21	2.9%	0.7%	17.6%	1.1	1.5%	0.1%	-24.7%	
7. HERRAJES Y VERNOS	MUNDIAL	1.92	0.7%	1.1%	1.82	0.7%	1.1%	-7.1%	1.76	0.6%	1.1%	14.4%	4.41	1.5%	1.3%	40.1%	
	CANADA	3.6	2.7%	0.1%	6	3.3%	0.2%	13.9%	1.1	3.9%	0.2%	26.3%	1.13	3.9%	0.2%	51.2%	
	MEXICO	7.7	2.9%	0.1%	5.1	1.6%	0.3%	-22.1%	7.8	2.7%	0.4%	25.7%	4.5	1.2%	0.6%	10.0%	
8. CIERRE	MUNDIAL	4.8	1.8%	0.2%	5.6	2.0%	0.2%	-7.4%	6.19	2.2%	0.2%	11.6%	4.0	1.3%	0.2%	8.7%	
	CANADA	3.4	4.9%	0.8%	3.8	4.7%	0.8%	-1.2%	4.5	7.2%	0.9%	18.9%	4.9	9.4%	0.9%	19.4%	
	MEXICO	3.4	4.0%	0.1%	1.8	2.3%	0.0%	-41.4%	2.0	3.1%	0.1%	39.7%	3.6	1.2%	0.1%	35.8%	
9. QUIMICOS	MUNDIAL	9.58	3.5%	3.3%	9.85	3.6%	1.8%	11.3%	11.38	4.0%	1.6%	14.2%	11.23	4.1%	1.9%	26.3%	
	CANADA	2.83	30.2%	4.7%	3.78	27.6%	5.8%	-4.1%	2.33	22.3%	4.0%	-7.7%	3.24	22.3%	4.8%	27.1%	
	MEXICO	7.2	7.6%	0.1%	5.2	5.3%	1.1%	1.0%	7.0	2.7%	0.2%	17.2%	5.0	4.1%	0.3%	13.3%	
10. MANUFACTURAS Y CALZADO	MUNDIAL	1.65	0.6%	0.6%	1.39	0.5%	0.6%	-13.9%	1.62	0.6%	0.5%	15.5%	2.41	0.8%	0.7%	15.0%	
	CANADA	3.1	14.0%	0.4%	4.2	26.6%	0.9%	33.3%	4.12	24.9%	0.4%	2.7%	7.4	26.7%	0.8%	22.2%	
	MEXICO	0.6	0.8%	0.8%	0.6	0.3%	0.9%	4.0%	3.0	3.1%	0.1%	141.7%	3.4	1.5%	0.2%	43.4%	
11. MINERALES NO METALICOS	MUNDIAL	5.12	1.9%	1.7%	4.69	1.8%	1.6%	-8.6%	5.77	2.0%	1.9%	14.9%	7.26	2.3%	2.1%	36.7%	
	CANADA	3.8	4.9%	0.2%	3.63	7.2%	0.7%	2.1%	3.8	7.0%	0.6%	1.6%	4.28	26.4%	1.4%	38.2%	
	MEXICO	9.3	1.7%	1.4%	1.07	2.3%	0.9%	19.1%	1.97	2.6%	1.3%	22.0%	2.97	3.1%	1.2%	45.9%	
12. METALICAS PASADAS	MUNDIAL	19.28	7.1%	7.0%	11.92	4.8%	4.1%	-16.1%	14.86	5.3%	5.3%	-1.8%	10.23	3.3%	3.2%	31.6%	
	CANADA	3.66	14.3%	7.9%	2.51	13.9%	5.3%	-30.1%	2.91	19.8%	5.0%	18.7%	3.02	14.3%	4.3%	30.4%	
	MEXICO	3.7	1.4%	1.2%	3.0	1.9%	1.9%	-11.2%	4.3	2.4%	3.7%	110.4%	7.6	3.6%	0.8%	37.6%	
13. PRODUCTOS METALICOS	MUNDIAL	4.58	1.7%	1.4%	4.54	1.7%	1.7%	3.1%	4.83	1.8%	1.6%	4.4%	4.47	1.5%	1.4%	31.7%	
	CANADA	7.2	14.7%	0.1%	6.1	14.1%	0.9%	14.1%	7.69	15.4%	0.1%	15.3%	1.02	11.7%	0.1%	10.1%	
	MEXICO	9.1	3.8%	0.6%	9.5	2.6%	0.8%	2.6%	1.9	2.3%	0.5%	13.6%	1.13	1.3%	0.4%	9.7%	
14. MAQUINARIA, TEXTILES Y MATERIALES DE TRANSPORTE	MUNDIAL	72.79	26.8%	26.1%	76.76	28.0%	29.6%	19.1%	88.03	32.0%	34.6%	123.19	39.2%	39.1%	36.3%		
	CANADA	13.81	30.2%	32.2%	17.89	22.4%	36.4%	12.9%	20.14	22.6%	38.7%	18.2%	28.15	22.7%	41.9%	30.9%	
	MEXICO	2.95	3.4%	13.3%	2.94	3.8%	17.6%	4.9%	3.28	3.6%	21.6%	30.9%	6.72	23.7%	30.9%		
15. OTROS PRODUCTOS MANUFACTUREROS	MUNDIAL	22.11	8.2%	10.4%	29.46	11.3%	11.5%	7.3%	33.54	12.0%	13.4%	43.83	14.1%	13.2%	36.9%		
	CANADA	1.61	1.8%	1.3%	1.61	1.6%	1.6%	0.0%	1.56	1.6%	1.6%	2.07	1.6%	1.6%	1.0%		
	MEXICO	1.14	1.8%	0.7%	0.73	3.4%	4.7%	14.1%	1.72	2.3%	4.9%	-19.1%	0.76	2.1%	3.3%		
16. HERRAJES Y VERNOS	MUNDIAL	46.37	17.1%	16.7%	47.58	16.4%	16.4%	-19.9%	48.73	17.2%	17.2%	-11.6%	43.18	15.1%	15.1%	11.9%	
	CANADA	7.57	4.9%	14.9%	7.94	11.7%	16.9%	5.4%	8.25	13.7%	4.0%	9.1%	11.3%	11.6%	16.7%		
	MEXICO	7.87	3.1%	10.8%	5.94	12.7%	16.2%	27.1%	14.72	14.7%	14.7%	6.0%	0.81	12.7%	16.1%		
17. BIENES DURABLES CAPACITADOS	MUNDIAL	7.88	2.9%	2.2%	7.77	2.9%	2.9%	3.0%	7.78	2.8%	3.1%	3.9%	7.86	2.8%	2.9%	27.5%	
	CANADA	2.85	41.6%	4.9%	2.87	39.2%	4.3%	-11.8%	3.03	39.3%	5.7%	3.8%	3.6	46.2%	5.0%	13.0%	
	MEXICO	4.14	5.3%	2.8%	3.11	4.0%	3.2%	21.3%	4.7	5.7%	2.5%	-18.2%	4.11	5.3%	2.9%		

ANEXO D

EXPORTACIONES DE MEXICO Y CANADA HACIA ESTADOS UNIDOS: 1981-1990.
BASE DE DATOS

SECTOR O RAMA	REGION O PAIS	1983				1986				1987				1988			
		VALOR MIL	PENETRACION	ESTRUCTURA	INCREMENTO ANUAL	VALOR MIL	PENETRACION	ESTRUCTURA	INCREMENTO ANUAL	VALOR MIL	PENETRACION	ESTRUCTURA	INCREMENTO ANUAL	VALOR MIL	PENETRACION	ESTRUCTURA	INCREMENTO ANUAL
TOTAL	MUNDIAL	311,388	100.00%	100.00%	15.9%	387,950	100.00%	100.00%	7.19%	420,327	100.00%	100.00%	8.36%	438,253	100.00%	100.00%	4.40%
	CANADA	49,625	16.26%	16.26%	3.36%	64,827	17.00%	16.66%	-1.11%	73,319	17.46%	17.20%	4.64%	81,564	18.61%	17.70%	10.80%
	MEXICO	19,582	6.30%	6.30%	4.08%	17,566	4.53%	10.00%	-9.34%	20,233	4.84%	10.00%	16.67%	23,543	5.37%	10.00%	16.72%
TOTAL (EN PETROCI)	MUNDIAL	303,649	100.00%	100.00%	1.98%	347,344	100.00%	100.00%	13.11%	372,874	100.00%	100.00%	7.40%	415,748	100.00%	100.00%	10.21%
	CANADA	59,402	19.57%	19.57%	2.15%	62,107	17.88%	10.00%	4.36%	66,724	17.88%	10.00%	6.21%	74,727	17.82%	10.00%	13.15%
	MEXICO	11,317	3.73%	3.73%	23.89%	12,643	3.64%	10.00%	20.79%	16,414	4.42%	10.00%	21.07%	20,999	5.05%	10.00%	21.65%
I PRODUCTOS AGRICOLAS Y ALIMENTICIOS	MUNDIAL	24,793	7.97%	7.97%	2.26%	36,797	9.49%	7.74%	31.24%	31,324	7.47%	7.21%	-1.47%	32,830	7.49%	7.08%	2.44%
	CANADA	2,247	7.29%	7.29%	7.47%	24,808	64.74%	11.77%	53.16%	4,667	14.90%	14.21%	62.02%	5,293	12.41%	11.55%	17.78%
	MEXICO	1,707	5.45%	5.45%	-1.91%	2,727	7.35%	11.24%	36.72%	2,616	6.98%	10.82%	-2.72%	2,963	6.98%	10.82%	-1.91%
II METALES NO FERROSOS	MUNDIAL	1,824	0.58%	-0.133%	3.50	1,562	0.41%	-1.26%	-1.67%	1,477	0.35%	-0.133%	-4.78%	1,478	0.34%	-0.133%	23.55%
	CANADA	1,008	27.77%	14.5%	-11.23%	950	27.06%	-1.61%	-1.92%	1,092	31.42%	13.00%	1,422	31.62%	1.73%	10.20%	20.20%
	MEXICO	374	10.31%	1.89%	24.72%	492	12.11%	3.22%	40.55%	277	7.62%	1.31%	-24.62%	377	7.61%	1.31%	24.99%
III TEXTILES	MUNDIAL	3,602	1.16%	0.04%	-0.43%	3,359	0.87%	0.71%	-1.25%	3,759	0.89%	0.60%	4.00%	3,503	0.79%	0.21%	-0.44%
	CANADA	449	12.47%	-0.40%	-0.89%	418	11.81%	0.61%	-21.42%	521	11.34%	0.40%	3.16%	493	12.63%	0.61%	14.40%
	MEXICO	113	3.12%	0.71%	41.15%	171	4.85%	0.95%	19.2%	267	7.16%	1.37%	11.67%	247	6.84%	1.01%	-2.92%
IV TABACO	MUNDIAL	661	0.21%	-11.21%	75	152	0.19%	4.24%	4.74%	769	0.18%	1.36%	3.77	613	0.14%	-20.94%	
	CANADA	31	4.61%	0.04%	23.83%	46	6.40%	0.87%	30.31%	49	6.7%	0.07%	6.44%	42	7.23%	0.89%	-14.83%
	MEXICO	16	2.14%	0.07%	-22.08%	19	2.60%	0.11%	30.61%	17	2.61%	0.07%	-20.71%	21	2.74%	0.09%	-0.89%
V MADEIRA Y CORCHO	MUNDIAL	1,769	0.56%	0.56%	4.48%	1,978	0.51%	10.25%	2,203	0.53%	0.31%	11.95%	2,295	0.52%	0.21%	2.28%	
	CANADA	546	30.92%	0.79%	2.30%	573	28.94%	0.61%	4.37%	619	26.61%	0.27%	4.11%	638	26.99%	0.74%	2.49%
	MEXICO	84	4.79%	0.43%	-10.35%	98	4.93%	0.54%	16.01%	113	6.02%	0.60%	26.54%	154	6.17%	0.61%	24.74%
VI PAPEL Y CARTA	MUNDIAL	4,251	1.37%	1.74%	7.14%	4,684	1.21%	4.25%	7.99%	4,999	1.18%	1.81%	4.75%	4,752	1.09%	1.12%	13.24%
	CANADA	4,418	70.22%	6.36%	6.31%	4,576	68.47%	6.67%	3.54%	5,238	68.09%	7.32%	14.14%	5,443	67.22%	7.22%	11.46%
	MEXICO	149	3.49%	0.87%	12.11%	224	3.36%	1.24%	32.66%	299	7.21%	1.41%	22.29%	359	4.10%	1.32%	23.66%
VII HILADOS Y TEXTOS	MUNDIAL	4,383	1.39%	1.34%	7.93%	5,842	1.51%	11.1%	17.25%	6,515	1.55%	1.30%	11.23%	6,241	1.43%	1.17%	-3.77%
	CANADA	191	4.34%	0.28%	1.98%	241	4.1%	0.16%	36.04%	419	6.4%	0.16%	34.66%	381	6.46%	0.16%	11.81%
	MEXICO	54	1.46%	0.44%	-0.37%	371	2.95%	0.8%	103.00%	375	2.62%	0.81%	7.36%	160	2.0%	0.72%	-1.61%
III CEREO	MUNDIAL	832	0.27%	0.2%	2.7%	846	0.22%	0.2%	0.2%	1,102	0.26%	0.2%	20.7%	1,137	0.26%	0.2%	21.17%
	CANADA	47	5.62%	0.07%	-8.12%	48	5.64%	0.07%	2.87%	46	4.16%	0.06%	-5.2%	49	3.71%	0.06%	6.36%
	MEXICO	31	3.76%	0.16%	19.88%	35	4.00%	0.20%	10.92%	59	5.16%	0.20%	60.71%	71	5.27%	0.20%	17.88%
IX QUIMICOS	MUNDIAL	15,992	5.14%	2.14%	5.99%	15,360	4.0%	2.07%	16.77%	16,773	3.99%	3.99%	20.42%	17,000	3.9%	3.9%	21.79%
	CANADA	2,915	18.25%	1.24%	2.2%	3,226	21.0%	4.2%	4.2%	4,228	25.2%	4.2%	9.54%	4,759	28.00%	4.2%	21.22%
	MEXICO	493	3.26%	2.54%	-0.85%	347	2.2%	1.8%	-29.49%	316	2.01%	2.01%	18.60%	406	2.67%	2.37%	43.72%
X MANUFACTURAS Y CALERO	MUNDIAL	2,840	0.91%	0.77%	9.78%	2,746	0.71%	4.0%	4.0%	3,149	0.74%	1.64%	3.54%	3,194	0.73%	0.73%	9.34%
	CANADA	546	22.02%	0.84%	-0.75%	429	22.89%	0.72%	8.14%	411	20.88%	0.92%	3.60%	599	17.37%	0.71%	-8.22%
	MEXICO	37	0.61%	0.08%	-11.39%	29	1.02%	0.16%	71.25%	37	1.14%	0.16%	1.64%	87	2.68%	0.16%	13.54%
XI METALES NO METALICOS	MUNDIAL	7,883	2.53%	2.14%	1.68%	8,986	2.32%	2.2%	13.71%	9,202	2.2%	2.2%	3.97%	10,784	2.46%	2.16%	15.14%
	CANADA	1,677	21.4%	10.87%	10.7%	1,671	18.6%	1.00%	12.87%	1,733	7.31%	1.02%	4.68%	1,731	6.31%	0.90%	8.27%
	MEXICO	775	9.84%	1.62%	12.20%	321	3.58%	1.13%	16.81%	401	4.27%	1.88%	23.04%	437	4.61%	1.64%	7.84%
II METALICAS BASICAS	MUNDIAL	13,366	4.31%	3.01%	-0.11%	11,647	3.01%	-0.1%	-3.01%	11,800	4.22%	2.0%	2.0%	12,770	4.99%	2.20%	20.20%
	CANADA	3,366	11.31%	4.91%	-11.72%	3,773	31.6%	3.50%	12.07%	4,118	24.61%	6.11%	17.11%	5,873	25.9%	7.21%	32.95%
	MEXICO	468	3.55%	2.6%	-17.22%	361	3.12%	1.72%	20.20%	401	3.4%	2.6%	6.04%	456	3.84%	2.5%	17.61%
III PRODUCTOS METALICOS	MUNDIAL	2,112	0.68%	0.8%	10.99%	7,066	18.3%	1.99%	7.62%	8,644	2.06%	2.06%	12.51%	9,660	2.2%	2.1%	10.42%
	CANADA	1,121	15.61%	1.0%	1.2%	1,260	17.7%	1.2%	8.81%	1,371	15.8%	1.8%	8.81%	1,644	17.8%	1.8%	10.61%
	MEXICO	159	2.2%	0.82%	3.40%	218	2.8%	1.24%	37.31%	273	3.1%	1.4%	3.36%	386	3.99%	1.4%	36.5%
IV MAQUINARIA, VEHICULOS Y MAT. DE TRANSPORTE	MUNDIAL	141,861	45.56%	39.21%	13.19%	166,423	43.00%	43.00%	17.22%	183,099	43.1%	43.1%	10.99%	202,131	46.1%	43.1%	10.42%
	CANADA	29,030	20.79%	42.39%	1.97%	29,920	17.88%	43.58%	1.46%	30,847	16.31%	63.17%	2,476	36,367	17.99%	46.6%	18.28%
	MEXICO	5,561	3.78%	21.72%	19.95%	7,578	5.7%	15.6%	16.17%	9,737	4.78%	4.78%	22.37%	13,061	8.17%	6.47%	27.78%
XV OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURAS	MUNDIAL	31,390	1.00%	1.20%	12.84%	39,396	10.16%	13.60%	16.16%	46,819	10.9%	10.9%	16.16%	57,947	13.2%	13.2%	23.5%
	CANADA	2,823	9.0%	5.21%	11.07%	3,193	5.54%	6.15%	6.15%	3,409	6.98%	6.98%	6.78%	3,696	5.98%	6.15%	6.36%
	MEXICO	1,411	2.30%	4.89%	21.91%	1,879	2.24%	7.27%	12.16%	2,756	2.75%	8.54%	72,164	2,232	3.67%	26.20%	
VI HIDROCARBUROS	MUNDIAL	33,746	10.85%	13.4%	-11.71%	39,866	10.28%	-28.99%	-6.73%	45,363	10.8%	-11.0%	17.60%	44,136	9.36%	-9.36%	-1.84%
	CANADA	10,223	17.89%	14.44%	9.54%	6,269	14.4%	-34.68%	-6.78%	6,788	14.51%	9.99%	3,025	6,897	15.6%	8.4%	7.78%
	MEXICO	2,651	11.61%	1.15%	1.84%	2,728	3.1%	-15.72%	-1.52%	3,188	5.5%	5.5%	15.12%	3,549	4.1%	4.1%	-1.72%
VII PRODUCTOS NO CLASIFICADOS	MUNDIAL	11,113	3.57%	1.58%	9.58%	13,319	3.43%	31.69%	32.69%	12,227	2.9%	2.9%	-10.62%	12,738	2.9%	2.7%	2.12%
	CANADA	4,438	39.72%	4.39%	12.39%	5,367	31.9%	7.42%	20.94%	5,999	32.16%	5.99%	-15.84%	6,051	31.86%	4.88%	13.18%
	MEXICO	337	4.99%	2.8%	13.33%	466	4.6%	3.15%	8.74%	773	6.22%	3.15%	7.82%	996	7.82%	4.23%	22.89%

ANEXO D

EXPORTACIONES DE MEXICO Y CANADA HACIA ESTADOS UNIDOS: 1981-1990.
BASE DE DATOS

SECTOR O RAMA	REGION O PAIS	1989				1990				1991/1993				
		VALOR MEDIO	PENETRACION	ESTRUCTURA	INCREMENTO ANUAL	VALOR MEDIO	PENETRACION	ESTRUCTURA	INCREMENTO ANUAL	VALOR MEDIO	PENETRACION	ESTRUCTURA	INCREMENTO ANUAL	INCREMENTO ACUMULADO
TOTAL	MUNDIAL	68280	188.69%	188.69%	7.59%	516.71%	188.26%	188.26%	4.81%	1380246	188.26%	188.26%	7.77%	41.89%
	CANADA	86.639	18.19%	188.86%	9.87%	30.688	18.13%	188.00%	4.77%	262.580	18.87%	188.86%	14.67%	44.77%
	MEXICO	27.549	5.29%	188.86%	14.77%	20.728	3.22%	188.86%	11.77%	89.421	3.42%	188.86%	8.61%	22.78%
TOTAL (MINERÍA Y METALES)	MUNDIAL	25093	188.86%	188.86%	3.89%	23297	188.26%	188.26%	2.35%	1189291	188.26%	188.26%	15.36%	41.13%
	CANADA	41.266	188.86%	188.86%	8.29%	43.247	18.00%	188.86%	9.98%	201.941	21.81%	188.86%	15.81%	32.87%
	MEXICO	18.523	5.22%	188.86%	14.88%	13.257	1.61%	188.86%	9.98%	41.961	3.26%	188.86%	12.89%	27.76%
1. PRODUCTOS ANIMALES Y ALIMENTOS Y BEBIDAS	MUNDIAL	34.222	4.54%	4.88%	4.88%	31.283	4.74%	4.74%	2.27%	152.847	4.17%	4.17%	3.80%	31.42%
	CANADA	18.339	30.27%	11.34%	14.19%	10.266	29.34%	18.96%	-0.89%	23.974	23.29%	11.33%	6.72%	31.44%
	MEXICO	7.229	7.22%	9.81%	38.14%	3.073	8.76%	9.99%	13.02%	1.897	4.11%	9.81%	4.92%	10.75%
2. METALES NO FERROSOS	MUNDIAL	3.584	29.25%	1.97%	1.97%	3.725	1.11%	2.36%	30.23%	30.23%	28.33%	1.94%	-7.28%	
	CANADA	1.622	29.25%	1.87%	18.77%	1.697	29.45%	1.87%	1.87%	3.729	2.05%	-7.78%	4.86%	
	MEXICO	1.922	7.44%	1.32%	27.02%	2.028	2.17%	24.88%	14.102	4.87%	1.67%	8.87%	15.78%	
3. BEBIDAS	MUNDIAL	3.991	0.79%	-0.25%	-0.25%	4.117	0.62%	0.25%	1.131%	13.131	1.01%	6.94%	25.24%	
	CANADA	542	13.92%	9.84%	3.97%	577	13.53%	0.39%	2.80%	2.240	14.40%	0.79%	3.20%	
	MEXICO	299	6.97%	0.81%	-1.82%	201	4.32%	0.12%	10.82%	969	3.00%	0.54%	16.81%	
4. TABACO	MUNDIAL	99	0.16%	0.16%	38.37%	45	0.17%	1.18%	1.79%	1.792	0.23%	-2.51%	-22.24%	
	CANADA	1.622	5.14%	0.01%	-0.86%	38	1.61%	0.01%	2.80%	1.811	3.40%	0.01%	-1.19%	
	MEXICO	72	2.24%	-3.08%	2.08%	17	1.84%	0.01%	-23.97%	11	1.44%	0.15%	-23.19%	
5. MAQUINARIA Y EQUIPO	MUNDIAL	2.251	0.46%	0.46%	-4.41%	2.594	0.44%	1.74%	1.74%	1.745	0.50%	8.86%	40.21%	
	CANADA	736	21.67%	0.82%	14.22%	1.124	31.88%	0.79%	-0.89%	2.163	29.91%	0.77%	13.29%	
	MEXICO	1.514	1.62%	1.11%	-28.74%	1.470	4.68%	0.35%	-3.97%	415	1.56%	0.68%	4.64%	
6. PAPEL Y CARTÓN	MUNDIAL	4.938	1.81%	1.99%	1.99%	4.888	1.77%	0.43%	0.43%	24.490	1.61%	12.77%	31.57%	
	CANADA	4.281	71.40%	7.17%	44.81%	4.573	37.17%	7.02%	2.84%	18.817	76.61%	6.46%	44.15%	
	MEXICO	386	4.28%	1.32%	4.01%	199	2.71%	0.65%	-17.79%	431	2.54%	0.75%	17.44%	
7. PRODUCTOS TEXTILES	MUNDIAL	6.117	1.36%	2.14%	6.73%	6.306	1.30%	1.96%	18.82%	18.82%	1.36%	1.74%	4.74%	
	CANADA	372	3.80%	0.42%	-2.74%	407	6.94%	0.43%	2.25%	473	3.99%	0.24%	21.04%	
	MEXICO	186	2.85%	0.47%	9.81%	227	4.11%	0.98%	59.11%	371	1.87%	0.44%	6.08%	
8. CUEBRO	MUNDIAL	96	0.12%	0.26%	-29.44%	92	0.17%	-0.44%	1.411	1.411	0.24%	9.84%	49.71%	
	CANADA	89	4.12%	0.84%	4.01%	77	1.21%	1.12%	211.82%	211.82%	0.24%	8.25%		
	MEXICO	36	3.71%	0.11%	-49.41%	38	4.23%	0.12%	6.10%	111	1.37%	0.14%	12.78%	
9. QUÍMICOS	MUNDIAL	21.268	4.42%	6.56%	22.66%	22.666	4.38%	4.71%	60.27%	60.27%	4.02%	11.67%		
	CANADA	4.287	18.36%	4.37%	8.75%	4.591	18.40%	4.28%	12.32%	11.400	23.89%	1.01%	8.80%	
	MEXICO	400	2.59%	2.18%	-1.89%	468	2.97%	1.27%	16.27%	1.627	3.07%	2.16%	21.33%	
10. MAQUINARIA Y CALZADO	MUNDIAL	3.616	0.77%	0.77%	18.88%	3.569	0.77%	-0.26%	10.12%	10.12%	0.67%	12.97%		
	CANADA	792	20.75%	0.69%	32.14%	864	22.43%	0.69%	4.45%	2.436	23.77%	0.61%	38.21%	
	MEXICO	99	2.41%	0.36%	21.02%	73	1.94%	0.24%	-28.68%	91	0.89%	0.11%	109.25%	
11. METALES NO FERROSOS	MUNDIAL	16.888	2.19%	0.19%	18.62%	16.822	2.02%	-0.57%	30.36%	30.36%	2.01%	12.37%		
	CANADA	713	8.80%	0.82%	0.82%	727	7.02%	0.78%	-0.63%	2.220	7.26%	0.79%	16.24%	
	MEXICO	474	4.79%	1.72%	8.66%	427	4.96%	1.59%	1.16%	1.596	1.64%	1.26%	114.80%	
12. METALES Y BARRAS	MUNDIAL	22.619	4.31%	-1.54%	30.67%	20.629	-1.80%	-1.80%	41.13%	41.13%	3.86%	0.72%		
	CANADA	4.660	28.81%	7.22%	18.80%	3.529	28.75%	3.99%	-14.41%	16.343	18.26%	5.80%		
	MEXICO	1.055	4.77%	5.72%	7.23%	478	4.71%	2.81%	-14.97%	2.440	2.81%	2.94%		
13. PRODUCTOS METALURGICOS	MUNDIAL	9.644	1.87%	-2.21%	9.378	8.738	1.81%	-0.70%	27.401	1.61%	12.96%			
	CANADA	1.482	1.83%	-0.89%	1.388	1.178%	1.48%	-5.20%	4.279	1.52%	17.14%			
	MEXICO	455	4.82%	1.65%	17.92%	573	3.85%	1.84%	15.08%	409	4.72%	6.72%		
14. MAQUINARIA Y EQUIPO Y MATERIA PLASTICA	MUNDIAL	17.610	18.44%	43.94%	4.28%	13.523	41.70%	1.39%	501.00%	501.00%	31.36%			
	CANADA	30.295	18.44%	43.94%	8.81%	41.116	18.31%	43.94%	4.79%	108.748	21.44%	38.46%		
	MEXICO	12.215	5.79%	44.51%	11.69%	13.765	6.47%	44.74%	12.21%	19.217	2.65%	27.75%		
15. OTRAS INDUSTRIAS MAQUINARIA Y BEBIDAS	MUNDIAL	80.479	16.12%	16.12%	81.283	16.12%	4.07%	186.762	16.12%	12.44%				
	CANADA	3.428	4.32%	0.87%	-1.15%	3.660	4.27%	3.80%	18.747	5.26%	16.47%			
	MEXICO	2.766	3.46%	10.64%	22.62%	3.073	3.61%	10.69%	15.289	2.76%	3.77%			
16. PRODUCTOS DE CAUCHO	MUNDIAL	54.889	11.38%	11.38%	48.311	11.38%	23.55%	139.771	22.60%	-8.39%				
	CANADA	8.053	14.36%	9.00%	14.88%	10.847	13.65%	11.04%	49.252	12.86%	15.20%			
	MEXICO	4.477	7.81%	14.11%	28.86%	5.472	7.96%	17.78%	42.298	47.89%	4.10%			
17. PRODUCTOS DE CLASIFICACION	MUNDIAL	11.314	2.50%	12.78%	14.471	3.27%	11.97%	43.111	2.88%	12.88%				
	CANADA	4.985	33.75%	13.96%	3.116	30.36%	3.46%	4.68%	17.318	39.87%	6.15%			
	MEXICO	1.155	9.57%	4.81%	34.11%	1.210	3.76%	3.26%	2.503	5.15%	8.88%			

ANEXO D

EXPORTACIONES DE MEXICO Y CANADA HACIA ESTADOS UNIDOS: 1981-1990.
BASE DE DATOS

SECTOR O RAMA	REGION O PAIS	1981/1988					1989/1990					1991/1990					
		VALOR MOND.	PENETRACION	ESTRUCTURA	INCREMENTO ANUAL	INCREMENTO ACUMULADO	VALOR MOND.	PENETRACION	ESTRUCTURA	INCREMENTO ANUAL	INCREMENTO ACUMULADO	VALOR MOND.	PENETRACION	ESTRUCTURA	INCREMENTO ANUAL	INCREMENTO ACUMULADO	
TOTAL		MUNDIAL	129716	100.0%	100.0%	0.7%	27.3%	128773	100.0%	100.0%	0.0%	12.3%	3,161,845	100.0%	100.0%	1.3%	102,174
		CANADA	22,286	17.2%	20.0%	7.4%	21.0%	18,116	100.0%	2.2%	15.0%	462,220	14.6%	100.0%	7.7%	109,274	
		MEXICO	10,615	8.1%	10.0%	7.4%	21.0%	30,310	5.7%	100.0%	16.3%	30,495	100.0%	11.2%	13,195		
TOTAL (US PERIODO)		MUNDIAL	114858	100.0%	100.0%	16.1%	56.5%	105,388	100.0%	100.0%	15.1%	17,704	3,355,976	100.0%	100.0%	11,114	138,104
		CANADA	20,138	17.6%	100.0%	7.7%	25.0%	14,728	14.4%	100.0%	3.0%	11.0%	411,499	19.1%	100.0%	7.0%	114,554
		MEXICO	39,259	34.1%	100.0%	21.0%	55.0%	64,380	3.4%	100.0%	12.1%	25,976	142,420	4.4%	100.0%	14.0%	232,722
1. PRODUCTOS AGRICOLAS Y ALIMENTICIOS		MUNDIAL	9230	7.1%	11.7%	4.3%	11.3%	6021	5.4%	13.6%	7.2%	201,341	1.7%	12.7%	127%	40,314	
		CANADA	2510	26.7%	11.7%	20.5%	29.0%	2045	29.0%	11.2%	13.1%	76,117	24.1%	11.7%	51%	91,304	
		MEXICO	4,658	5.0%	10.3%	4.5%	22.5%	4,792	4.7%	3.9%	21.2%	120,652	1.0%	10.0%	127%	99,525	
2. MINERALES METALICOS		MUNDIAL	11254	8.7%	11.0%	4.0%	23.2%	11311	10.3%	13.7%	12.5%	12,501	1.0%	10.1%	107%	35,748	
		CANADA	3,461	30.7%	1.9%	13.9%	41.2%	3,330	29.4%	1.6%	3.3%	19,141	152.3%	29.1%	1.5%	77,024	
		MEXICO	1,269	10.9%	1.9%	9.3%	-11.1%	397	3.7%	1.6%	-23.7%	54,189	0.5%	10.2%	10.2%	30,624	
3. TEXTILES		MUNDIAL	11140	8.6%	6.0%	4.0%	12.1%	8,600	7.7%	6.0%	2.7%	3,444	30,320	0.3%	3.1%	44,714	
		CANADA	2,300	20.7%	6.0%	2.3%	1.0%	1,099	12.7%	6.0%	4.2%	4,678	13.5%	6.0%	3.1%	36,556	
		MEXICO	669	6.0%	3.1%	22.6%	73.2%	693	8.0%	0.6%	3.0%	1,422	4.1%	18.2%	18.1%	33,134	
4. VARIOS		MUNDIAL	2,024	1.6%	1.0%	-1.5%	-12.1%	1,845	1.7%	2.1%	-4.3%	7,476	0.2%	-2.7%	-4.7%	-4,374	
		CANADA	137	6.7%	0.0%	14.0%	64.5%	51	5.3%	0.0%	10.0%	18,944	0.2%	17.1%	54.7%	77,024	
		MEXICO	33	2.3%	0.0%	18.0%	88.3%	30	2.3%	0.0%	-19.6%	-29,793	0.2%	-0.5%	-44.6%	-44,648	
5. MODA Y CORDON		MUNDIAL	4,600	3.6%	0.2%	10.1%	32.5%	4,335	3.9%	-1.4%	-7.1%	10,768	0.0%	0.0%	3.7%	101,311	
		CANADA	1,827	4.0%	0.1%	5.0%	15.7%	1,869	4.3%	-7.1%	13.2%	5,441	0.0%	0.0%	3.7%	134,424	
		MEXICO	375	3.0%	0.1%	22.3%	82.0%	214	4.7%	0.0%	-18.0%	1,005	0.0%	0.0%	0.0%	43,798	
6. PAPEL Y CARTON		MUNDIAL	23,135	18.0%	1.3%	11.3%	30.1%	17,500	16.3%	1.3%	2.5%	63,824	1.7%	4.4%	134,414		
		CANADA	11,693	47.8%	7.0%	10.1%	33.1%	12,500	72.3%	7.0%	11.7%	47,476	72.4%	6.9%	91,476		
		MEXICO	4731	3.7%	1.4%	29.3%	112.9%	370	3.2%	0.0%	-20.8%	-44,624	0.6%	1.1%	92,116		
7. HILADOS Y TEXTILES		MUNDIAL	14,830	11.5%	6.4%	6.0%	20.0%	13,101	11.9%	3.5%	7.1%	30,307	0.2%	3.5%	135,844		
		CANADA	3,917	26.4%	0.1%	24.1%	30.1%	3,770	28.7%	2.6%	2.6%	24,011	4.7%	19.1%	53,314		
		MEXICO	515	2.7%	0.4%	33.0%	100.1%	483	3.6%	0.1%	34.8%	3,724	1.3%	0.2%	14,744		
8. CIERRO		MUNDIAL	3,360	2.6%	1.1%	44.7%	64.7%	1,860	1.7%	-10.0%	-34.0%	4,620	0.2%	7.9%	62,424		
		CANADA	141	4.2%	0.0%	1.6%	4.0%	87	4.6%	0.0%	-40.3%	-4,924	0.0%	0.7%	21,774		
		MEXICO	166	6.0%	0.7%	33.7%	126.3%	109	3.0%	0.1%	-21.1%	1,131	0.0%	1.1%	131,116		
9. QUIMICOS		MUNDIAL	32,760	25.4%	4.1%	9.1%	33.9%	43,631	40.3%	4.7%	7.6%	134,641	4.1%	11.0%	139,304		
		CANADA	5,147	15.7%	0.2%	10.2%	27.8%	4,620	19.1%	0.2%	2.2%	18,263	4.9%	2.9%	48,114		
		MEXICO	1,570	2.0%	2.2%	12.6%	12.0%	1,250	2.2%	0.0%	15.0%	4,055	0.0%	2.0%	14,116		
10. MANUFACTURAS Y CALZADO		MUNDIAL	8,331	6.4%	0.8%	8.4%	30.2%	7,570	6.9%	4.2%	8.0%	27,031	0.2%	7.0%	136,474		
		CANADA	1,698	20.3%	0.1%	7.0%	3.0%	1,436	21.5%	0.0%	19.1%	3,680	0.0%	0.0%	101,104		
		MEXICO	166	1.5%	0.7%	20.1%	89.6%	117	2.2%	0.0%	-2.5%	627	0.0%	0.2%	65,266		
11. MINERALES NO METALICOS		MUNDIAL	29,238	22.6%	1.1%	11.0%	34.5%	21,229	19.5%	-1.0%	-3.0%	10,321	0.1%	0.7%	122,174		
		CANADA	2,135	7.2%	0.7%	6.9%	21.7%	1,467	6.9%	0.0%	-40.1%	3,462	0.0%	0.7%	111,234		
		MEXICO	3,133	3.7%	1.8%	34.2%	57.9%	931	4.6%	1.6%	3.6%	10,998	0.2%	0.6%	36,224		
12. METALICAS BASICAS		MUNDIAL	56,116	43.3%	3.3%	4.3%	23.0%	43,000	40.0%	-4.7%	-9.2%	109,133	0.8%	1.3%	111,114		
		CANADA	11,040	19.8%	0.3%	7.0%	30.1%	11,116	25.8%	4.1%	10.0%	42,415	1.3%	1.8%	118,174		
		MEXICO	2,711	3.1%	3.0%	27.0%	100.1%	1,883	4.2%	3.2%	-3.5%	4,055	0.0%	0.3%	18,116		
13. PRODUCTOS METALICOS		MUNDIAL	23,991	18.5%	1.1%	11.0%	34.5%	18,623	17.2%	-1.7%	-2.0%	72,413	0.5%	1.0%	101,674		
		CANADA	4,099	17.1%	1.5%	9.0%	29.7%	2,847	15.3%	1.5%	-2.0%	15,227	0.2%	0.4%	108,664		
		MEXICO	899	3.6%	1.6%	34.9%	103.1%	500	3.0%	1.4%	14.6%	30,886	0.3%	0.1%	63,774		
14. MAQUINARIA Y VEHICULOS Y MAY. DE TRANSPORTE		MUNDIAL	311,443	24.1%	1.7%	12.3%	42.3%	420,673	39.7%	1.7%	3.0%	1,070,800	39.1%	11.7%	188,238		
		CANADA	60,504	19.1%	0.3%	7.0%	30.1%	60,778	14.2%	0.2%	0.2%	282,711	19.4%	11.7%	117,114		
		MEXICO	36,533	4.5%	4.2%	42.1%	75.4%	29,878	6.1%	1.3%	22.7%	71,333	4.8%	34.9%	101,744		
15. OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS		MUNDIAL	201,462	15.6%	1.0%	12.7%	43.7%	163,793	15.0%	1.0%	14.1%	533,877	14.6%	14.3%	179,714		
		CANADA	16,239	5.1%	4.0%	4.1%	26.3%	7,277	4.3%	3.7%	-4.7%	28,220	5.1%	4.2%	24,074		
		MEXICO	3,377	2.6%	0.6%	-2.3%	9.0%	1,801	3.2%	10.0%	30.7%	10,219	2.9%	7.8%	14,004		
16. INTERCOMERCIO		MUNDIAL	130,800	10.1%	0.3%	-1.9%	-20.4%	120,433	11.2%	1.7%	15.7%	306,306	1.3%	1.3%	1,048		
		CANADA	29,200	22.4%	0.3%	-0.2%	-21.0%	24,000	19.9%	1.4%	10.0%	65,778	13.8%	1.0%	38,116		
		MEXICO	11,222	8.6%	18.0%	-30.1%	-37.0%	9,929	7.9%	17.0%	21.8%	41,717	10.1%	30.3%	34,316		
17. PRODUCTOS PETROLEROS		MUNDIAL	44,780	34.6%	4.6%	4.6%	11.6%	33,361	30.2%	11.7%	11.7%	114,713	0.8%	0.8%	123,804		
		CANADA	13,614	30.4%	4.0%	-1.8%	-4.7%	9,821	31.8%	5.4%	12.5%	38,200	0.4%	0.4%	74,174		
		MEXICO	2,764	3.0%	2.5%	21.9%	78.6%	2,643	8.0%	4.3%	10.1%	31,549	0.2%	0.6%	153,204		

FUENTE: U.S. COMMODITY TRADE STATISTICS DE NACIONES UNIDAS, VALOR AÑAL

SECTOR O RAMA	REGION O PAIS	INCREMENTO FIBERACION			DIFERENCIA EN INCREMENTOS ANUALES	
		85-86	86-87	87-88	85-86-87	86-87-88
TOTAL	MUNDIAL	6.8%	6.8%	6.8%	6.8%	-2.3%
	CANADA	3.8%	-7.3%	4.8%	-5.8%	1.8%
	MEXICO	18.3%	-13.8%	13.3%	-1.8%	6.8%
TOTAL DE FIBERACION	MUNDIAL	6.8%	6.8%	6.8%	-2.3%	-7.8%
	CANADA	-2.3%	-13.8%	3.8%	-4.8%	-1.7%
	MEXICO	22.3%	17.3%	23.3%	6.8%	-8.3%
1. PRODUCTOS DE ALGODON Y FIBRA	MUNDIAL				-6.8%	-4.8%
	CANADA	23.8%	3.8%	11.3%	1.8%	-11.3%
	MEXICO	18.8%	18.3%	28.3%	3.8%	13.3%
2. FIBRAS DE SINTESIS	MUNDIAL				13.8%	1.8%
	CANADA	-1.8%	4.8%	-3.8%	20.3%	-1.8%
	MEXICO	37.3%	38.3%	-38.3%	8.3%	16.3%
3. FIBRAS	MUNDIAL				-3.8%	-1.3%
	CANADA	-13.8%	-14.3%	14.8%	-8.8%	4.8%
	MEXICO	19.3%	18.3%	8.3%	6.8%	-19.3%
4. YARNES	MUNDIAL				-1.8%	26.3%
	CANADA	18.8%	18.3%	-18.8%	-14.2%	-1.7%
	MEXICO	-12.2%	-11.2%	-14.2%	4.2%	-28.2%
5. HERRERA Y CORDON	MUNDIAL				1.8%	-11.2%
	CANADA	21.8%	-4.1%	18.3%	-8.2%	2.8%
	MEXICO	-17.8%	8.3%	-13.3%	17.8%	-8.3%
6. PAÑOS Y CUBIERTAS	MUNDIAL				-1.8%	-18.8%
	CANADA	-14.8%	-11.7%	4.8%	3.7%	-4.7%
	MEXICO	-1.7%	16.8%	-14.3%	11.8%	-19.1%
7. HERRAS Y TUBOS	MUNDIAL				-1.7%	-4.8%
	CANADA	23.8%	41.3%	16.3%	2.8%	-22.8%
	MEXICO	18.8%	18.1%	37.1%	17.2%	8.8%
8. CUBIERTOS	MUNDIAL				6.3%	-24.1%
	CANADA	-18.1%	-32.6%	6.2%	-3.8%	-1.8%
	MEXICO	3.2%	41.8%	-19.8%	28.2%	-33.8%
9. CUBIERTOS	MUNDIAL				-1.8%	-1.8%
	CANADA	36.8%	-24.2%	3.8%	8.2%	1.2%
	MEXICO	11.8%	-14.2%	8.2%	-11.2%	-4.8%
10. HERRAS Y CUBIERTOS	MUNDIAL				-3.8%	-4.7%
	CANADA	18.8%	-13.4%	4.8%	-14.2%	16.1%
	MEXICO	28.8%	18.8%	28.8%	25.2%	-7.2%
11. HERRAS Y CUBIERTOS	MUNDIAL				-1.2%	-12.8%
	CANADA	7.8%	1.8%	-1.8%	-6.2%	-7.1%
	MEXICO	18.2%	18.2%	13.2%	-14.2%	-11.2%
12. HERRAS Y CUBIERTOS	MUNDIAL				7.1%	-12.8%
	CANADA	42.8%	38.7%	14.8%	19.2%	-21.4%
	MEXICO	18.7%	33.3%	13.8%	7.1%	-38.8%
13. HERRAS Y CUBIERTOS	MUNDIAL				-2.1%	-12.8%
	CANADA	-8.2%	1.2%	-4.8%	-2.8%	-11.8%
	MEXICO	14.8%	14.8%	47.8%	18.2%	-28.8%
14. HERRAS Y CUBIERTOS Y HERRAS Y CUBIERTOS	MUNDIAL				-4.8%	-8.8%
	CANADA	-7.8%	-18.2%	7.8%	-11.2%	-1.7%
	MEXICO	42.8%	23.1%	28.7%	3.8%	-13.2%
15. HERRAS Y CUBIERTOS Y HERRAS Y CUBIERTOS	MUNDIAL				-4.8%	-4.8%
	CANADA	-27.8%	-11.2%	-14.8%	-4.8%	-6.8%
	MEXICO	-14.8%	-1.8%	18.2%	21.8%	-7.2%
16. HERRAS Y CUBIERTOS	MUNDIAL				3.8%	26.2%
	CANADA	18.8%	23.2%	-4.8%	-17.2%	32.2%
	MEXICO	-4.8%	-28.2%	-4.2%	-28.2%	16.8%
17. HERRAS Y CUBIERTOS Y HERRAS Y CUBIERTOS	MUNDIAL				-3.8%	8.1%
	CANADA	-22.8%	-16.8%	-4.8%	-12.8%	14.1%
	MEXICO	18.2%	6.8%	41.8%	22.8%	-14.2%

FUENTE: U.S. COMMODITY TRADE STATISTICS DE ALGODON EN LAS VALORES AÑOS.

