



171
2ej

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE QUIMICA

**LA INDUSTRIA MEXICANA ANTE EL TRATADO DE
LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA**

TESIS
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
INGENIERO QUIMICO

PRESENTA

CARLOS GERARDO ZEPEDA DE AHUMADA MANRIQUE DE LARA

DIRECTOR DE TESIS:

ING. JORGE ISAAC HERNANDEZ VELASCO

**TESIS CON
FALLA LE CR. GEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

LA INDUSTRIA MEXICANA ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA.

CONTENIDO	Página
AGRADECIMIENTOS	IV
LISTA DE MATERIAS	VI
Capítulo I	
INTRODUCCION	1
a) Objetivos del TLC	3
b) Reglas de origen	4
c) Formas de acuerdos preferenciales	5
c.1) Clubes de comercio preferencial	5
c.2) Acuerdos de libre comercio	5
c.3) Uniones aduaneras	6
c.4) Mercados comunes	6
c.5) Uniones económicas	6
Capítulo II	
GLOBALIZACION DE MERCADOS	8
a) Escala local vs. escala global	8
b) La economía global en el período posterior a la segunda guerra mundial	9
c) Regionalismo vs. multilateralismo	10
d) Globalización en México	10
e) Precios internacionales	13
Capítulo III	
LOS BLOQUES MUNDIALES	
a) La Cuenca del Pacifico	14
b) La Comunidad Económica Europea	23
c) América latina	27
d) México ante estos bloques	32

Capítulo IV	
PETROLEO, INDUSTRIA QUIMICA Y PETROQUIMICA	
1) Petróleo	45
a) Generalidades	45
2) La industria química y petroquímica	50
a) Generalidades	51
b) Exportaciones	55
c) Importaciones	
d) Perspectivas ante la integración del mercado norteamericano	57
e) Industria petroquímica. Características	58
e. 1) Productos intermedios	59
f) Farmoquímicos	68
g) Plaguicidas	69
h) Propelentes y refrigerantes	70
i) Saborizantes y fragancias	71
j) Adhesivos	72
k) Perfumes y cosméticos	73
l) Jabones y detergentes	82
m) La industria del hule ante el TLC	95
Capítulo V	
PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	107
a) Industria metálica básica	110
b) Sector automotriz	112
Capítulo VI	
MINERALES NO METALICOS	126
a) Generalidades	126
b) La industria del cemento	127
Capítulo VII	134
LA INDUSTRIA TEXTIL ANTE EL TLC CON ESTADOS UNIDOS Y CANADA	150
Capítulo VIII	
LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN EL TLC	150
a) Antecedentes	150
b) Las maquiladoras hoy	151
c) Tipos de maquiladoras por forma de operar	151
Capítulo IX	
EFFECTOS DEL TLC ANTE LA MICROINDUSTRIA MEXICANA	152

Capítulo X	
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	160
a) Generalidades	160
b) Efectos del TLC en el campo mexicano	163
c) Puntos acordados en el TLC	168
Capítulo XI	
PAPEL IMPRENTA E INDUSTRIA EDITORIAL	171
a) Papel	171
b) Madera	173
Capítulo XII	
OTRAS INDUSTRIAS	175
Capítulo XIII	
SERVICIOS	177
a) Transporte de carga	177
a.1) Autotransporte	178
a.2) Transporte ferroviario	179
a.3) Transporte marítimo	180
b) Servicios financieros	181
Capítulo XIV	
MEDIO AMBIENTE EN EL TLC	183
a) Negociaciones paralelas	183
a.1) Trabajo	183
a.2) Medio ambiente	183
b) Otros temas paralelos	183
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	186
APENDICE A: Indicadores económicos de México	196
APENDICE B: Comercio exterior de Norteamérica	204
APENDICE C: Indicadores operativos de petroquímicos	214
BIBLIOGRAFIA	235

LISTA DE MATERIAS

Materia	Página
1. Precios promedio de exportaciones del petróleo crudo de México según tipos 1983 - 1990.	48
2. Participación de la industria petrolera en el producto interno bruto nacional y del sector industrial.	49
3. Trayectoria exportadora (derivados del crudo).	51
4. Productos químicos de exportación 1991.	53
5. Participación de la industria química en el producto interno nacional y en la industria manufacturera 1985- 1992.	54
6. Principales importaciones químicas.	56
7. Estructura del consumo de productos intermedios, 1991	62
8. México. Principales países proveedores de perfumes y cosméticos 1990.	75
9. México. Principales productos importados de Estados Unidos 1990 (Perfumes y cosméticos)	76
10. Estados Unidos. Principales países proveedores de perfumes y cosméticos, 1990.	77
11. Estados Unidos. Principales productos cosméticos importados de México, 1990.	78
12. Estados Unidos. Niveles arancelarios para perfumes y cosméticos provenientes de México, 1990.	79
13. Canadá. Principales países proveedores de perfumes y cosméticos, 1990..	79
14. Canadá. Principales productos provenientes de México, 1990. (Perfumes y cosméticos)	80
15. México. Principales países abastecedores de jabones y detergentes, 1990.	84
16. México. Principales productos provenientes de Estados Unidos, 1990.	85
17. Estados Unidos. Principales países proveedores de jabones y detergentes, 1990.	86

Materia	Página
18. Estados Unidos. Principales productos importados de México, 1990. (Jabones y detergentes)	87
19. Canadá. Principales países proveedores de jabones y detergentes, 1990.	89
20. México. Estructura arancelaria para jabones y detergentes, 1990.	92
21. Estados Unidos. Estructura arancelaria para jabones y detergentes, 1990.	93
22. Canadá. Estructura arancelaria para jabones y detergentes, 1990.	94
23. México. Importaciones manufactureras de hule, principales proveedores, 1990.97	
24. Estados Unidos. Importaciones manufactureras de hule, principales proveedores 1990.	98
25. México. Principales productos de hule importados de Estados Unidos, 1990.	99
26. Estados Unidos. Principales productos de hule importados de México, 1990.	100
27. Estados Unidos. Estructuras arancelarias de las importaciones provenientes de México, 1990. (Hule).	101
28. Canadá. Principales países proveedores de hule, 1990.	102
29. Canadá. Principales productos de hule importados de México, 1990.	103
30. México. Niveles arancelarios de las importaciones de hule, 1990.	104
31. Estados Unidos. Niveles arancelarios de las importaciones de hule, 1990.	105
32. Canadá. Niveles arancelarios de las importaciones de hule, 1990.	106
33. Principales productos (maquinaria y equipo) exportados e importados en 1991	111
34. Industria de Autopartes: Empresa mexicana- socio extranjero.	117
35. Participación de la industria automotriz en el producto interno bruto nacional y de la industria manufacturera.	125
36. Estados Unidos. Principales países proveedores de cemento, 1990.	130
37. Estados Unidos. Productos de la industria cementera importados de México, 1990.	130
38. Canadá. Principales proveedores de cemento, 1990.	131

Materia	Página
39. Balanza comercial textil de México con Estados Unidos.	145
40. Balanza comercial textil de México con Canadá.	146
41. Balanza comercial textil de México con el mundo.	147
42. Participación de Estados Unidos y Canadá en el comercio textil mexicano.	148
43. Participación de la industria textil en el producto interno bruto nacional y de la industria manufacturera 1985-1992.	149
44. Actividad crediticia de NAFIN.	155
45. La industria manufacturera mexicana por tipo de empresa 1985-1990.	156
46. Empleo en México por tipo de empresa, 1985-1990.	157
47. Tipos de establecimiento manufacturero por Estado, 1990.	158
48. Empresa manufacturera por tipo de actividad, 1990.	159
49. Valor de la producción agrícola por grupo de producción	164
50. Productividad del trabajo en granos básicos	165
51. Presupuesto ejercido por el INIFAP	166
52. Precios reales de garantía de los granos.	167

Como están las cosas el reto es mayor, antes era más fácil.

... John Norley

¿Que esta es una mala época?
Pues bien, estamos aquí para hacerla mejor.

... Thomas Carlyle

"Lo que se ha creado es mejor que el comunismo, mejor que el socialismo
pudo ser y mejor que el capitalismo. Quisiera llamar lo que aquí se tiene
"consumismo" donde todos trabajan juntos en equipo y el consumidor
finalmente vuelve a ser el rey".

... Paul Harvey

CAPITULO I

INTRODUCCION.-

El objetivo de esta tesis es el de evaluar la situación actual de la industria mexicana ante la gran posibilidad de un tratado de libre comercio (TLC) entre México, Estados Unidos y Canadá y proponer acciones que optimicen el futuro de nuestra industria.

Es importante hacer notar que es prácticamente imposible predecir con certeza las consecuencias que el TLC provocará en México, aunque la información que aquí se presenta es suficiente para hacer conjeturas sobre lo que podría ocurrir en la industria mexicana y lo que se necesita hacer para mejorar este futuro. Asimismo es necesario mencionar que este estudio hace un análisis de la industria en su conjunto, así como de cada sector por separado y lo que aquí se dice para todo un sector manufacturero, no necesariamente es aplicable para todos los miembros de ese sector. Para ello se debe hacer un análisis en particular de la situación de cada empresa, que por lo extenso que resulta no se contempla en este trabajo.

En particular lo que ocurra en la rama química será decisivo para el desempeño de la industria en su conjunto, así como cualquier cambio que ocurra en algún sector seguramente afectará a la industria química, pues la relación es en ambos sentidos. Por ello se consideró preferible el hacer un estudio de la industria en su conjunto y hacer un análisis más completo.

El tratado de libre comercio entre Canadá, México y Estados Unidos es una consecuencia lógica de los acontecimientos económicos, políticos y sociales internacionales que han sucedido principalmente después de la segunda guerra mundial. Es ya una necesidad fortalecerse a base de uniones comerciales en lugar de aislarse frente a bloques comerciales que cada vez se hacen más populares.

La Comunidad Británica de Naciones (Commonwealth) en Ottawa 1932, la Unión Económica BelgoLuxemburguesa (1921), el GATT (General Agreement on Tariff and Trade) en 1947, la apertura económica y transformación China, el Consejo de Ayuda Mutua Económica (Comecon) entre Europa occidental y oriental en Moscú (1949), el Tratado de Roma firmado en 1958, la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) en 1960, el Convenio de Estocolmo (1960), el Tratado General de Integración Económica de América Central (1960), el Tratado de Montevideo (1960), la Asociación Latinoamericana

de Libre Comercio (ALALC) en 1961, el Pacto Andino (1969), la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) en 1973, el Sistema Económico Latinoamericano (SELA) en 1975, la Asociación de Naciones de Asia Suroriental (ASEAN), el Acuerdo de Bangkok, la Cuenca del Pacífico, la Comisión Aduanera y Económica del África Central (ADEAC), la Comunidad Económica del África Occidental, el surgimiento de la Comunidad Económica Europea, la unificación de Alemania Federal y Democrática, el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá; entre muchísimos sucesos más, son ejemplos de la dirección económica que está siguiendo el mundo.

Los avances tecnológicos en comunicaciones y transportes eliminan las fronteras nacionales, creando una nueva división del trabajo a nivel internacional. Ningún país puede permanecer al margen de las transformaciones mundiales. Con la crisis económica de los setentas, las potencias industrializadas tuvieron la necesidad de coordinar sus políticas para atenuar las bruscas variaciones en los mercados financieros, comerciales y monetarios. Estas cooperaciones sentaron bases para la regionalización y la formación de los bloques comerciales.

La estrategia de estos tratados reside en aprovechar las economías de escala y los beneficios que ofrece la regionalización de producción donde sea más provechosa tanto por razones climáticas, geográficas, tecnológicas o de eficiencias productivas. Los productos primarios y materias primas pasarán a un segundo término, dándosele mayor importancia a los productos manufacturados.

Las decisiones estratégicas que hoy toman las empresas, a todas luces contemplan ya una globalización de mercados.

Los cambios que están por venir, serán drásticos en la industria mexicana. Las industrias Química, Textil, Agrícola, Automotriz, etc. así como los servicios financieros, de comunicaciones y de transportes también se verán afectados. Vale la pena preguntarse ¿cuáles sectores industriales tienen posibilidades de adaptación y crecimiento?, así como ¿cuáles desaparecerán?

La competencia entre los bloques económicos reducirá los márgenes diferenciales de precios de bienes y servicios adquiridos en distintas partes del mundo, homogeneizando la oferta y demanda a nivel global.

a) Objetivos del TLC

Los objetivos que persigue un tratado de libre comercio son los siguientes:

- 1) Aumentar la productividad interna del bloque al aumentar el comercio interno. Esto se logra cuando se reducen los aranceles y los precios internos del bloque resultan más competitivos que los externos. De esta manera se reducen las importaciones de fuera del bloque y se substituyen por producciones internas, creando un efecto de supresión comercial.
- 2) Generar incentivos hasta ampliarse a formas más integrales de asociación entre países, incluyendo aranceles comunes como mínimo y liberación de servicios al capital y los factores de producción como elementos más complejos. Lo anterior es el resultado de los problemas de penetración de no miembros, es decir de protección no lograda.
- 3) Generar una dinámica en que las empresas por sí mismas hagan suyo o endógeno, el deseo de ganar en dicho bloque. Como resultado de la baja de aranceles y reducción de barreras no arancelarias, el número de competidores en un mercado se acrecienta, independientemente de que al final y sólo en principio los menores costos liderean el mercado, a favor del país miembro con mejor estructura de sus mismos costos. De esta manera los mercados se hacen más grandes y los niveles de protección reducidos hacen que las estructuras de mercado se modifiquen y los niveles de concentración de mercado, en principio se reduzcan.
- 4) Relacionado con lo anterior, la competencia resultante de un tratado de libre comercio se hace menos personal y más efectiva, lo cual incentiva a mayor investigación y desarrollo e innovación de productos.
- 5) Aumentar la fuerza de las compañías mediante consolidaciones y adquisiciones, para crear más competitividad del sector interno del bloque con el externo.
- 6) Incrementar la inversión en los países miembros, a fin de tomar ventajas de las nuevas oportunidades derivadas del acuerdo. La dirección de los flujos de inversión podría darse en ambos sentidos. Asimismo, la inversión de países no miembros interesados en el mercado creciente del bloque tiende a acrecentarse a fin de saltar la barrera de protección frente a estos países. Dicho incentivo es menor, mientras el bloque sea menos integral o sofisticado, por ejemplo al no tener un arancel común.
- 7) Reducciones de precios, al tener un mercado expandido con mayor substitución de bienes. Ya que el mercado de competencia implica para el productor que el margen de utilidad y el precio estén determinados por la elasticidad del precio de la demanda del mercado global.

b) Reglas de origen

Las reglas de origen son planteadas como un mecanismo de protección de un bloque económico contra la entrada de productos de países no pertenecientes al bloque con los beneficios que se le da a sus integrantes. Es decir si un producto no es originario del bloque, se le dará un tratamiento distinto en materia de aranceles a si lo fuera. El decidir si un producto es originario del bloque se puede hacer mediante dos métodos:

1) Método de valor de transacción:

$$VCR = (VT - VMN)/VT * 100$$

2) Método del costo neto:

$$VCR = (CN - VMN)/CN * 100$$

donde:

VCR = valor del contenido regional expresado en porcentaje

VT = valor de transacción del bien, ajustado sobre la base L.A.B.; y

VMN = valor de los materiales no originarios utilizados por el productor en la producción del bien.

c) Formas de acuerdos preferenciales

Los acuerdos comerciales preferenciales pueden tener diversas formas, desde acuerdos simples donde un pequeño grupo de elementos se liberan a fin de que dos o más miembros del lo que comercial se benefician, hasta formas donde existen liberaciones del tipo social, coordinación de políticas macroeconómicas y federalización completa con una sola unidad monetaria, como en el plan de Europa 1992.

c.1) Clubes de comercio preferencial

Cuando dos o más países intercambian en un acuerdo reducciones preferenciales de todos sus aranceles u otras restricciones comerciales, sin liberar otros aspectos del comercio como servicios al capital, al mismo tiempo que mantienen sus niveles de protección individuales frente al resto del mundo, se habla de un club o acuerdo de comercio preferencial. Un ejemplo de lo anterior lo podría constituir el tratamiento de los miembros de la Mancomunidad Británica durante muchos años.

Un problema de control de discriminación se encuentra con frecuencia en este tipo de acuerdo. Si los miembros de este tipo de bloque, reducen sus niveles de protección entre ellos mismos, otro país que no es miembro del club podría penetrar dicho mercado a través del país miembro, cuyos niveles de protección hacia afuera del club fueran bajos. Como este tipo de acuerdo no regula los niveles de protección de los miembros hacia terceros países, podría darse el caso de que un país no miembro con bienes competitivos en precio pudiera penetrar hasta aquel miembro cuyos niveles de protección fueran los más altos. Todo dependería del grado de competitividad en precios del país que desea penetrar dicho bloque.

c.2) Acuerdos de libre comercio

Dos o más países forman un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) cuando reducen a cero todos sus aranceles y restricciones cuantitativas para su comercio mutuo (excepto en general, los servicios al capital y el flujo de factores de producción, como por ejemplo aspectos de migración de trabajadores), pero mantienen sus niveles de protección particulares al resto del mundo.

En el caso de un ALC, la posibilidad de penetración de no miembros es mayor, ya que los niveles de protección en este nivel de integración son menores y existe más incentivo para penetrar el mercado. Por ejemplo, si México mantuviera una política de menor restricción al Japón u otros

países asiáticos, que los EUA digamos, en restricciones cuantitativas a las exportaciones de aquellos, sería muy posible que estos países asiáticos utilizaran al mercado mexicano como plataforma de penetración hacia los EUA, para ventaja de nuestro país en términos de inversión extranjera. En este caso se pueden implementar las llamadas reglas de origen, que consisten en asegurar que las preferencias se dan a los países integrantes por medio del grado de integración.

c.3) Uniones aduaneras

La característica particular de la unión aduanera está en que además de reducir a cero los aranceles y otras formas de protección cuantitativa, los miembros adoptan un arancel común frente al resto del mundo, a fin de eliminar los niveles de penetración triangular de bienes y servicios del resto del mundo. En este caso la posibilidad de penetración de un no miembro se hace más difícil o más pura, en el sentido de que sólo permanece el elemento de competitividad frente al bloque como un todo, y desaparece el incentivo de introducirse al mercado por vía de algún país miembro cuyos niveles de protección sean relativamente más bajos. Es decir desaparece el beneficio de ganar por estrategia de ruta de penetración. Este sistema es más sofisticado que un ALC y es una alternativa lógica cuando el ALC se consolida como tal, para desarrollar formas más consolidadas de comercio.

c.4) Mercados comunes

Dos o más países forman un mercado común si, adicionalmente a la reducción a cero de protección interna y la adopción de un arancel común, permiten el flujo de factores de producción entre los miembros, tales como personas y capital. El ejemplo único es la Comunidad Económica Europea.

c.5) Uniones económicas

La unidad monetaria única y la adopción de políticas fiscales y monetarias coordinadas e interdependientes, así como políticas sociales (salarios y pensiones) iguales entre los miembros, conforman el nivel más alto de federalización internacional. Los países miembros y los gobiernos de los mismos incluso forman autoridades supranacionales de coordinación, legislación y ejecución de políticas tanto internas como externas al resto del mundo.

No todas las políticas externas son discriminatorias en bloque, a fin de excluir al resto del mundo del desempeño económico de este nivel de bloque comercial. La existencia de tratos

preferenciales frente a ciertos países no miembros, como el caso de Europa 1992 en su política de ayuda a países en vías de desarrollo, reduce sentimientos adversos frente a la formación de bloques comerciales y no debe pensarse que por definición los aspectos discriminatorios de un bloque comercial son mayores a otros beneficios.

CAPITULO II

GLOBALIZACION DE MERCADOS.-

Este término se ha hecho popular en las grandes empresas. La razón: la competencia global es ya un hecho.

El comercio con otras zonas fuera de la localidad es algo que ya los fenicios hacían desde el siglo XXIV A.C., al navegar por el mar Báltico, el Atlántico y el Rojo.

Posteriormente, la búsqueda de nuevas rutas marítimo-comerciales para expandir el comercio de Europa con Oriente en el siglo XVI, provocó el casual descubrimiento de América.

El objetivo de la globalización es el de hacer competitivos a los productos y servicios con otros dentro o fuera del país, para buscar el crecimiento de las compañías y beneficios para el consumidor.

Para lograr la competencia en el mercado global, hay que satisfacer al mercado ofreciendo producto de calidad, a un precio razonable.

a) Escala local vs escala global

Referirse a la escala local sin involucrar una economía global puede hacer mucho daño actualmente.

Es importante reconocer que ya no es válido ignorar a la competencia por más pequeño que sea un negocio pues la competencia internacional se está haciendo notar en toda clase de establecimientos, desde pequeñas franquicias de comida que compiten con la tortería de la esquina, dando mejor calidad y precio, hasta las compañías gigantes de bienes y servicios que manejan distintas filosofías en sus márgenes de utilidad, en su calidad y administración, dando por resultado mayor eficiencia de un mejor producto o servicio y a un mejor precio.

Hoy en día los precios al consumidor se calculan distinto distinto que hace algunos años. El margen de utilidad ya no se fija arbitrariamente sino que ahora se da como constante el precio que el consumidor está dispuesto a pagar por algún bien o servicio y se reducen al máximo los costos de producción como materias primas, mano de obra, energía usada, etc.; la diferencia resulta el margen de utilidad.

b) La economía global en el período posterior a la segunda guerra mundial

La década de 1980 ha de ser considerada por los historiadores como punto decisivo de la economía moderna. Desde el decenio de 1930 (la gran depresión) no ha habido cambios tan profundos.

Terminada la segunda guerra mundial, Estados Unidos apoyó la reconstrucción de la economía de los países vencidos, a través del famoso plan Marshall.

En una década estas economías lograron recuperarse e incluso superar los niveles con que empezaron el decenio anterior.

Esta época fue famosa por la aplicación en muchos países del tercer mundo de la teoría del argentino Prebisch, que sostiene que el comercio internacional entre los países industrializados y los países subdesarrollados, productores de materias primas, tiende a originar un intercambio desigual, que tradicionalmente ha favorecido a los países industrializados. Los estudios demostraron que, cada año América latina tenía que vender (exportar) más y más productos primarios (café o cobre, por ejemplo), para poder comprar (importar) la misma cantidad de productos manufacturados a sus socios industrializados, contribuyendo al subdesarrollo de América latina y al desarrollo de las grandes potencias.

Aquí nacieron instituciones destinadas a poner "las reglas del juego" para un sistema global de comercio, tales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo (ahora Banco Mundial) y el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio).

En 1950 y 1960, se acentuó la política de sustitución de importaciones en América latina, enfocada a abastecer un mercado local con producción propia, cerrando la economía externa mediante aranceles y permisos de importación. En esta política se descuidó los sectores agrícolas y de exportaciones. La distribución de la renta favoreció a la clase media y a la alta.

En 1970 algunos países del tercer mundo, empezaron a manufacturar y exportar productos como acero, automóviles, textiles y aparatos eléctricos que antes sólo se producían en el primer y segundo (países socialistas desarrollados) mundos. Esta etapa se caracteriza por el surgimiento de un nuevo concepto económico, "la estanflación" que es el resultado de un estancamiento económico acompañado de inflación, que sucedió en el primer mundo. Esto se debió principalmente a la alza de los precios del petróleo.

La década de 1980 se caracteriza por una gran estanflación en A.L., producida por la "promesa negra" en la que ante el alza del petróleo, los países productores del tercer mundo se endeudaron para crecer, pero ante la caída de los precios del "oro negro", contravino en serios problemas para el servicio de la deuda (la deuda de A.L. sumaba \$400,000 millones de dólares),

El plan Baker propuso el apoyo a estas economías con el fin de que pudieran pagar sus restrictivas deudas externas. Pero no funcionó debido al neoproteccionismo económico del primer mundo mediante barreras muy rigurosas que obstaculizaban las exportaciones del tercer mundo. Esto creó gran preocupación por el inevitable advenimiento de bloques económicos como la Comunidad Europea con un mercado común de 330 millones de personas.

c) Regionalismo vs multilateralismo

Algunos autores como Arthur Dunkel, sugieren que los bloques económicos acabarán con lo que el GATT ganó. Aseguran que se cambiarán totalmente las reglas del juego mediante una serie de concesiones que se contrapongan a las dictadas por el GATT. Aseguran que se generará una migración desproporcionada a los centros económicos más fuertes.

No se contravienen las medidas del GATT si consideramos que los países que decidan unirse económicamente, actúan como un solo país.

Por otro lado, planificando y legislando adecuadamente, se puede evitar una migración masiva que pudiera causar el total abandono de ciertas regiones.

d) Globalización en México

La respuesta a la pregunta ¿beneficiará a México el T.L.C. en su economía a pesar de que la balanza comercial en importaciones y exportaciones con E.U. (que representa el 70% del volumen), es actualmente deficitaria para nuestro país? es con mucha probabilidad un sí (a mediano plazo).

La razón es que la economía mexicana es hoy por hoy tan abierta, que un T.L.C. con nuestros vecinos del norte, incrementará las oportunidades de México para penetrar dichos mercados, sin modificar en forma significativa las concesiones que México ya dió.

Hoy en día, la economía mexicana es una de las más abiertas del mundo. Para superar las dificultades de 1982, 1983 y 1986, se decidió a fines de 1986 llevar adelante el cambio estructural y

reorientar la economía hacia el mercado internacional. Fue entonces cuando se buscó la participación en el GATT y la apertura de la economía.

Esto permite recuperar las bases del desarrollo y tener un crecimiento sano, basado en la generación de exportaciones.

La globalización en México promete ser positiva para la economía mexicana, debido a las siguientes razones:

1) México está promoviendo la comercialización de productos manufacturados en lugar de materia prima.

Los productos primarios y las materias primas han perdido importancia relativa en la producción mundial, con lo que los precios de estos bienes han declinado continuamente en términos reales.

Lee Iacocca menciona que el nombre que debe recibir el país al que se le envía materia prima para que la regrese transformada en un producto terminado es "colonias".

2) Mayor inversión extranjera en México.

a) Han proliferado muchos negocios con capital extranjero, particularmente en ciertas zonas de nuestro país como en la frontera norte.

b) Las empresas establecidas han efectuado fuertes reinversiones en los primeros tres años del sexenio por mil 500 millones de dólares.

c) Algunas firmas extranjeras han encontrado formas más adecuadas de hacer acto de presencia en México con menos riesgo, menos dinero y más impacto, esto es a través de las franquicias.

Esto comenzó con la entrada de McDonald's en 1985, pero se hizo más notorio después de las reformas legales en materia de transferencia de tecnología en 1990 y sobre propiedad intelectual en 1991. Desde entonces el crecimiento fue explosivo: 119% anual en 1990 y 1991.

Los grandes centros comerciales de México y sus principales ciudades, no son imaginables sin McDonald's, Arby's, Wendy's, Domino's Pizza, Century 21, Alpha Graphics o Dollar Rent a Car, por citar solo algunos de los nombres más conocidos. De igual manera, muchos bancos estadounidenses han encontrado representación en México, tales como Citibank, Bank of América, Chemical Bank, Bankers Trust, American Express Bank, entre una gran lista.

d) La inversión en empresas mexicanas colocadas en bolsa de valores extranjeras ha revertido una suma bastante considerable de recursos al país (la inversión financiera en bolsa creció 291% de 1989 a 1991).

3) Hay una mayor oportunidad de exportar al ampliarse el mercado para los productos mexicanos, tanto para América del Norte, como para América Latina con futuros tratados que se están analizando con Chile, Costa Rica, Centroamérica, etc.

4) Apoyo al crecimiento de la pequeña y mediana industria nacional.

Esto se logrará con fomentos y programas de calidad total para alcanzar la eficiencia requeridas en un mercado internacional en competencia.

Algunos de estos fomentos son:

- a) Nuevos sistemas de crédito, como los recursos provenientes del Sistema de Ahorro para el retiro (SAR).
- b) Liberalización de tasas de interés.
- c) Sancamiento de finanzas públicas, mediante mejor administración y venta de paraestatales no estratégicas para la Nación, logrando una reducción del déficit presupuestario.
- d) Abatimiento de la inflación, con un aumento moderado del salario.
- e) Reducción de subsidios.
- f) Supresión del control de cambios.
- g) Programas de capacitación técnica y de calidad total.

5) Mejores tecnologías de producción a nuestro alcance.

México ofrece muchos atractivos para el establecimiento de industrias extranjeras, tanto por su buen clima, como por lo barato de su mano de obra, que continuará siendo más competitiva mientras no se alcance el nivel de desarrollo del primer mundo.

Estos atractivos hacen un llamado a la industria extranjera, acompañada de su correspondiente tecnología, que necesariamente se debe hacer cada vez más popular.

6) Mayor oportunidad de empleo para los mexicanos.

La expansión del empleo y la distribución equitativa de la renta son dos elementos de primordial importancia en una política de desarrollo.

La única forma de valorar el impacto del comercio en el desarrollo, o de cualquier otro factor, es fijándonos en la relación que existe entre el comercio y los cambios en el empleo y las pautas en la distribución de la renta.

El empleo en México crecerá debido a las siguientes razones:

- a) Mayor flujo de inversión extranjera en México.
 - b) Mayor oportunidad de inversión nacional con apoyos crediticios.
- 7) Mejores armas de negociación con otros países, utilizando a E.U. y Canadá como aliados comerciales.

Como por ejemplo las negociaciones que deban hacerse con la CEE (Alemania y España, principalmente) y con Japón.

8) México como una puerta de entrada para el mundo al mercado más grande del globo terráqueo.

Esta puerta ofrecerá oportunidades para muchos países que deseen penetrar al "gran mercado" como lo es América latina o las industrias armadoras japonesas, después de cumplir con las reglas de origen, que permitirán a México "exportar" un valor agregado, muy útil para nuestra economía.

e) Precios internacionales.

Los precios de los productos comercializados en un mercado global tienden a igualarse en un rango cada vez más estrecho.

El concepto de "precio internacional", en el sentido estricto y como concepto puntual, no existe. Sin embargo es muy utilizado en la industria y cabe preguntarse, ¿por qué?

La respuesta es muy simple: es realmente útil para tener una idea de como se comporta el mercado en distintas partes del mundo con respecto a un promedio ponderado y utilizarlo como herramienta para negociaciones entre compradores y proveedores de bienes y servicios.

El precio internacional se entiende como un rango móvil de precios promedio de artículos o servicios similares, de una calidad comparable. Este rango puede variar, dependiendo en los siguientes factores:

- 1) Grado de equilibrio entre oferta vs. demanda local y foránea. Grado de competencia.
- 2) Aranceles y medidas proteccionistas.
- 3) Costos de transporte.

Una competencia entre mercados se caracteriza por la lucha para lograr un producto o servicio igual o superior que los demás, con costos de producción cada vez menores y poder ofrecerlo a un precio competitivo.

Cuando existe equilibrio entre la oferta y la demanda dentro de una economía abierta, (sin restricciones arancelarias y no arancelarias), entre productos ofrecidos y demandados dentro de esta economía, el precio necesariamente se encuentra en competencia.

CAPITULO III

LOS BLOQUES MUNDIALES

a) La Cuenca del Pacifico

Desde la segunda guerra mundial, algunas economías del pacífico occidental, tomaron la decisión de orientar su desarrollo fundamentalmente hacia el mercado exterior (aunque en diferencias de grado, tiempos y énfasis). Esas fueron las economías que alcanzaron el mayor desarrollo en las últimas dos décadas.

Una cuenca económica: un mar de economías, una simbiosis donde todos ganan.

Está comprendida por países del sudeste y noreste asiático, Oceanía y América del norte. La conforman dos mil millones de habitantes, con diversidad de culturas, lenguas, costumbres y sistemas de gobierno.

En términos económicos, los países del área suelen ser agrupados conceptualmente del modo que sigue:

a) Japón y Estados Unidos son los dos mercados más importantes y dinámicos del mundo con economías desarrolladas.

b) Países asiáticos de reciente industrialización (PARI) que comprenden a Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur, también conocidos como los cuatro tigres o dragones debido a sus economías crecientemente competitivas y en gran expansión, basadas en exportaciones de manufactura cada vez más sofisticadas.

c) Tailandia, Filipinas, Indonesia y Malasia, países que junto con Singapur y Brunei, constituyen la Asociación de Países del Sudeste Asiático (ANSEA). Todos estos, son países de bajos ingresos, esencialmente productores y comercializadores de materias primas, pero con una excepcional actuación en el terreno de las exportaciones. En los últimos años, estas se han incrementado a un ritmo superior que las de los PARI, por lo que se les conoce como "nuevos países exportadores".

d) Australia y Nueva Zelanda, que junto con Canadá son países industrializados con grandes recursos.

e) China, por sus dimensiones y recientes reformas económicas, puede fácilmente llegar a representar, en el mediano plazo, un elemento pivotal en la economía de la cuenca.

f) La Comunidad de Estados Independientes, sus recientes transformaciones, también en el largo plazo las convertirán en naciones importantes en esa zona.

Las naciones localizadas en una y otra costa del Pacífico, contaban en 1985 con poco más del 40% de la población y representaban el 48% de la producción total del mundo. Su producto nacional bruto per cápita era de 3,566.4 dólares, mientras que a nivel mundial esta cifra era de 2,798 dólares. El área combinada de los países de la Cuenca del Pacífico es de 40 millones de kilómetros cuadrados, lo que representa poco más del 30% de la superficie terrestre total (*).

En 1988 en la parte asiática de la Cuenca, 1,600 millones de consumidores gastaron 2.2 billones de dólares. Este gasto creció 12% en 1989 y 11% en 1990 (**).

Se han experimentado ritmos de crecimiento económico, (basados esencialmente en el comercio) mas dinámicos del orbe desde la época de los sesenta, resaltando en este sentido el lado asiático con tasas entre 4% y 12%. (***)

Sus exportaciones se han elevado dramáticamente pasando de 9% en 1960 a 20% en 1986, más aún, las exportaciones de mercancías de la Cuenca del Pacifico han experimentado crecimientos muy por arriba del registrado a nivel mundial, principalmente en los PARI y en Japón.

El impulso al comercio exterior, constituye el rasgo permanente de la política económica de estos países.

Tanto en Japón como en los PARI (y recientemente en el ANSEA) los sectores prioritarios que condujeron a la industrialización y servicios especializados se han ido modificando en el curso del tiempo conforme a la demanda de los mercados internacionales.

* W. Jasso, et. al; FMI, Estadísticas Financieras Internacionales; p.8., 1992.

** Sid Robinson, et. al; Strategic Plan Port; p.5., 1991

*** S.B. Linder; The Pacific century: Economic and Political Consequences of Asian-Pacific Dynamism; p.12., 1991.

En los sesenta, la economía japonesa colocó el acento en la Petroquímica y el acero, en los setenta se embarcó en la electrónica y en la década pasada se preparó para lanzar su quinta generación de computadoras que le permitirá ocupar la posición de liderazgo en los campos de la informática y la biología molecular. En la época de los noventa se prepara para ganar terreno en la tecnología aérea y espacial.

Los cuatro tigres han seguido el ejemplo japonés de tomar ciertas líneas de manufacturas tradicionales livianas, para más adelante penetrar líneas industriales más pesadas e incluso sofisticadas en la industria.

Los países miembros de la ANSEA por su parte, han reaccionado más lentamente en la transformación de sus estructuras económicas y aún tienen una fuerte base agrícola.

Los PARI se identifican como grandes explotadores de manufacturas, pero se olvida fácilmente que hasta hace poco más de 20 años, estos países eran predominantemente agrícolas.

La Cuenca del Pacífico tiende cada vez más hacia industrias ligeras no tradicionales y al desarrollo de nuevas tecnologías relacionadas con la electrónica, informática, biotecnología, etc.

Japón es la segunda potencia económica después de los Estados Unidos. Con la mitad de su población y un territorio con la extensión del estado de California. Sus empresas multinacionales esparcidas por el mundo son de las más importantes. El desempleo es de 2.3% y existen 132 trabajos por cada 100 solicitantes. Sus escasos recursos naturales han sido sustituidos con sus recursos humanos.

Corea del Sur es una nación con pocos recursos naturales, ocupada por Japón de 1910 a 1945, dividida en este último año e invadida por sus hermanos del norte en 1950, tuvo un superhábit comercial en 1988 de catorce mil millones de dólares. Produce acero, computadoras personales, videocaseteras y otros productos, a un precio más barato que la mayoría de los países del orbe.

China siempre fue una de las potencias principales en Asia; a partir de la revolución de 1949 y 1978, período durante el cual se lleva a cabo un profundo proceso de

cambio, China logró importantes avances sociales en el ámbito interno, pero sufrió una depresión económica constante.

Tiene vastos recursos naturales y humanos. Pero con las protestas estudiantiles del verano de 1989, culminado en la masacre de la plaza de Tiananmen, el capital extranjero voló del país más habitado del mundo.

Actualmente los productos chinos han invadido el mercado mundial y principalmente el del país más consumista del globo, demostrando con esto su potencialidad de exportación a precios muy competitivos.

El golfo político entre China y la pequeña isla montañosa de Taiwán, es grande aunque en términos prácticos los dos viejos enemigos se encuentran cada vez más. El comercio entre ellos llegó en 1988 a 2,500 millones de dólares principalmente a través de Hong Kong.

La bolsa de Taipei es de las más grandes del mundo, después de la de Estados Unidos y la de Tokio.

La propensión a ahorrar se incrementó notablemente, pasando del 5.2% del PIB en 1952 a 33% en 1980 con valores similares a los de Malasia e Indonesia de 35% y 26% respectivamente. Sus reservas bancarias producto del ahorro y su favorable balanza comercial ascienden a más de setenta mil millones de dólares.

Hace cuarenta años, Hong Kong era sólo un pequeño puerto comercial, hoy es el tercer centro financiero del mundo y un nuevo poder comercial. Es el paraíso empresarial, con bajos impuestos, sin tarifas y poco control gubernamental.

China ha prometido hacer de Hong Kong en 1997, cuando sea devuelta por el gobierno británico, un territorio con administración especial regional, para que algunos de los intercambios financieros y comerciales que generan parte de las monedas fuertes, obtenidas por el gobierno, continúen. Pero con respuesta a las demandas estudiantiles, se han creado grandes dudas en torno a Hong Kong. El capital y la gente comienza su huida.

El país de grandes selvas, cultivos de arroz y piña, gobernado por una mujer, se está recuperando con grandes esfuerzos de la corrupción y despojos sufridas bajo el mando de su último dictador. La inversión extranjera en Filipinas se triplicó en 1988 y llegó a mil millones de dólares, mientras las exportaciones se elevaron 27%, ascendiendo a siete mil

millones de dólares. En 1989 obtuvo préstamos por 3,500 millones. Ha logrado bajar la inflación y estabilizar el valor de su moneda.

Para levantar su economía, los líderes vietnamitas están tratando con un pequeño mercado capitalista, llamado "doi moi", que es la versión local de la perestroika. El gobierno trata de atraer la inversión japonesa y occidental con un cambio de moneda realista y medidas convenientes, para que esos países establezcan empresas, aunque su infraestructura no le ayuda.

En estas tierras, la inversión extranjera ha crecido más rápido que en cualquier país del sureste asiático. El turismo y la inversión hicieron crecer significativamente el producto de Tailandia (con grandes dificultades debido a la escasa red de caminos).

La antigua colonia británica cuenta ahora con modernos caminos y comunicaciones. Su variedad étnica (47% malay, 33% chino, 9% indio) trabaja para exportar principalmente productos naturales, aunque es el tercer país exportador de semiconductores.

La diminuta ciudad-estado de Singapur ha aprovechado su posición geográfica como punto intermedio en las rutas comerciales del Pacífico e invertido fuertemente en infraestructura portuaria y aérea, por lo que ha podido convertirse en fuertes comercializadores.

Tienen las más grandes refinerías del sureste asiático y alberga multinacionales importantes. La estabilidad política ha convertido a Singapur en una mecca de altas técnicas como de elevados patrones de vida.

Indonesia es un país rico en recursos naturales. Es el más grande del sureste asiático con 13,500 islas dispersas en 5,000 km de océano. Tiene la población musulmana más grande del mundo. Su crecimiento ha dependido principalmente del petróleo, pero ha sido capaz de enfrentarse a la baja de los precios de estos productos al virar hacia manufacturas de nivel intermedio.

Australia enfrenta problemas económicos, su crecimiento ha sido bajo en los últimos años, aunque ofrece grandes oportunidades para el desarrollo y el turismo. Los

inmigrantes asiáticos, posiblemente renueven la fuerza de trabajo de este país con una de las más bajas densidades poblacionales, un alto ingreso per cápita y vastos recursos naturales.

A lo largo de once años, (1975-1986) las exportaciones de la Cuenca del Pacífico, han crecido a una tasa promedio anual de 3.6% superando así el crecimiento tanto en las exportaciones mundiales (2.4), como de los países de la Comunidad Económica Europea (3%). Dentro de esta región, destaca la actuación de los PARI (10.3), China (9.9%) y Japón (6.3%), las exportaciones de los países de la ANSEA y Canadá crecieron a tasas moderadas del orden de un 3%, en tanto que Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda, observaron crecimientos inferiores al medio punto porcentual. El quinquenio 1980-1985, estuvo marcado a tasas mucho menores que las registradas anteriormente.

Estados Unidos muestra una tendencia progresiva a dirigir sus exportaciones a la región asiática de la Cuenca del Pacífico - resaltando Japón- aún cuando la CEE y Canadá, siguen siendo los mayores receptores de sus exportaciones. De sus importaciones totales, el 32% provienen de los PACP (sobresalindo Japón con un 21%), el 19% de la CEE y el 17% de Canadá. (*)

Si hubiera que apuntar un factor común en las economías asiáticas exitosas, este sería el énfasis que han puesto estos países en la educación y en la investigación.

Si bien hoy en día casi el 100% de los niños tiene educación primaria y más del 50% secundaria (**), hace un lustro, la situación era muy distinta.

Indudablemente en los PARI y en Japón, el mayor énfasis en la educación se correlaciona con el cambio hacia industrias avanzadas en tecnología e intensivas en mano de obra calificada.

Los gobiernos de estos países así como los del ANSEA, invierten en promedio 20% de su gasto total en educación, lo que representa entre 3% y 6% del PIB. (***)

Asimismo, existen fuertes conexiones entre el sistema educativo y el sector

* Norma Alvarez L., María Luisa Ape A., et. al.; opcit; p.33.

** California Economic Development Corporation; California and the Pacific Rim: A Policy Agenda; p.VII,1991

*** W. James, et. al. opcit; p. 86.

productivo - en algunas ocasiones por medio de los "ministerios de trabajo"- con el fin de atender las futuras demandas del personal.

En estos países existen fuertes incentivos para la investigación privada, debido a que los gobiernos premian a las empresas que llevan a cabo programas de investigación con extensiones e incentivos fiscales.

En el caso de los países asiáticos, el énfasis puesto en una mayor y más alta educación, ha reemplazado con creces sus carencias de recursos naturales.

En los países asiáticos de la Cuenca, es notable el éxito de las políticas económicas (industrial, comercial, cambiaria, monetaria y fiscal) llevadas a cabo por sus propios gobiernos.

Corea, Taiwán, Singapur y Hong Kong tienen una característica común: imitando a Japón, se dedicaron a crear ventajas comparativas como sustitutos de aquellas que las que carecían en sentido geográfico o de recursos naturales. Los cuatro invirtieron fuertemente en infraestructura, educación y salud, creando una estructura regulatoria que propició su rápido desarrollo. Los gobiernos se abstuvieron de llevar a cabo la actividad productiva propiamente dicha.

En los países asiáticos de la Cuenca, se diseñaron mecanismos de concertación y se canalizaron al mismo tiempo los conflictos de una manera productiva; se promovió la acumulación de capital y se indujo a su utilización eficiente. Se atrajo capital externo que se encontraba en busca de mayores rendimientos y se aprovechó internamente para crear ventajas competitivas e incrementar la competitividad nacional; se crearon estructuras sociales más flexibles que apoyaron la transformación, al tiempo que el gobierno regulaba con precisión las relaciones entre los agentes y el exterior. Todo ello creando un clima favorable al cambio y al despliegue de la productividad nacional.

La Cuenca del Pacífico ha evolucionado en las últimas décadas de una manera que no solamente contrasta con el desarrollo del resto del mundo, sino que en muchos casos, le ha impuesto sus términos a la economía internacional. A lo largo de este período, las economías más dinámicas del mundo se han concertado en la región del Pacífico, lo que ha generado un explosivo crecimiento.

Se espera que a principios de siglo XXI la Cuenca habrá de constituir el 50% del producto nacional mundial (los países asiáticos 23.3% y Estados Unidos 27.6% con crecimientos entre 3% y 7.7% promedio anual).*

Los PARI estarán en posibilidad de alcanzar para esas fechas el status de países desarrollados, dirigiendo su patron de importaciones hacia productos industriales semiprocesados y procesados y hacia servicios tecnológicos avanzados, especialmente en los casos de comunicaciones y aviación. Asimismo, serán países exportadores de capital. Los países miembros del ANSEA, se convertirán en países crecientemente industrializados (con la salvedad de Filipinas si no logra una estabilización política y social) con un mercado muy grande para las industrias tanto de Japón como de los PARI.

Japón seguirá procurando la integración a su economía de países productores de materias primas o con abundante mano de obra controlable sobre todo en zonas libres.

Asimismo, continuará la tendencia de instalar sus fábricas en otros países, en un principio para eludir la legislación proteccionista de Estados Unidos, ya que se acredita el origen del producto al país maquilador, pero sobre todo con el fin de estar cerca del mercado final y de diversificar estos. Acrecentará su importancia como país exportador de capital debido a sus grandes excedentes de este.

Por otra parte, China no debe ser olvidada si continúa profundizando sus reformas económicas y su liberalización comercial, demandará una gran cantidad de importaciones y tecnologías intermedias, produciendo cada vez más bienes intensivos en mano de obra como textiles, así como manufacturas más sofisticadas, sobre todo en la rama de electrodomésticos.

La Cuenca del Pacífico es la zona que ha visto los incrementos más importantes en productividad de los últimos veinte años. Esta zona ha atraído los mayores flujos de capital y algunos países de la región se han convertido en una de las mayores fuentes de inversión y financiamiento del orbe. Sus excedentes de capital están permanentemente en busca de oportunidades de inversión. También en esta región se han dado muchos de los avances

*S. B. Linder, *op.cit.* p. 14.

tecnológicos y de organización más notables de las últimas dos décadas. La región ofrece vigentes oportunidades a los países que estén preparados para tomarlas.

El creciente poder corporativo en Asia es reto de los 90's. Para fines de esta década, las economías de la cuenca serán mayores que la de la Comunidad Económica Europea y parecidas a la de Estados Unidos. Actualmente su consumo de acero es mayor que en Estados Unidos y la CEE. Ahora se está despertando un consumismo (esencialmente en Japón) y se están removiendo barreras económicas (*).

Asia tiene el mayor mercado de autos, telecomunicaciones, asientos de líneas aéreas, pinturas y otros productos.

Actualmente Japón está pasando por una recesión económica, producida por muchos factores tales como una disminución en sus exportaciones (debida a la situación económica mundial), disminución del PIB, (En febrero de 1992, se registro una reducción en 4.6% anual de su producción -promedio de las 15 industrias japonesas de mayor tamaño-), etc.(**)

Las utilidades de las corporaciones disminuyeron un 19% en el año fiscal que terminó en marzo de 1992 (**).

Estas tendencias cambiarán su rumbo para fines de este año o para principios de 1993, debido a que el gobierno inyectará de \$40 MMM a \$50 MMM de dólares americanos para reactivar la economía (esto es un lujo que muy pocas naciones pueden hacer). Adicionalmente se están dando ya estímulos fiscales que aumentarán la productividad. La inflación promedio de 1991 (4.7%) ha bajado en este año a un promedio anualizado de 2% (**).

Si bien el crecimiento económico que alcanzaron en la década pasada por ahora no es algo alcanzable, se calcula que el promedio del crecimiento en 1992 (2.4%), aumentará en 1993 a 3.5% (**).

El mercado de valores cayó 55% durante 1991 y el primer cuarto de 1992. El índice Nikkei se encuentra en su posición más baja desde 1986 (abajo de los 17,000 puntos). Muchas compañías no se pueden vender pues no hay quien se interese en adquirir "numeros rojos". Esta situación cambiará cuando comience la recuperación.

* Fortune "Asia Mega-Market of the 1990's", Vol 122 No 8, pp 8.

** Fortune "Why will Japan emerge stronger" May 18, 1992, Vol 125, No 10, pp 26.

b) La Comunidad Económica Europea.

Con el acta única ratificada de los integrantes en 1987, la Comunidad Europea, instrumenta la modificación más trascendente de su proyecto originado en 1957. Sus objetivos de establecer un mercado interno libre de restricciones en el movimiento de personas, bienes, servicios y capitales, configuran el proyecto de integración más avanzado del comercio mundial.

Europa representa ya en 1992 como un bloque económico, político y cultural de magnitudes respetables en el mundo. Ahora se erige como la principal economía del mundo con una población de 325 millones de personas (después de la unificación de las Alemanias en el otoño de 1990), participaciones de alrededor de 20% en el producto bruto mundial y de 25% en el comercio internacional.

El 25 de marzo de 1957 los representantes de seis Estados: Bélgica, RFA, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos firmaron en Roma dos tratados constitutivos de la CEE.

En 1973, se adhirieron Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido, en 1981 Grecia y en 1986 España y Portugal.

Su objetivo principal de estos últimos años era que para el 31 de diciembre de 1992, los ciudadanos, las mercancías y los capitales puedan circular verdaderamente sin trabas.

La Comunidad tiene varias instituciones: consejos de ministros (12 personas), comisión europea (17), parlamento europeo (518), comité económico y social (189) y comité consultivo (12). Estas se encargan de crear estrategias y resolver problemas para el adecuado funcionamiento de la Comunidad.

Los Europeos han duplicado su renta en 25 años, dado que en 1985 tenían el doble de bienes y servicios a su disposición que los disponibles en 1960. El PIB ha aumentado sólo un 60% en Estados Unidos en este mismo período, mientras que Japón lo ha visto multiplicado por cuatro.

El crecimiento económico ha sido más dinámico en los países europeos con PIB bajo, como Grecia, España y Portugal donde oscila entre un 4.6% y un 5.1% anual, mientras que en el Reino Unido no sobrepasa el 2.2%.

El PIB total europeo ascendió en 1985 a 33.1 MMM de ECU's (el ECU es la unidad de cuenta europea basada en los tipos de cambio en el mercado). En Estados Unidos, se situó en \$51.7 MMM y en Japón \$17.5 MMM, la mitad que la CEE.

Los cinco Estados más poblados de la CEE (Alemania, Reino Unido, Italia, Francia y España) engloban el 87% del PIB de la Comunidad.

El PIB por habitante, es muy relativo, presenta diferencias del doble entre el norte y el sur de Italia, entre el noreste (País Vasco, Rioja y Cataluña) y el sureste (Andalucía, Extremadura) de España, entre la región de Ile de France y otras como Córcega y Lemosin. Denotando esto la diversidad en cuanto a lo económico, no sólomente en la comunidad, sino en sus países integrantes.

La CEE es la primera potencia económica mundial. En 1986 representaba el 19% de los intercambios mundiales. En el campo de las exportaciones le siguen Estados Unidos con un 13% y Japón con un 12%. En el de las importaciones, Estados Unidos ha tomado una ligera delantera en los últimos años. Aunque la sociedad asiática aumenta rápidamente. El comercio exterior desempeña un papel fundamental en la economía de la Comunidad. Sólo en el año de 1986, las importaciones y exportaciones a terceros países, representaban en ese año, el 24% del PIB de la Comunidad, porcentaje superior al de Estados Unidos (14%) y Japón (23%).

La CEE, al igual que Japón y otros países de la Cuenca del Pacífico dependen del exterior en materia de recursos naturales. La Comunidad importa 100% en mineral de cobre, 95% de hierro, 94% fosfatos, 92% níquel, 91% estaño y plomo, 80% aluminio y 75% de zinc. Este ejemplo en el caso de los minerales es similar al de otros productos primarios con los que se ha visto desprovista la Comunidad.

La Comunidad ha establecido relaciones con dos grandes bloques: la "Asociación Europea de Libre Comercio" (una confederación de países de Europa occidental, fuera del libre comercio), y con las tres economías más fuertes de Europa Central (Polonia, Checoslovaquia y Hungría).

Las siete naciones de la asociación europea (Austria, Finlandia, Islandia, Liechtenstein, Noruega Suecia y Suiza), -con 32 millones de consumidores-, se encuentran en negociaciones con la CEE para abatir barreras económicas para el 1 de enero de 1993.

Suecia y Austria deberán ser admitidas en la CEE para 1995; asimismo se está negociando con Polonia, Checoslovaquia y Hungría para que sean admitidas para el año 2000, al igual que con Rumania y Bulgaria.

Scott Vicary (un prestigiado analista de la firma inglesa sobre inversiones "James Capel"), opina que Europa Central crecerá lentamente en 1993, pero acelerará a un 8% anual para fines de la década (básicamente el mismo crecimiento de Alemania Occidental después de la segunda guerra mundial).(*)

Pero la realidad actual es que la CEE se encuentra en una situación económica difícil. En 1991 tuvieron un déficit en comercio exterior de \$110 MMM de dólares. (Los electrodomésticos japoneses participaron con más del 20% del total). La participación de la CEE de su propio mercado en la informática cayó del 43% en 1987 a sólo 20% en 1991. En términos de semiconductores, Europa está prácticamente acabada. En autos, se prevé una caída del 20% para fines de esta década en ventas locales.(**)

Sin embargo, la lucha por alcanzar un mercado Europeo único, no acaba. En diciembre pasado, la Comunidad accedió a la utilización de una sola moneda para 1999. De 282 proposiciones para eliminar las barreras comerciales, 210 ya se llevaron a cabo.

En 1991, el PIB sólo creció 1.2% y las cifras para 1992 no fueron muy alentadoras. El desempleo se quedará en un preocupante 9.3% este año y el que sigue, según predice la "Organización de la Cooperación Económica y Desarrollo". Alemania Occidental está sufriendo un grave desempleo debido a la unificación y al enorme número de inmigrantes que llegan anualmente.(**)

Ante estas perspectivas, los líderes económicos y políticos, se encuentran menos interesados en desregular y reducir precios y más preocupados por el desempleo que se puede causar como resultado de la liberalización.(**)

Aún hasta industrias europeas fuertes, como la de maquinaria y equipo, están sintiendo la presión japonesa. La recesión actual, ha empujado a las compañías alemanas a absorber pérdidas. De acuerdo con analistas alemanes, los costos laborales en Alemania son altos, sus utilidades bajas y su tecnología avanza lentamente.

En la electrónica, la situación no es alentadora: El mercado más próspero en Europa (teléfonos celulares, servicios de software y computadoras portátiles), está completamente dominado por Japón y Estados Unidos. Las ventas europeas de software, cayeron

un 50% el año pasado. En las "lap-tops" (computadoras portátiles), Toshiba (Japón) y Compaq (EEUU) se dividen el mercado, mientras Motorola y Panasonic lo hacen con los teléfonos celulares. (**)

Pero, ¿caso Europa preferirá abandonar el "Tratado de Roma" y volver a los malos días donde imperaba el proteccionismo?; no exactamente. Europa está aprendiendo a competir en un mercado sin subsidios gubernamentales, aranceles proteccionistas, etc. y se encuentra en una etapa de adaptación. (**)

Actualmente, la "Asociación de la Industria Alemana" (Bundesverband der Deutschen Industrie) está modificando su política en favor del libre comercio: 1) Ha propuesto el replanteamiento de reglas para asegurar apoyo a la investigación y desarrollo y 2) sugirió una enmienda en el GATT para permitir sanciones que protejan contra el impenetrable sistema de distribución japonés.

En Bruselas (sede de la CEE), se está dando más impulso a la industria que al libre comercio. La CEE planea inyectar \$4.3 MMM de dólares anualmente para 1997. Cerca de 40% de este capital se destinará a la investigación y desarrollo, 30% para entrenamiento de trabajadores desempleados y el resto para proyectos de "transacciones europeas", tales como las telecomunicaciones. (**)

Jaques Calvet (director general de PSA, fabricante de Citroen y Peugeot), opina: "Europa debe ser protegida de los japoneses ya que los europeos no reducirán sus niveles de vida para ser competitivos. Los japoneses tienen una forma de vida feudal (dice) ya que trabajan anualmente 2,000 horas mientras los europeos 1,700; además sólo tienen dos semanas de vacaciones mientras los europeos cuentan con cinco. Europa (finaliza) solo podrá hacer negocios con naciones que se le parezcan de forma que se llegue a acuerdos justos y equitativos". (**)

* FORTUNE "The new new Europe" Vol 124 No 13 pp. 30.

**FORTUNE "Europe vs Japan" The new challenge to Free Trade. Getting tough with the Japanese. Vol 125 No 9, May 4, 1992, pp 26-30.

A lo largo de cuarenta años se efectuaron varios intentos por lograr al integración económica de América latina y el Caribe. Los que han permanecido son: La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), que posteriormente se convirtió en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); el Mercado Común Centroamericano (MCCA); el Pacto Andino, el Mercado Común del Caribe (caricom) y recientemente el Mercosur.

La pionera en los estudios de la integración regional fue la comisión económica de América Latina (CEPAL), organismo de las Naciones Unidas creado para examinar los problemas de la zona y proponer opciones a la industrialización del subcontinente.

Teniendo como referencia el tratado de Roma, que dio origen a la CEE, surgieron los primeros esquemas de integración en América latina. Con el acuerdo de Montevideo en 1960, se formalizó la ALALC. La formaron Argentina, Brasil, México, Paraguay, Perú y Uruguay. Posteriormente ingresaron Colombia y Ecuador. Después Venezuela y Bolivia.

La ALALC se propuso formar una zona de libre comercio en doce años.

Al mismo tiempo se formó el Tratado General de Integración Económica de Centroamérica por el que se estableció el mercado común de Centroamérica. Sus integrantes fueron: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Ante el agotamiento de la integración promovida por la ALALC, los presidentes de América Latina, reunidos en Punta del Este, Uruguay en 1967, acordaron que a partir de 1970 se debería formar el mercado común Latinoamericano en un plazo de 15 años. Para ello se revitalizaría la ALALC y el Mercado Común Centroamericano. Unos años después mostraron el fracaso de tal iniciativa.

Una de las formas por las que se trató de activar el proceso de integración, fue con la formación de acuerdos subregionales. En este sentido se constituyó en 1969 el Pacto Andino, por medio del acuerdo de Cartagena. Lo integraron Colombia, Chile, Perú, Ecuador, Bolivia y posteriormente Venezuela.

El acuerdo disponía la reducción automática e irrevocable de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio interregional en la perspectiva que en 1980 formaría

una zona de libre comercio. Proponía un arancel externo común y programas sectoriales de desarrollo industrial.

Por otra parte, el 25 de diciembre de 1965, se instituyó la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARCOM).

Al término de la vigencia de la ALALC y sin lograr la zona de libre comercio ni la integración económica, se propuso adaptar a la realidad latinoamericana, los esquemas de unificación. Así en 1980 se acordó sustituir a la ALALC por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

La constitución de la ALADI representó un retroceso en los planteamientos del proceso de integración que proponía la ALALC. Supuestamente sus países integrantes se conformaron con otorgarse preferencias comerciales, en vez de la zona de libre comercio que acordaron en 1960.

El establecimiento de los pactos de integración económica en las diversas zonas de América Latina fomentó el comercio tanto interna como externamente. Aunque desde hace dos décadas se observa un mercado deterioro en los flujos comerciales de la región.

En la primera etapa del proceso de unificación de los países centroamericanos, sus importaciones pasaron de \$30 millones de dólares a \$ 260 MM en 1968. Las dos terceras partes correspondían a bienes de consumo que importaban de las naciones industrializadas.

Sin embargo, en la década de los setenta no continuó la expansión comercial de América latina. Se iniciaron los desórdenes monetarios internacionales y la recesión mundial. Por si fuera poco, en los ochenta ocurrió el crac financiero. Ello redujo el comercio en la región, las cifras son elocuentes:

La participación relativa de América latina en las importaciones totales de los países industriales disminuyó de 8.2% en 1960 a 6.1% en 1970, 5.5% en 1980 y 4% en 1989. Además hay que tomar en cuenta que los productos de exportación disminuyeron sus precios reales.

Por el lado de importaciones, éstas fueron de \$78,400 millones de dólares en 1982. Bajaron a \$56,000 millones en 1989. Los programas de ajuste que establecieron los gobiernos de la región para enfrentar los problemas económicos obligaron a reducir las compras externas.

Los principales socios económicos de América latina son Estados Unidos y la Comunidad Europea. A la Unión Americana destinaron 37.5% de sus exportaciones y a la

Comunidad 21.7% y sólo 13% a países latinoamericanos. En el caso de las compras externas, importó 44.5% de sus productos de Estados Unidos, 21.8% de la Comunidad Europea y 5.6% de Japón. Todo esto en el año de 1989.

El principal obstáculo de la integración de América Latina ha sido la falta de voluntad política de los gobiernos del subcontinente. Fenómeno que se explica por la inestabilidad de la región. No han existido las condiciones políticas para establecer convenios comerciales o de mayor envergadura a largo plazo.

Los regímenes militares no mostraron interés por apoyar los esfuerzos integracionistas. Los cambios políticos tuvieron su complemento en las continuas modificaciones de las estrategias económicas. Aunque se debe reconocer que un gobierno democrático no es garantía de que resolverá sus problemas financieros o monetarios, pero sí es la base para poderlos solucionar.

En fin, los convenios comerciales, acuerdos de unificación económica, o que propongan el establecimiento de un mercado común, tiene como condición la estabilidad política y gobiernos democráticos, ya que son procesos muy complicados que maduran en el medio y largo plazo.

A nivel propiamente económico, existen otros tipos de dificultades que impiden los procesos de integración: 1) Las grandes diferencias de desarrollo entre los países de la región, 2) la similitud y falta de diversificación de los productos de exportación, 3) los varios mecanismos que persiguen los mismos objetivos y 4) la crisis financiera de la década pasada.

En los esquemas de integración no se definió con claridad la forma en que se garantizaría el desarrollo equilibrado de cada uno de los países que forman los diversos acuerdos de cooperación comercial. Tampoco hubo disposición de armonizar las políticas económicas que permitieran la distribución equitativa de beneficios y costos. Asimismo es patente la desconfianza entre las naciones grandes y las pequeñas.

A las tres décadas de iniciado el proceso de integración, en poco se modificó el perfil del comercio externo de América latina. Las exportaciones continúan concentradas en escasas mercancías (materias primas, petróleo, minerales y productos agrícolas).

Las materias primas son muy dependientes del "mercado internacional", lo que es consecuencia de una débil estructura industrial. El vender productos similares, en lugar de fomentar la cooperación económica, desató una feroz competencia por los mismos mercados de

Estados Unidos y la Comunidad Europea. Prevalcieron los intereses nacionales sobre los intentos de integración.

Lo que explica la proliferación de acuerdos de unificación para solucionar la competencia comercial. El problema de fondo es una deficiente industrialización.

A diferencia de lo que sucede en otros bloques económicos en donde se aumenta el comercio particular y en general, en América latina se observa la tendencia contraria; declina el comercio regional y con el resto de los países.

Los conflictos sociales en Centroamérica y Sudamérica, junto con la crisis financiera, agravaron los efectos negativos en América Latina y el Caribe.

Para contrarrestar la crisis económica en que cayó América Latina y el Caribe, se está aumentando el comercio y su integración efectiva para recuperar el tiempo perdido.

En la actualidad existen condiciones políticas favorables. Todos los países que integran la ALADI tienen gobiernos democráticos, condición fundamental de los procesos de integración.

Mercosur

Este es el bloque económico de más reciente creación. Mientras Canadá, EEUU y México tramitan aún su tratado de libre comercio, las barreras (del Mercosur) están cayendo entre las cuatro naciones sudamericanas que lo comprenden (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay). El objetivo es acelerar el crecimiento económico enlazando estas cuatro naciones, con un mercado de 190 millones de personas, con un PIB de \$427 MMM de dólares y con la industria más grande en Latinoamérica. (*)

La mayor parte de la expansión, será concentrada en la franja de 2,000 Km entre Sao Paulo y Buenos Aires.

Muchas compañías nacionales y extranjeras están haciendo inversiones en asociación con otras (joint venture), tales como Monsanto, Ford y Eastman Kodak. Las importaciones provenientes de Estados Unidos aumentarón a \$8.8 MMM USD en 1991, de \$6.7 MMM que eran en 1990.

El comercio regional entre los integrantes del Mercosur, le dará fuerza suficiente a este bloque cuando llegue la hora de negociar con el TLCNA (Tratado de libre -

comercio Norteamericano o NAFTA (North American Free Trade Agreement), para crear un mercado hemisférico tal como lo propuso originalmente el presidente mexicano Carlos Salinas de Gortari y que luego el presidente Bush hizo parte de sus objetivos.

La meta del Mercosur es eliminar barreras arancelarias para el 31 de diciembre de 1994. Se llegó a este acuerdo en el Tratado de Asunción en marzo de 1991, en el que se acordó que cada seis meses se reducirían los aranceles hasta eliminarlos por completo. También se concluyó que los países debían desregular gradualmente sus economías.

Tradicionalmente esta región ha comercializado sus productos con Europa y Estados Unidos. Pero el comercio local ahora está adquiriendo gran importancia, ya que saltó a \$4.9 MMM en 1991, de \$2.2 MMM que se comercializaban en 1987, esperándose otra alza en 1992.(**)

El auge de las economías de escala ya se empieza a ver (tal y como comenzará a suceder frecuentemente), se relocalizan plantas que den un servicio a toda la región, en lugar de tener varias plantas que al no aprovechar las economías de escala se vuelven no competitivas. Tal es el caso de la compañía Brasileña, fabricante de autopartes, Copaf, que por ejemplo, compró el 50% de su contraparte en Argentina, para aprovechar los canales de distribución. Kodak do Brasil, está construyendo un centro de distribución cerca de Sao Paulo, que importará productos de todo el mundo para vender localmente a principios de 1993.

Para Brasil, ésta será una labor agotadora, ya que tendrá que lograr reducir su alto índice de inflación que actualmente es de 20% al mes.

Ford Motor Co y Volkswagen, con un poco más de visión, comenzaron a buscar maneras de asociar su producción en Brasil y Argentina desde hace unos años. Poseen en asociación, una compañía, "Autolatina", y han reducido sus fábricas de 15 a 10 desde 1987, reduciendo su fuerza de trabajo en un 37%.

Para lograr economías de escala, "Petroquímica Pasa" (la principal compañía de este ramo en Argentina), unió sus fuerzas con Monsanto (Brasil)- cuyo tamaño es siete veces mayor- para la fabricación de plásticos.

* *International Business Week*, May 4, 1992, Vol 3264 pp 50, 51

Colombia y Venezuela ya abrieron sus respectivas fronteras comunes como parte separada del Pacto Andino, donde también participaron Ecuador, Bolivia y Perú. Aunque Chile no ha participado activamente en el "Mercosur" hasta ahora, las compañías chilenas, han comprado docenas de negocios en Argentina, lo cual les dará una ventaja cuando decidan entrar en negociaciones.

d) México ante estos bloques.

Antecedentes.

Durante la mayor parte del periodo de la posguerra, México adoptó como modelo de desarrollo económico, una estrategia de industrialización basada en la sustitución de importaciones. Con ella se pretendía desarrollar una industria nacional mediante una política de precios favorable a la producción interna, así como otras medidas de regulación de las importaciones, tales como los controles cuantitativos, los permisos previos, los precios oficiales, las medidas sanitarias, etcétera.

Esta estrategia de industrialización, la cual se apoyó en la promoción de las exportaciones de bienes primarios, un dinámico sector turístico y las remesas considerables de los trabajadores migratorios como mecanismos para la provisión de divisas, tuvo logros considerables en términos de los objetivos propuestos hasta finales de los años sesenta. Así en 1969, la participación de las importaciones de bienes terminados en la oferta global del país resultó únicamente del 5%, la de bienes intermedios, del 22% y la de bienes de capital 50% (*). Además, ésta cada vez menor participación de las importaciones en la oferta global y el conducente

desarrollo industrial logrado, fueron acompañados de una década y media de estabilidad de precios, la estabilidad del tipo de cambio con respecto al dólar y un crecimiento del PNB del 6% (**).

Sin embargo conviene reconocer que los beneficios de esta estrategia se alcanzaron mediante políticas financieras y de protección cuyos costos para la economía en su

* René Villarreal. El desequilibrio externo en la industrialización de México: 1979-1975.

México 1976

**Gerardo Borno. La Política del Comercio y Desarrollo de México en el Contexto de las relaciones Económicas Norteamericanas, en Banco Nacional de Comercio Exterior y el Colegio de México. Medio siglo de Financiamiento y Promoción del Comercio Exterior en México, col. II, Ensayos Conmemorativos, México 1987.

conjunto fueron enormes. En efecto, la sustitución de importaciones se logró con una creciente sobrevaluación del tipo de cambio, niveles siempre crecientes de protección y escaso apoyo a las actividades de exportación. Así, de acuerdo a los cálculos de Gerardo

Bueno, los índices de protección efectiva para los bienes de consumo duradero y para los bienes de capital subieron entre 1960 y 1970 de 64.6 a 77.2 por ciento, y para los perecederos, de 21.6 a 31.6 por ciento, mientras que los índices de protección efectiva para los productos primarios se volvió negativa de 2.7 a -2.7 por ciento, particularmente en las actividades mineras.

Estas políticas, entre otras, provocaron a fines de los sesenta graves distorsiones en la economía, como fueron el incremento en la tasa de desempleo, la disminución del ritmo de la producción agrícola y el descenso considerable de la participación de México en los mercados mundiales de productos primarios, particularmente en los productos primarios, particularmente en los minerales y en los de café y algodón en el caso de los agrícolas (*). En 1970, el país sufrió un déficit en cuenta corriente de más de mil millones de dólares, el cual representaba un aumento del 50% respecto a 1969 y el triple de 1966 (**).

A principios de los años setenta estos problemas llevaron a los miembros más influyentes de la élite política y económica a la conclusión de que era necesario implantar un nuevo modelo de desarrollo que corrigiera las principales fallas del anterior, modelo que se planteó como una de las principales metas, promover y diversificar las exportaciones. Aunque para alcanzar estas metas se adoptaron importantes iniciativas, como fueron el establecimiento de esquemas de fomento a las exportaciones (como los certificados de devolución de impuestos, CEDIS), la creación del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), la promulgación de una nueva legislación para prevenir prácticas restrictivas en la inversión y en el comercio y la promoción de relaciones comerciales con diferentes países (Japón, América Latina, los países socialistas, etc.), la

* *Ibid*

** Mario Ojeda, *El surgimiento de una política exterior activa*, México, Secretaría de Educación Pública, Foro 2000, 1986.

estrategia de desarrollo siguió descansando en una estrategia orientada hacia el interior, favoreciendo la sustitución de importaciones, cuyo aporte al crecimiento de la producción fue relativamente pequeño -sólo 2% de 1973 a 1976- y negativo a la exportación, de -2.3% (*)

A estos resultados condujeron entre otros factores, un manejo erróneo de la política cambiaria, es decir la insistencia en mantener la política cambiaria en relación al dólar a pesar de que Estados Unidos y otros países industrializados adoptaron el sistema de tipos flotantes y de que los precios aumentaron considerablemente más rápido en México que en Estados Unidos; los déficits crecientes del gasto público en que incurrió el gobierno mexicano por sus políticas expansionistas, los cuales subieron del 2% del PIB en 1971 a 5.5% en 1973 y 8.7% en 1975, y la creciente protección implantada para compensar la creciente sobrevaluación del peso. En efecto, los aranceles aumentaron entre 10 y 12 por ciento al final de 1975 y las importaciones sujetas a cuotas se incrementaron de 56% en 1973 a prácticamente 80% en 1976 (**).

Todo lo anterior tuvo una expresión concreta en el sector externo. Durante este período, las exportaciones de bienes y servicios crecieron muy lentamente, sólo el 3% anual en términos reales, mientras que la importación de bienes y servicios creció 9% reflejando la sobrevaluación del peso (**). Igualmente, en virtud de la necesidad de compensar los crecientes déficits del sector público, se incurrió en la deuda pública externa, la cual en 1976 alcanzó los 22,000 millones de dólares, cinco veces el nivel que había tenido en 1970. al alcanzar la proporción del servicio de la deuda externa el 32% de los ingresos por exportación, se concluyó que era necesario tomar medidas para corregir el

*Gerardo Bueno, op. cit.

**Ibid

desequilibrio externo. En 1976 México llegó a un acuerdo de estabilización con el Fondo Monetario Internacional (FMI), el cual requirió establecer las siguientes políticas: la devaluación del peso, la declinación en términos reales del gasto público, la restricción en términos reales de la expansión del crédito interno y la eliminación selectiva de los aranceles y subsidios en la política comercial. (*)

En diciembre de 1976, al asumir el poder el gobierno del presidente José López Portillo, se volvió a plantear la necesidad de superar las limitaciones de la estrategia de desarrollo hacia adentro, decidiéndose que era preciso establecer políticas encaminadas a incrementar la eficiencia del sector industrial y estimular las exportaciones, en particular las de bienes manufacturados.

Con tal objetivo y en claro reconocimiento a las conexiones que deben existir entre la política monetaria y la estrategia de desarrollo, el gobierno de López-Portillo buscó mantener el tipo de cambio a un nivel competitivo internacionalmente, y cinco meses después de tomar posesión de la Presidencia, devaluó el peso en un 10%. Adicionalmente buscó estimular las exportaciones mediante la imposición de requisitos de exportación (performance requirements) a la industria automovilística y renovó el sistema de subsidios a la exportación por medio de una variedad de mecanismos (**)

En los primeros dos años del régimen también se impuso una racionalización de la política de importaciones a fin de estimular la competencia dentro del sector industrial y se impuso la participación de México en la Ronda de Tokio de negociaciones comerciales multilaterales del GATT que se había iniciado en 1973. De hecho, como hecho fehaciente de que México consideraba seriamente su ingreso a esa organización, el gobierno de López Portillo decidió firmar con Estados Unidos el primer acuerdo bilateral de comercio en casi 30 años, desde que a solicitud de México se denunció en 1950 el Acuerdo Bilateral recíproco de comercio firmado en 1943 como parte de los acuerdos de colaboración durante la segunda Guerra Mundial.

En otras palabras, en los años de 1977-1979 se reveló al interior del gobierno mexicano una clara conciencia de

*Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE, Economía Mexicana No 1, 1977

**David Maros, "La política comercial: racionalización, liberalización y vulnerabilidad", en Foro Internacional, 95, vol. XXIV, enero-marzo de 1984.

que la integración al sistema multilateral de comercio era necesaria si se quería avanzar en la estrategia de desarrollo orientada hacia afuera con base en la promoción de manufacturas.

Sin embargo, al poco tiempo, se revisó drásticamente la fórmula para alcanzar dicha integración. En primer lugar, la arrogancia e insensibilidad del principal negociador estadounidense durante la controversia en torno a la construcción de un gasoducto para vender gas a Estados Unidos cerró cualquier posibilidad para que el senado mexicano ratificara el "Acuerdo sobre Productos Tropicales" firmado con Estados Unidos. Por otra parte, el segundo choque petrolero de 1979 llevó al gobierno mexicano a concluir que el poder político que otorgaba la posesión de un producto estratégico como el petróleo, hacía innecesario asumir la disciplina en el manejo de la política comercial e industrial que implicaba el ingreso al GATT para tener acceso al mercado de los países industrializados, particularmente al de Estados Unidos.

Así el 18 de marzo de 1980, en una fecha de gran significación histórica, el presidente López Portillo anunció tres decisiones que vistas en su conjunto se consideraron como la manifestación de un proyecto nacionalista.

En primer lugar se dio a conocer una nueva plataforma de extracción de crudo como gufa a la política petrolera, la cual se estableció en 2.5 millones de barriles diarios, de los cuales, 1.5 millones se destinarían a la exportación. Este nuevo límite máximo supuestamente impediría la "petrolización" de la economía y el agotamiento de las reservas del hidrocarburo. Asimismo se buscaría la diversificación de los mercados, de modo que ningún país podría recibir más de la mitad de la cantidad dispuesta para exportaciones, medida establecida sin duda, teniendo en la mente a Estados Unidos.

En segundo lugar se anunció que el ingreso al GATT quedaba pospuesto. Ello permitiría utilizar en forma independiente los subsidios y los apoyos financieros necesarios para apoyar y fortalecer una base industrial de tal dimensión que al agotarse las reservas petroleras, su lugar en las exportaciones totales sería fácilmente reemplazado por el de las manufacturas. Este tipo de políticas se consideraban penalizadas por el nuevo código de subsidios recién negociado en el GATT. Por otra parte la no adherencia al acuerdo liberaría al país de los constreñimientos del principio incondicional de la nación más favorecida y le permitiría negociar acuerdos bilaterales con los países industrializados para intercambiar petróleo por paquetes de tecnología y capital.

Finalmente se anunció el Sistema Alimentario Mexicano (SAM), mecanismo mediante el cual el país alcanzaría la autosuficiencia alimentaria. Esto significaba que México no buscaría la complementariedad de mercados con Estados Unidos, sobre todo después de la decisión del gobierno del presidente Carter de establecer un embargo parcial de las exportaciones de granos a la Unión Soviética tras su invasión a Afganistán.

Estas decisiones implicaban en realidad la renovación de la estrategia de desarrollo orientada al interior en la cual los ingresos petroleros permitirían financiar la profundización de la industrialización sustitutiva de importaciones a la vez que atacar el estancamiento del sector agrícola. Desafortunadamente, también significaban la proposición de reformas necesarias, como la fiscal, la liberalización comercial y la modernización de la agricultura.

Vistas en retrospectiva, estas proposiciones se basaron en dos premisas básicas: que los precios del petróleo continuarían creciendo y que las tasas de interés de los préstamos externos tenderían a estabilizarse y después a reducirse en términos reales. Desafortunadamente, en 1981 ambos supuesto mostraron ser infundados. En ese año cuando los mercados petrolero y financiero internacionales experimentaron cambios dramáticos, México se encontró al inicio de las crisis más graves de su historia.

Fue la crisis de 1982 la que finalmente puso en evidencia que el país requería una nueva política industrial y cambiaria, reconociéndose la necesidad de una política de liberalización comercial; aún entonces ésta tomaría tres años para tomar forma y comenzar a instrumentarse.

En efecto, al momento de asumir el poder el presidente De la Madrid, este manifestó su propósito de modernizar la economía haciendo los cambios estructurales necesarios. Respecto al comercio exterior. El plan Nacional de desarrollo (PND) de 1983 afirmó que la recuperación de la base del crecimiento y la reorientación estructural del desarrollo nacional requerían una vinculación más eficiente con la economía mundial en las áreas de comercio, la industria, el financiamiento externo, la inversión extranjera y la transferencia de tecnología.

Sin embargo en el PND sólo se fijaba una estrategia general para el sector industrial y el comercio exterior y no se estableció una política integral en que se fijaran las medidas concretas que debían tomarse y su interrelación. No fue sino hasta 1984 con la aparición del Programa Nacional de Financiamiento al Comercio Exterior (Pronafice) que se supo cuáles eran los objetivos y propósitos de dicha política gubernamental y cómo se planeaba

alcanzarlos. En el Pronafico se estableció la necesidad de la liberalización comercial, pero básicamente se tendió a racionalizar la protección, entendida como la sustitución eficiente de las importaciones y el apoyo de programas industriales sectoriales.

En otras palabras, en términos de liberalización y pese a las intenciones señaladas, poco habría de lograrse hasta 1985. Esto se debió probablemente a que el gobierno tuvo que concentrar sus esfuerzos en la estabilización de la economía. Sin embargo a finales de 1984, quizá motivado por la creciente inflación y las presiones sobre el peso en los últimos meses y por que las exportaciones no estaban reaccionando a la política macroeconómica, el Banco de México anunció un primer programa claramente orientado a la liberalización, el "Dimex", mediante el cual se autorizó a los exportadores a importar sin necesidad de contar con un permiso de importación l a cantidad de productos equivalentes a cierto porcentaje de sus ingresos por exportación.

La justificación ofrecida por el banco central era que la creciente inflación hacía necesaria la liberalización de las importaciones, pues de otra manera habría que seguir devaluando aún más el tipo de cambio, añadiendo presiones inflacionarias y la restricción de crédito.

A mediados de 1985 una economía que crecía a un ritmo menor que el esperado y la creciente inflación, llevaron al gobierno mexicano a la conclusión de que era necesario implantar medidas de liberalización más contundentes si se quería recuperar el camino del crecimiento económico. Así en julio de 1985 se anunció el primer programa importante de liberalización bajo el presente gobierno: eliminó el requisito de permiso de importación a más de 2000 categorías de la Tarifa General de Importación, lo que representaba cerca del 37% del valor total de las importaciones.

A estas importantes medidas las siguió el anuncio en noviembre de 1985, de que el gobierno mexicano iniciaría nuevas negociaciones para ingresar al GATT. Esta decisión resultó de mayor importancia, pues en la medida en que el crecimiento de la economía buscara descansar más y más en las exportaciones no petroleras, el ingreso en el GATT le permitiría a México participar y disfrutar de los beneficios del más importante instrumento de regulación del comercio internacional. Dos de los beneficios más importantes de este son sin duda el contar con el tratamiento incondicional de la nación mas favorecida (MFN) en los mercados de los otros países miembros y con los mecanismos de defensa que prevee el Acuerdo General en caso de que el acceso de los productos mexicanos sufra menoscabos y restricciones infundadas. Igualmente

ante la proximidad de la nueva Ronda de Negociaciones Multilaterales (NCM) auspiciadas por el GATT, resultaba de gran importancia participar en la conformación y la reforma del propio GATT, de las reformas relativas al comercio de bienes y servicios y los temas de la inversión extranjera relacionados con el comercio y los derechos de propiedad intelectual.

Pero incluso antes de que concluyera la negociación de entrada al GATT y de anunciarse los que serían los compromisos de México por ingresar al Acuerdo, el gobierno mexicano unilateralmente anunció, en abril de 1986, un programa de reducción de los niveles arancelarios que se instrumentaría en cuatro etapas en un período de 30 meses.

El programa se inició imponiendo una reducción del 50% a la tasa máxima del arancel vigente en la tarifa general que era de 100%, aunque casi inmediatamente se impuso una ulterior reducción del 50 al 45%. El propósito del programa era reducir todos los niveles arancelarios del 50% al 30%; los de 40% a 25%, los de 30% a 20% y los de 25% a 20%. Se abolía el arancel de 5% y algunos productos que tenían, dejarían de tener arancel, mientras que a otros se le fijaría uno del 10%. Las reducciones se harían en forma escalonada iniciándose en mayo de 1986 para continuarse en febrero de 1987, diciembre de 1987 y finalmente en octubre de 1988.

Estas medidas resultaron un tanto sorpresivas, pero probablemente surgieron del interés del gobierno por emprender una reforma estructural en forma genuina y autónoma. Otro factor que debió haber pesado en la decisión de instrumentar estas medidas fue el repentino y dramático desplome de los precios del petróleo en los primeros meses de 1986.

Es probable que el desplome haya convencido al gabinete económico de que no había más alternativas para México que expandir y promover las exportaciones no petroleras y que esto requería un profundo cambio estructural, incluyendo una liberalización más amplia.

Entre tanto el gobierno de México terminó la negociación de ingreso al GATT llegando a un Protocolo de Adhesión que se consideró aceptable para los intereses del país. Los compromisos que México estuvo dispuesto a asumir fueron los siguientes:

a) Consolidar a una tasa máxima del 50% los 8,143 productos que constituyen la Tarifa General de Importación. Ello significa que México se compromete a no elevar el arancel de ningún producto arriba del 50% consolidado, so pena de hacer compensaciones a los países que puedan ser afectados por un aumento del arancel por arriba de dicho porcentaje.

b) Reducir a menos del 50% y consolidar a dicho menor nivel de arancel de 373 productos que en 1985 representaron el 16% (el equivalente a 1,900 millones de dólares)

del valor total de todas las importaciones del país. De estas concesiones, México acordó consolidar el arancel por debajo del 50% en 210 productos específicamente solicitado por Estados Unidos, lo que representó el 15.7% del total de las importaciones provenientes de Estados Unidos en 1985 (el equivalente a 1,200 millones de dólares). México también acordó eliminar permanentemente los permisos de importación de 175 de los 210 productos solicitados por Estados Unidos.

c) Instrumentar cualquier otro programa sectorial dentro de los programas nacionales de desarrollo de acuerdo con los lineamientos del GATT. Los programas sectoriales actualmente vigentes y durante dicho período de vigencia (en la industria automotriz, petroquímica, electrónica y farmacéutica, al igual que el sector agrícola), quedaron exentos de los compromisos ante el GATT.

d) Eliminar el sistema de precios oficiales como sistema de valoración aduanera en diciembre de 1987.

e) Eliminar en la mayor medida posible los requisitos de permisos de importación y las cuotas de importación.

f) Firmar cuatro de los códigos de barreras no arancelarias negociados durante la Ronda de Tokio del GATT: licencias a la importación, valoración aduanera, medidas antidumping y barreras técnicas al comercio. Igualmente México demostró su interés por iniciar negociaciones para firmar el "código de subsidios", aunque a este no se estableció obligación de firmarlo.

Impacto de los bloques sobre las empresas mexicanas

Enseñanzas principales de los bloques comerciales.

- 1) Los bloques comerciales del mundo, Europa, Asia y Norteamérica, principalmente, mantienen relaciones de volumen de comercio mucho más grandes en cuantía que nuestro país. Las empresas mexicanas deberán ampliar su volumen de capacidad instalada, a través de inversiones, a fin de poder surtir a un mercado global.
- 2) La necesidad de inversiones nuevas hace difícil que las estrategias de empresa, en particular de la mediana empresa, puedan lograrse si no se acepta la necesidad de inversión extranjera y coinversiones con empresas mexicanas.
- 3) México es un país netamente manufacturero. Varios sectores se encuentran bien posicionados para competir internacionalmente en términos de costos y precios, aunque en general nuestro país no es competitivo en volumen o estándares de calidad. Hay que recordar que en la actualidad la competencia internacional de los países industrializados es intensiva en tecnología. La apertura del TLC deberá mejorar la posición tecnológica. Pero esto se da de abajo hacia arriba, es decir, el empresario mexicano es quien debe decidir qué tecnología, cómo obtenerla de manera ventajosa y cómo adaptarla y utilizarla para ganar mercados de productos.
- 4) En general, existe una necesidad de ampliar nuestros mercados, tal y como se ha hecho con Chile y como se piensa hacer con Costa Rica, Venezuela y Colombia en un futuro no lejano. Esto provocará necesidades de una mejor y mayor producción, así como de un mejor abastecimiento de proveedores de materias primas de manera internacional y buscar estrategias de financiamiento, también bajo una base internacional. Esto será normal para el empresario común y corriente e impondrá algunos cuellos de botella para quienes no estén preparados.
- 5) Las principales enseñanzas de otros bloques comerciales en la empresa mexicana se refieren a que para mantener acuerdos de integración entre empresas y sectores en otras partes del mundo, es necesario que exista estabilidad de precios, márgenes de

utilidad bajos pero estables y un espíritu de servicio al cliente internacional, aún cuando el mercado para una empresa sea doméstico. La estabilidad de precios ha sido una meta de la presente administración que se está alcanzando muy satisfactoriamente al bajar los niveles de inflación para 1992 a una cifra de casi un dígito; los márgenes de utilidades se han reducido con los programas de estabilización macroeconómica (los pactos); y el servicio al cliente es algo que apenas está tomando lugar, pero que requiere de mucha atención y conscientización por parte de la industria mexicana.

6) Para las empresas mexicanas existe un mercado doméstico muy amplio con relación a otros países, sobre todo de Asia. Si para ellos, desde la época de los setenta la exportación se convirtió en el motor de crecimiento, para el caso de México, la empresa tendrá que acceder a los dos grupos de mercados a la vez. Es decir, para nuestro país los motores de crecimiento son tanto los mercados externos de exportación como el mercado doméstico pero "referenciado" de manera global, ya que se esperaría mayor competencia. Es importante buscar la mezcla de estos mercados, para convertirlos en "complementarios" y no "substitutos".

7) Un TLC hace propio el deseo de los empresarios de ganar en dicho acuerdo. Al mismo tiempo, una liberalización comercial resultante de un TLC, aumenta la competencia de productos, modifica las estructuras de concentración de mercado hacia la baja y hace que la competencia sea menos personal y más corporativa. Asimismo, los acuerdos comerciales en otras partes del mundo aumentan las probabilidades de adquisiciones y consolidaciones.

8) Asimismo, una liberalización podría tener impactos nulos en términos de posición competitiva de algunas empresas, o bien, pérdida competitiva. En caso de la primera situación, las empresas deberán ampliar su base productiva para adquirir economías de escala, diferenciación u homogeneización de productos, entre otros. En caso de pérdida competitiva, las empresas no segmentadas y aquellas cuya erosión de competitividad sea lenta, tendrán el estímulo de adaptarse rápidamente, bajo un esquema de protección temporal.

Enseñanzas de Norteamérica.

- 1) Un TLC entre Canadá E.U. A. y México, significa un mercado equiparable e incluso mayor que Europa. Norteamérica, con una economía de demanda, obliga a las empresas a ser especialmente dinámicas y adaptarse frente a diferentes tipos de consumidores de esta parte del mundo.
- 2) Desde el punto de vista de competitividad internacional, Estados Unidos ha perdido posiciones en el mercado mundial. Sin embargo, aún se mantiene como la economía de mayor tecnología y volumen de comercio mundial. Como México es el tercer socio comercial de Estados Unidos, dicha filosofía de negocios es muy importante para nuestro país.
- 3) Los procesos de manufactura han tendido a desplazarse en importancia relativa de Estados Unidos a los países de reciente industrialización, principalmente los llamados "tigres" asiáticos. México podría gozar de una mayor oportunidad para participar en estas actividades.
- 4) En términos del TLC entre EUA y Canadá, la recesión experimentada recientemente por el segundo país parece tener sus orígenes en los desbalances internos de la economía canadiense que del mencionado TLC. Sin embargo algunos puntos de su acuerdo con EUA, sobre todo los referentes a la pesca, reducción de subsidios agrícolas o el sector automotriz, han perjudicado de cierta manera a Canadá. Las empresas mexicanas tendrán mucho que hacer para anticipar problemas de competencia injusta que pudiera surgir.
- 5) En términos de la cooperación estratégica de empresas y las llamadas "joint ventures", la industria maquiladora jugará un papel muy importante como medio de mayor interrelación e integración industrial. Un TLC permitirá migrar a empresas de Estados Unidos y Canadá hacia México, cuyos costos de mano de obra son significativamente menores. adicionalmente existirán impactos al ubicar maquiladoras e inversión extranjera fuera de la frontera norte de nuestro país.

Enseñanzas de Asia y otros.

Los países de Asia no están conformados ahora en un bloque comercial formal, sin embargo, la región de Asia, dividida en tres subgrupos; Japón; los llamados tigres y los países del ASEAN, es la de mayor crecimiento económico hacia afuera en el mundo. Las enseñanzas son las siguientes:

- 1) El arma de competencia de estos países es el bajo costo de su mano de obra, conjuntamente con su alta productividad. Asimismo, dichos países han tendido a especializarse en productos de alta tecnología y de consumo duradero. Si bien nuestro país tiene menores costos de mano de obra medidos en salarios por hora industriales, nuestras empresas no son aún competitivas frente a los países del Asia ni en volumen ni en tecnología.
- 2) Para México sería muy benéfico explotar más sus relaciones con los países de Asia y en particular con Japón, tales como la inversión extranjera, la integración intraindustrial y la mayor atracción de recursos financieros.

CAPITULO IV

PETROLEO, INDUSTRIA QUIMICA Y PETROQUIMICA

1) PETROLEO.-

a) Generalidades

En México se tuvo conocimiento de algunos afloramientos naturales de petróleo (chapopoterías) desde la época prehispánica, en que se utilizaba por los indígenas, principalmente, con fines medicinales.

No es sino hasta 1901, sin embargo, cuando se registra en México la primera explotación comercial significativa de un pozo petrolero, localizado en Ebanu, al este del estado de San Luis Potosí, en la cuenca formada por los ríos Pánuco y Tamesí.

Desde sus inicios hasta 1938, año en que México nacionalizó los hidrocarburos, la actividad petrolera estuvo en manos de compañías extranjeras, primordialmente de origen inglés y norteamericano. Los grupos de mayor importancia fueron la Royal Dutch Shell, la Standard Oil, Sinclair, Imperial y Gulf Oil Co.

A raíz de la nacionalización del petróleo y la expropiación de las compañías extranjeras, en 1938 se creó Petróleos Mexicanos (PEMEX), como una empresa descentralizada del Gobierno Federal, a la cual se le otorgó la responsabilidad directa de todos los trabajos relacionados con la exploración, explotación, refinación, transporte, distribución y comercialización del petróleo y sus derivados. Desde entonces, la legislación mexicana reserva al Estado, en forma exclusiva, la explotación y desarrollo de los recursos y ramas estratégicas de la industria petrolera y a partir de 1959, de la petroquímica básica.

Como resultado de la nacionalización del petróleo, México hubo de enfrentar un boicot generalizado, promovido por las empresas expropiadas, que abarcó medidas tales como: 1) bloqueo para que México no pudiese colocar su petróleo en el mercado mundial; 2) interrupción de las ventas de materias primas, refacciones y equipos que requería del exterior la industria petrolera mexicana; 3) presión para que las compañías navieras se negaran a transportar el petróleo mexicano; 4) acciones legales para embargar el petróleo que México lograba exportar a otros países; 5) retiro masivo de depósitos bancarios que las empresas extranjeras mantenían en México; 6) boicot a las exportaciones de otros productos mexicanos e, incluso 7) incitación de conflictos internos para alterar la situación política del país.

Co todo esto, la industria petrolera mexicana y el país en general se vieron en serias dificultades durante algún tiempo, las que sin embargo, pudieron irse resolviendo paulatinamente gracias a la firme y acertada dirección política del país en el ámbito nacional e internacional, así como al esfuerzo e

imaginación de los obreros e ingenieros petroleros mexicanos, quienes supieron tomar las riendas de una industria grande y compleja ya en ese entonces y superar, además el boicot internacional.

A partir de 1938, el desarrollo petrolero se orienta, de manera fundamental, a satisfacer las necesidades internas de consumo, las cuales fueron creciendo a un ritmo alto y sostenido debido al proceso de industrialización del país. Hasta 1971, México logra ser autosuficiente en sus requerimientos de crudo y gas natural, así como exportador neto de productos refinados. Esta situación cambia, sin embargo, durante el período de 1971 a 1974 cuando México se ve en la necesidad de importar crudo a razón de 64.4 miles de barriles diarios en promedio durante 1973.

b) Volumen de las exportaciones de Pemex, según productos.

Desde 1975 en que México se convirtió en exportador neto de petróleo crudo, las exportaciones han crecido significativamente, pasando de un promedio diario de 94.2 miles de barriles en dicho año a 466.2 miles de barriles en 1990 (INEGI).

VOLUMEN DE LAS EXPORTACIONES DE PEMEX, SEGUN PRODUCTOS				
1983 - 1990				
PRODUCTO	CRUDO (MB)	PETROLIFEROS (MB)	GAS	
			NATURAL (MMm ³)	PETROQUIMICOS (T)
AÑO				
1983	56,1005	30,710	2,244	805,998
1984	558,004	40,944	1,534	576,145
1985	525,235	49,278	-	341,552
1986	470,704	42,218	-	190,655
1987	490,925	34,700	-	194,650
1988	478,252	44,181	-	517,458
1989	466,361	30,424	-	450,398
1990	466,215	40,204	-	895,044

Fuente: INEGI, 1991

Debido al impacto negativo que ha tenido el fincar nuestra balanza comercial en exportaciones petroleras en el pasado y que contribuyó fuertemente a las grandes crisis económicas con el choque petrolero de 1973 -74, y de nuevo en 1982, la política del gobierno mexicano ha sido la diversificación en las exportaciones. Esto se logró aumentando el grado de competitividad, aumentando las exportaciones

no petroleras, las cuales crecieron a una tasa media anual cercana al 20% de 1982 a 1988, aumentando su participación en las exportaciones totales de 22.7% en 1982 a 67.5% en 1988.

EXPORTACIONES DE BIENES			
(Millones de dólares)			
	Exportaciones Totales	Petroleras	No Petroleras
AÑO			
1982	21.1	16.5	4.7
1983	22.3	16.0	6.3
1984	24.2	16.6	7.6
1985	21.7	14.8	6.9
1986	16.0	6.3	9.7
1987	20.7	8.6	12.1
1988	20.7	6.7	14.0

De igual manera se ha buscado la diversificación los destinos de las exportaciones del país. Hasta 1979, las exportaciones de crudo mexicanas se dirigieron básicamente a Estados Unidos, el cual adquirió en ese año casi el 85% del total. Para 1989, esta participación disminuyó al 56.7% (Inegi).

VOLUMEN DE EXPORTACIONES DE CRUDO MEXICANO POR DESTINO GEOGRAFICO.- (Millones de Barriles)					
PERIODO	1983 - 90				
	TOTAL ESPAÑA	ESTADOS UNIDOS	JAPON	PACTO DE SAN JOSE	OTROS PAISES
1983	561,005 59,057	300,468	43,836	19,892	137,751
1894	558,003 61,671	274,829	58,230	17,897	145,375
1985	525,235 66,320	274,397	57633	15,804	111,179
1986	470,704 71,686	238,089	66,247	15,950	78,730
1987	490,925 74,533	233,417	65,152	19,345	98,477
1988	478,252 74,920	250,673	63,830	15,518	73,309
1989	466,360 71,065	264,807	60,918	16,242	53,326
1990	466,214 77,781	263,019	53,180	12,775	59,458

FUENTE: INEGI, 1991.

PRECIOS PROMEDIO DE EXPORTACION DEL PETROLEO CRUDO DE MEXICO SEGUN TIPOS.- 1983 - 90 (Dólares por barril)				
TIPOS	PROMEDIO	ITSMO	MAYA	OLMECA
1983	26.42	29.54	23.96	-
1984	26.82	29.00	25.33	-
1985	25.33	27.12	24.02	-
1986	11.86	13.49	10.56	-
1987	16.04	17.51	15.10	-
1988	12.24	13.85	11.08	14.22
1989	15.61	17.10	14.37	18.76
1990	19.15	22.69	17.11	23.64

Fuente: Energi, 1991

PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA PETROLERA EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO NACIONAL Y DEL SECTOR INDUSTRIAL

1985-1991

Millones de nuevos pesos, 1993.

PERIODO	TOTAL	SECTOR	INDUSTRIA PETROLERA	PARTICIPACION PORCENTUAL		
	NACIONAL (1)	INDUSTRIAL (2)		(3)	(4 = 2/1)	(5 = 3/1)
1985	2,227,862	989,989	235,629	44.44%	10.58%	23.80%
1986	2,145,625	935,799	232,301	43.61%	10.83%	24.82%
1987	2,188,906	964,151	246,632	44.05%	11.27%	25.58%
1988	2,225,232	986,864	247,863	44.35%	11.14%	25.12%
1989	2,306,855	1,041,726	261,299	45.16%	11.33%	25.08%
1990	2,396,822	1,050,047	261,090	43.81%	10.89%	24.86%
1991	2,483,108	1,112,432	264693	44.80%	10.66%	23.79%

FUENTE: IIEGI. SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO (VARIOS AÑOS).

2) INDUSTRIA QUIMICA Y PETROQUIMICA:

a) Generalidades

La industria petroquímica ha jugado un papel importante en el proceso de industrialización de México. Su contribución directa al ingreso nacional es aproximadamente del 2.5% del Producto Interno Bruto y participa con un 10.4% del PIB manufacturero. Los productos elaborados se utilizan en una gran variedad de aplicaciones que van desde textiles, fertilizantes y materiales de construcción, hasta la producción de juguetes, discos y material de empaque.

El comportamiento reciente del sector se destaca por el dinamismo mostrado por la producción a pesar del ambiente recesivo experimentado por la economía mexicana. El crecimiento anual de la producción se estima en 7.7% de 1982 a 1990, atribuible principalmente a la mayor participación de las empresas nacionales en los mercados mundiales.

El sector cuenta actualmente con 24.1 millones de toneladas de capacidad instalada, con una tasa de crecimiento en el período 1982-1990 de alrededor 4%. Una tercera parte de esta capacidad entró en operación durante los últimos ocho años y más de la mitad en la década de los ochentas.

La industria química comienza en México a partir de la segunda guerra mundial, principalmente con la producción de ácido sulfúrico, usando como materia prima el azufre de San Luis Potosí.

Dentro de la industria manufacturera está incluida la división "V", químicos, derivados del petróleo, caucho y plástico, la cual a su vez se integra por diez ramas de actividad económica de las cuales sólo se incluyeron cinco para integrar la Industria Química Nacional, por ser éstas las generadoras de los insumos petroquímicos previos al proceso de manufactura. Las ramas restantes (productos farmacéuticos, jabones, detergentes y cosméticos, productos de hule y artículos de plástico) no se consideraron, ya que su mayor peso corresponde a productos manufacturados de uso final; asimismo tampoco se consideró la rama petróleo y derivados por referirse a la extracción de petróleo crudo. Esto es con el fin de poder establecer de manera aproximada la participación, en términos de valor de la Industria Química en el Producto Interno Bruto Total.

Durante el período 1988 - 1991, la Industria Química Nacional registró un crecimiento medio anual de 5.8%. La rama que tuvo la mayor participación fue la petroquímica básica con un crecimiento medio anual de 15.1% debido a que en este período entraron en operación la mayoría de las plantas que integran el complejo Morelos de PEMEX, así como por un mejor aprovechamiento de la capacidad

instalada; siguiendo en orden de importancia otros productos químicos con 6.2%; química básica 3.7%; abonos y fertilizantes 1.5% y resinas sintéticas y fibras artificiales con 1.3%..

b) Exportaciones

Los principales productos exportados son los derivados del crudo, farmaquímicos, caucho y plástico.

Los aspectos relevantes que caracterizan a esta división en los últimos 36 meses son: el menor dinamismo en sus exportaciones acompañado por el aumento acelerado de sus compras externas; la concentración de sus ventas foráneas, que en el caso de la farmaquímica se observan en seis de sus veinte principales productos (abonos químicos y preparados, ácidos policarboxílicos, compuestos de funciones nitrogenadas y otras sustancias farmacéuticas); por su parte en los derivados del petróleo las exportaciones del gasóleo y gas butano y propano representan las tres cuartas partes del total de esta rama, mientras que en la elaboración de productos de caucho y plástico, las ventas de manufacturas de materiales plásticos y resinas sintéticas representan el 70 por ciento. Así la industria química revela una escasa diversificación en su oferta exportable.

En efecto, durante 1991, sus exportaciones aumentaron solo el 2 por ciento, en contraste con el 30 por ciento registrado en 1990.

Esta trayectoria fue especialmente impulsada por el deterioro de los precios del petróleo que se reflejan en la reducción de 250 millones de dólares por la exportación de los derivados del crudo, entre los que destacan la caída del 36.5 por ciento en los recursos obtenidos por las ventas de combustóleo y del 33.6 por ciento en las del gasóleo:

TRAYECTORIA EXPORTADORA (millones de dólares)								
(Derivados del Crudo)								
PRODUCTO	1989		1990		1991			
	VALOR EST.	VALOR EST.	VALOR EST.	VAR.	VALOR EST.	VAR.	VAR.	
Derivados del Petróleo	423.7	100.0	892.2	100.0	10.6	642.6	100.0	-28.0
Combustóleo (Fuel Oil)	110.2	26.0	63.6	7.1	-42.3	40.0	6.3	-36.5
Gas Butano y Propano	97.3	88.3	255.7	28.7	162.8	198.4	30.9	-22.4
Gasóleo (Gas oil)	90.6	21.4	308.8	34.6	240.8	205.1	39.9	-33.6
Gasolina	0.9	0.2	7.8	0.9	766.7	.03	0.0	-96.2
Otros	124.7	29.4	256.1	28.7	105.4	198.7	30.9	-22.4

De igual forma, el ramo Petroquímico experimentó un descenso del 11 por ciento, luego de que las divisas generadas por su principal componente de exportación, el etileno, se redujeron a razón de 37 por ciento.

Esta tendencia descendiente se explica entre otras razones por:

- La caída en el volumen de ventas
- Variación de precios y disponibilidad de materias primas.
- Barreras arancelarias y no arancelarias en los países industrializados (en especial las impuestas por Estados Unidos).
- Creciente competencia en los flujos del comercio mundial, resultante de una mayor participación de nuevos productores que operan como proveedores, desplazando a los artículos mexicanos en deterioro de los volúmenes de exportación.
- Elaboración de productos sustitutos más competitivos en precio y calidad y en caso de productos como el combustible, menos contaminantes.

Por su parte, la industria química farmacéutica cuya aportación en las ventas externas de esta división, supera el 60 por ciento, se distingue por presentar una dinámica expansiva en sus exportaciones soportada en los mayores ingresos generados por 6 de sus 20 principales productos como son: los abonos químicos y preparados, ácidos policarboxílicos, compuestos de funciones nitrogenadas y otras sustancias farmacéuticas, que conjuntamente suman más de 719 millones de dólares, los cuales representan más de la tercera parte del valor total exportado.

No obstante cabe señalar que también ciertos artículos como el óxido de zinc, los antibióticos, el ácido fluorhídrico y el silicato de plomo, registraron variaciones negativas en sus exportaciones (Dirección de estudios económicos y políticos de CANACINTRA, con base en BANXICO).

PRODUCTOS QUIMICOS DE EXPORTACION 1991				
	VALOR	EST	VAR	VAR 89/91
Química	1974.1	100.0	17.6	28.5
Abonos químicos y preparados	116.1	5.9	4.2	344.8
Aceite esencial de limón	7.9	0.4	14.5	68.1
Acido cítrico	2.3	0.1	9.5	-47.7
Acido fluorhídrico	65.7	3.3	-18.0	-24.0
Acido policarboxílico	228.1	11.6	7.5	4.0
Antibióticos	5.8	0.3	-12.1	1.8
Colores y barnices preparados	131.3	6.6	10.6	12.8
Compuestos de funciones nitrogenadas	37.3	1.9	-14.4	-7.4
Compuestos heterocíclicos	29.8	1.5	-2.6	82.8
Hormonas naturales o sintéticas	26.9	1.4	16.5	4.3
Insect. C. Fungic. y Otros Desinf.	19.9	1.0	37.2	23.6
Materias plásticas y resinas sintéticas	236.6	12.0	5.9	8.0
Otros productos farmacéuticos	67.6	3.4	69.4	126.1
Oxido de plomo	23.9	1.2	7.7	-6.3
Oxido de zinc	27.1	1.4	-27.7	30.3
Placas y películas diversas	79.7	4.0	7.0	6.8
Silicato de plomo	0.7	0.0	-36.4	-66.7
Silicesófíles y tierras activ.	13.3	0.7	-35.1	7.3
Sulfato de sodio	15.5	0.8	18.3	30.3
Sulfatos y sulfitos diversos	20.1	1.0	9.8	28.8
Otros	818.1	41.4	50.4	50.4

Dirección de Estudios Económicos y políticos de CANACINTRA con base en BANXICO, 1991

De esta forma la industria química farmacéutica al igual que el resto de los componentes manufactureros adolece de un alto grado de concentración, que no se concreta a unos cuantos productos, sino también a un reducido número de empresas.

PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA QUIMICA EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO NACIONAL Y EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (1985 - 1992)

Millones de nuevos pesos, 1993.

PERIODO	TOTAL	INDUSTRIA	INDUSTRIA QUIMICA	PARTICIPACION PORCENTUAL		
	NACIONAL (1)	MANUFACTURERA (2)		(3)	(4 = 2/1)	(5 = 3/1)
1985	2,227,862	737,850	110,899	33.12%	4.98%	15.03%
1986	2,145,625	701,063	108,200	32.67%	5.04%	15.43%
1987	2,188,906	701,063	115,430	32.03%	5.27%	16.46%
1988	2,225,232	721,542	118,103	32.43%	5.31%	16.37%
1989	2,306,855	744,358	129,754	32.27%	5.62%	17.43%
1990	2,396,822	789,019	135,593	5.66%	17.19%	17.19%
1991	2,483,108	820,580	139,797	5.63%	17.04%	17.04%
*1992	2,552,635	843,556	143,711	5.63%	17.04%	17.04%

* Hasta septiembre, 1992.

FUENTE: INEGI. SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO (VARIOS AÑOS).

De hecho solo diez empresas aglutinan el 30 por ciento del mercado y 50 más el 70 por ciento del restante.

Si hemos de promover nuestras exportaciones, en este ramo, es fundamental impulsar la investigación y desarrollo sobre nuestros productos, además de estrategias objetivas de comercialización y mercadotecnia. Este sector es quizás uno de los renglones donde la tecnología y la innovación constante no pueden rezagarse. En este contexto, la coinversión entre laboratorios nacionales y extranjeros se erige como una alternativa esencial, toda vez que ello permite reducir costos, transferir tecnología y tener acceso a nuevos mercados.

Incluso para las pequeñas empresas, su integración vertical con grandes consorcios, así como la aplicación de biotecnologías en sus procesos, les favorece para garantizar su presencia en el mercado interno y penetrar indirectamente en los flujos internacionales de comercio

c) Importaciones

Las adquisiciones externas del sector químico, se ubicaron al cierre de 1991 en el orden de los 6 mil 260.7 millones de dólares, monto equivalente al doble de sus exportaciones, por los que al igual que en el resto de sus componentes de la actividad fabril, sus importaciones muestran un crecimiento más que proporcional respecto a sus venas foráneas. De hecho esta industria constituye la segunda división de mayor peso en la estructura de compras en el exterior.

No obstante, tan solo la entrada de productos derivados del petróleo y del ramo químico farmacéutico explican de las tres cuartas partes del total importado (ver siguiente gráfica).

En efecto, cabe resaltar que una parte significativa de las compras foráneas de los derivados del crudo correspondió a los aceites lubricantes y especialmente a gasolina cuyo monto se triplicó en tres años, tras experimentar un vertiginoso incremento del 229 por ciento en el período 1989-1991, lo cual es alarmante para un país productor de este tipo de bien (ver cuadro siguiente).

Asimismo en las importaciones químico farmacéuticas destacan las mezclas y preparaciones para uso industrial y farmacéutico; las resinas naturales o sintéticas, los éteres y ésteres, y los ácidos y anhídridos orgánicos, los cuales en conjunto representan más del 30 por ciento del valor total de las compras del ramo.

PRINCIPALES IMPORTACIONES QUIMICAS			
CONCEPTO	Valor (MDD)	90/91	89/91
Derivados del petróleo			
Gasolina	755.7	93.4	229.3
Aceite y grasas lubricantes	142.5	34.9	83.6
Petroquímica			
Polipropileno	156.6	33.1	18.0
Química Farmacéutica			
Mezclas y preparados para uso industrial	461.7	12.2	25.7
Resinas naturales o sintéticas	297.1	11.8	14.8
Ácidos y anhídridos orgánicos	136.8	16.2	17.1
Éteres y ésteres	121.5	51.3	217.2
Medicamentos y materiales de curación	116.8	60.7	142.8
Caucho y plástico			
Pasta y resinas sintéticas	266.9	23.5	55.1
Llantas y cámaras	228.4	57.4	163.1
Manufacturas de caucho	157.3	34.3	47.8

Dirección de Estudios Económicos y Políticos de Canacindra con base en datos de Banxico, 1991.

Estos bienes que en su mayoría son utilizados como materia prima, también están acompañados del notable crecimiento que en los tres últimos años han observado las importaciones de productos terminados como los medicamentos y materiales de curación (142.8 por ciento) y perfumes (139.6 por ciento), entre otros.

Entre los productos de caucho y plástico cuyo monto de sus importaciones en 1991 superó por vez primera los mil millones de dólares, sobresale el incremento sostenido en las compras de llantas y cámaras que son bienes de consumo final, así como la adquisición de insumos como la pasta para resina sintética cuyo crecimiento fue de apenas la mitad respecto al primero.

Las transacciones comerciales de la industria química arrojaron en diciembre de 1991 un saldo deficitario por 3,11.3 millones de dólares, cifra 60 por ciento superior a la observada un año antes, con lo que su capacidad de financiamiento para cubrir sus compromisos externos se redujo del 54 al 48 por ciento, esto es, el total de las divisas generadas por exportación sólo logra financiar poco menos de la mitad de sus adquisiciones en mercados extranjeros.

d) Perspectivas ante la integración del mercado Norteamericano

Con el programa de apertura comercial, el sector petroquímico ha experimentado fuertes cambios tanto en el régimen comercial al que se encontraba sujeto como la política de comercialización de productos petroquímicos básicos y en la regulación. Las tasas promedio de protección arancelaria para el segmento de fibras artificiales y resinas sintéticas se redujeron del 26.8% vigentes en junio de 1985, al 9% vigente en el primer trimestre de 1991. Las reducciones más significativas en este segmento se produjeron en la tasa de protección efectiva implícita como resultado de las disminuciones de los aranceles y el cambio en la política de comercialización de petroquímicos básicos que significó un incremento de los precios de estos insumos. El programa de apertura también significó la eliminación de los permisos de importación.

En algunos casos, la apertura también significó una reestructuración de la capacidad instalada mediante cierre o transformación de plantas no competitivas a nivel internacional. Entre las plantas que no resultaban costeables se encontraban las de etileno del Complejo de Pajaritos y las de Celanese para la producción de rayón y fibra acrílica, plantas que han dejado de operar en años recientes.

A pesar de la reestructuración de la industria iniciada en 1985, persisten ineficiencias, por razones tecnológicas, en algunos segmentos como los de producción de butadieno y ácido acético. En otros, como el polietileno de alta densidad y el estireno, los problemas se asocian primordialmente con los tamaños de planta utilizados en México. En estos segmentos la racionalización de la política de precios de productos básicos y la mayor competencia que resultará de la eliminación de las tarifas con el tratado de libre comercio, tenderán a generar presiones para el cierre de plantas que utilizan tecnologías

tecnologías poco eficientes o cuyo tamaño resulte no competitivo a nivel internacional. La reestructuración requerida por el sector, se producirá primordialmente en los segmentos de petroquímica básica y productos intermedios.

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

Para México, la eliminación de las barreras al comercio, particularmente en los segmentos terminales de la industria y el sector textil, representa una oportunidad para el crecimiento de la producción y de las exportaciones. Las áreas de mayor crecimiento anticipado son las fibras químicas y resinas sintéticas. Para este tipo de productos la perspectiva de integración del mercado norteamericano genera expectativas de crecimiento de la demanda tanto para exportación directa como para su incorporación en productos en los que México cuenta con ventajas comparativas.

Para aquellas empresas orientadas al sector externo, la eliminación de tarifas puede significar reducciones de costos y por tanto mayores tasas de rentabilidad. El rendimiento esperado de las ventas a Estados Unidos y Canadá tenderá a incrementarse, mientras que las ventas a mercados europeos y asiáticos tenderán a desviarse al mercado norteamericano.

En el sector petroquímico, la inversión de tecnología y equipo, aunada a la liberalización comercial tenderá a promover mayores niveles de eficiencia, mayor especialización de la producción y mayores tasas de crecimiento del producto, colocando a las empresas nacionales en una mejor posición para actuar como plataforma de exportación de productos en los que México cuenta con ventajas comparativas.

e) Industria petroquímica. Características:

A nivel internacional, la industria petroquímica se ha caracterizado recientemente por bajas tasas de crecimiento tanto de la producción como del consumo, así como por excesos de capacidad instalada en algunos segmentos. Esta situación llevó a una reestructuración importante en la década de los setenta, que continuó hasta mediados de la década pasada. La reestructuración implicó fusiones y adquisiciones e

continuó hasta mediados de la década pasada. La reestructuración implicó fusiones y adquisiciones e incluso el cierre de plantas ineficientes, lo que permitió un aumento de las tasas de rentabilidad a mediados de la década de los ochenta.

El comportamiento reciente del sector también se ha visto influido por la puesta en operación de controles más estrictos para la protección del medio ambiente. Las nuevas regulaciones en materia de control ambiental han significado cuantiosas erogaciones por parte de las empresas para cumplir con las normas. En el caso de Estados Unidos, el Departamento de Comercio estima que la industria química realizó en 1989 inversiones por un monto de 1.45 mil millones de dólares (0.5% con respecto a las ventas) para abatir los niveles de contaminación ambiental que se originan en este sector. Otros 3.35 mil millones de dólares (1.2% vs ventas) se contabilizan en ese mismo año, como gastos anualizados de operación relacionados con medidas de control ambiental.

La mayor parte de la producción petroquímica se concentra en insumos de uso generalizado, con especificaciones estándar, aunque un cierto grado de diferenciación de productos se presenta en los segmentos terminales, particularmente en la elaboración de especialidades.

El sector petroquímico, como en la mayoría de las industrias intensivas de uso de capital, las tasas de utilización de la capacidad instalada deben situarse entre un 85 y 90% para ser competitivas a nivel mundial, aumentando los márgenes de utilidad a tasas crecientes, aprovechando las economías de escala.

Los productores tradicionales de petroquímicos han sido Estados Unidos, Europa Occidental y Japón. En años recientes, la industria ha crecido en otras áreas, en donde se incluyen Arabia Saudita, el Sureste Asiático, Canadá y México, entre otras.

e.1) Productos intermedios

Los derivados inmediatos del gas natural y naftas tales como el etano, propano, butanos, olefinas y aromáticos, constituyen las materias primas precursoras para la elaboración de diversos petroquímicos intermedios, los cuales son insumos fundamentales en las cadenas productivas de resinas sintéticas, fertilizantes, fibras químicas, elastómeros y especialidades, cuyos productos son de vital importancia en la integración de las diferentes cadenas de transformación industrial.

En la elaboración de productos intermedios participan 58 empresas, cuya capacidad conjunta en 1991 ascendió a 16.3 millones de toneladas, cantidad equivalente al 64.4% del total instalado en la industria petroquímica nacional y superior en un 5.3% a la registrada en 1990. Este incremento fue

resultado principalmente de la entrada en operación de nuevas plantas como la de acetato de vinilo vía etileno, ácido tereftálico, acrilonitrilo, etano y otras ampliaciones en plantas de formaldehído.

Por otra parte es importante señalar que el 96% de la capacidad instalada en intermedios la concentran ocho empresas y que se incluyen más de 120 productos, los cuales se elaboran en instalaciones localizadas principalmente en los estados de Veracruz, Guanajuato, México, Tamaulipas y Tlaxcala.

Durante 1991, la producción de intermedios alcanzó la cifra de 15.0 millones de toneladas, lo que significó un aprovechamiento de la capacidad instalada del 92.2% y un incremento del 5.0% respecto al volumen producido el año anterior, mientras que en términos de valor el aumento fue del 21.8 por ciento, debido a una mayor producción de acetaldehído, glicoles etilénicos, ésteres del ácido acético, ácido nítrico, tereftalato de dimetilo, óxido de etileno, amoníaco, ciclohexano, acetato de vinilo, etano acrilonitrilo y ácido tereftálico, resultado (excepto para los cuatro últimos) de un mayor aprovechamiento de sus instalaciones productivas, lo que aunado a otros factores permitió alcanzar incrementos de 13.8, 12.9 y 6.9 por ciento en la fabricación de resinas, saborizantes y fragancias y fibras, respectivamente.

Destacan por su participación en la producción total los derivados de etileno: ácido acético, acetaldehído, anhídrido acético, acetato de vinilo, óxido de etileno, glicoles etilénicos, dicloroetano, cloruro de vinilo y 2-etilhexanol, los que conjuntamente contribuyeron con el 10.5% de la producción total en 1991; tanto que los principales derivados de los aromáticos (BTX) como son el paraxileno, etilbenceno, ciclohexano, caprolactama, dimetil tereftalato, ácido tereftálico, anhídrido ftálico, anhídrido maléico, cumeno, fenol, estireno, clorobencenos y nitrobenzeno, aportaron el 10.4% del total producido en ese mismo año.

El nivel de abasto nacional de las principales materias primas consumidas en la elaboración de productos intermedios, fue de aproximadamente 95% en volumen; sin embargo, existen materias primas como el paraxileno, anhídrido maléico, ortoxileno, acetona, óxido de propileno, toluendiamina y metanol que reporta un abasto nacional inferior a los 87 puntos porcentuales.

En el mercado interno las ventas ascendieron a 4.4 billones de pesos, producto de la comercialización de 4.9 millones de toneladas, cifras superiores respecto al año anterior en 12.4% y 1.0% en ese mismo orden, debido fundamentalmente a mejoras en las condiciones de venta, disminución en gastos y a precios más altos; asimismo cabe mencionar que el 34.8 por ciento de las ventas internas

totales estuvieron representadas por acrilonitrilo, amoníaco, dodecilbenzeno, estireno, paraxileno y óxido de etileno que son comercializados exclusivamente por Petróleos Mexicanos, mientras que algunos productos elaborados por la iniciativa privada como el ácido tereftálico, glicoles etilénicos y polioles, sumaron el 13.9 por ciento del total comercializado.

Resulta importante destacar que el nivel de intercambio comercial en el mercado interno disminuyó 1.3 puntos porcentuales, las causas de dicho deterioro fueron el aumento en el consumo cautivo del propio sector, incremento de las exportaciones, contracción en los mercados tradicionales de la acetona y glicoles etilénicos, así como el cierre de plantas productoras de derivados del fenol, hulequímicos e intermedios de farmoquímicos entre otras.

Las importaciones de productos petroquímicos intermedios registraron un incremento del 32.2 por ciento en relación a 1990, al alcanzar la cifra de 1.6 billones de pesos, cantidad equivalente al 27.7 por ciento del total de las adquisiciones realizadas por la industria petroquímica nacional en el exterior. Dicho incremento se debió básicamente al aumento en las compras de metanol, cloruro de vinilo, óxido de propileno, dodecilbenzeno, estireno, pentaeritriol y éteres de la celulosa, los que en conjunto representaron el 36.1 por ciento de la salida total de divisas en ese año.

Las exportaciones por su parte generaron ingresos por 1.7 billones de pesos, cantidad superior en 3.0 por ciento a la registrada en 1990 y equivalente al 40.4 por ciento del total exportado por la industria petroquímica en su conjunto. Este incremento por una parte, es el resultado del aumento en las exportaciones de productos que tradicionalmente han participado en el mercado exterior como el ácido tereftálico, dimetil tereftalato, glicoles etilénicos, amoníaco, etileno y acetato de vinilo, cuya contribución conjunta en el total exportado en valor para 1991 fue de 74.6 por ciento y la otra, es el efecto del considerable incremento en las exportaciones de productos que tenían participación poco significativa en la generación de divisas como son el ácido acético y 2-etilhexanol.

Como consecuencia de lo anterior, la balanza comercial para 1991 tanto en volumen como en valor, arrojó saldos positivos por 332.9 mil toneladas y 51.7 mil millones de pesos. No obstante, estas cantidades fueron inferiores en 67% y 87.2% respectivamente, a las registradas en 1990, como resultado del incremento en los saldos negativos que presentaron el cloruro de vinilo, estireno, dodecilbenzeno, propileno, acetona y otros intermedios finales de las cadenas del tolueno, ocasionados por fallas en la operación de plantas, aumento en la demanda interna y diversificación de mercados.

El mercado interno de productos intermedios demandó 1.4 millones de toneladas adicionales a las consumidas en 1991, lo que significó un incremento del 10.5 por ciento, al totalizar un volumen de 14.7 millones de toneladas, de las cuales aproximadamente el 65 por ciento fueron canalizadas al autoconsumo del propio sector y el 35 por ciento del restante, es decir 5.0 millones de toneladas se destinaron a la fabricación de los productos que se muestran a continuación:

ESTRUCTURA DEL CONSUMO DE PRODUCTOS INTERMEDIOS, 1991.	
CONCEPTO	% DE PARTICIPACIÓN
Fertilizantes Nitrogenados	40.4
Resinas Sintéticas	27.1
Especialidades Petroquímicas	16.6
Fibras Químicas	10.6
Elastómeros	1.0
Otros mercados finales	4.3
Total	100.0

Dirección de estadísticas económicas y políticas de CANACINTRA con base en datos de BANXICO, 1992.

Entre los petroquímicos intermedios de mayor impacto en el aumento de la demanda interna para 1991, con destino a los sectores antes mencionados, destacan: ácido nítrico (18.4%), ácido tereftálico (29.1%), acrilonitrilo (44.2%), amoníaco (12.1%), caprolactama (6.1%), cloruro de vinilo (11.3%) y dodecibenceno (6.3%).

En México la petroquímica intermedia se caracteriza por destinar al autoconsumo la mayor parte de su producción; por insuficiencia en el abasto de alguno de los principales derivados del etileno y xilenos y por presentar bajos niveles de integración productiva en los intermedios finales de las cadenas del tolueno, benceno y propileno. Lo anterior no ha permitido alcanzar mayores niveles de

competitividad, fomentando cada vez más las importaciones para cubrir consumos considerables de intermedios básicos y satisfacer demandas de productos que anteriormente se cubrían con oferta interna.

Adicionalmente, la apertura comercial en gran parte está induciendo las importaciones de productos intermedios que inciden en diversas sub-ramas como la de colorantes, farmoquímicos, iniciadores y resinas; por lo que de continuar con el ritmo de crecimiento observado en el consumo interno de petroquímicos intermedios y de no tomarse las medidas correctivas como son la incorporación de tecnologías eficientes, mayor nivel de integración productiva e incremento de la competitividad, se esperan faltantes crecientes en los próximos años, particularmente en los mercados de los intermedios finales de las cadenas productivas de tolueno, benceno y propileno.

Fertilizantes nitrogenados

La industria de fertilizantes continúa teniendo una gran importancia como proveedora de insumos al agro mexicano.

Para la fabricación de fertilizantes, este sector utiliza como materias primas el amoníaco anhidro, el azufre y la roca fosfórica principalmente; la primera de ella fue suministrada en su totalidad por Petróleos Mexicanos y las dos últimas en forma parcial por Azufre Panamericana, S.A. y Roca Fosfórica Mexicana, S.A. complementándose los requerimientos con importaciones. Cabe señalar que dichos insumos representaron el 99% del consumo total de materias primas en 1991.

En la estructura productiva, participan ocho empresas dedicadas a la elaboración de fertilizantes nitrogenados y foliares, cuya capacidad instalada en 1991 fue de 4.9 millones de toneladas, cantidad equivalente al 19.4% del total instalado en la rama petroquímica, resaltando por su participación Fertilizantes Mexicanos, S.A. (Fertimex) con el 84% de la capacidad de producción total.

Las ventas en el mercado doméstico estuvieron conformadas por el 41% de sulfato de amonio y 27% de urea, el volumen restante correspondió a otros fertilizantes nitrogenados, en tanto que en las exportaciones, los productos de mayor relevancia fueron la urea y el fosfato diamónico al sumar el 98% de las ventas al exterior.

Las importaciones durante 1991 tanto en volumen como en valor, mostraron un incremento de 280% y 138%, respectivamente en relación al año anterior, resaltando las compras de fertilizantes foliares, sulfato de amonio y complejos. Lo anterior se debió a la apertura comercial y a la eliminación de subsidios en el mercado interno.

Como consecuencia, la balanza comercial registró un saldo favorable de 312.6 mil millones de pesos, cifra ligeramente inferior a la obtenida en 1990, por la contracción sufrida en el mercado internacional.

Derivado de la desincorporación de Fertimex, durante 1991 aumentó la participación del sector privado, continuando con esta tendencia en 1992 con el objetivo de concluir con la participación del Estado desde hace cinco décadas.

Resinas sintéticas

Esta sub-rama reviste importancia para el buen desarrollo de gran parte de la industria nacional: provee de materias primas a sectores tan variados como son los de la construcción, bienes de consumo y servicios. Las resinas se utilizan en artículos para el hogar y electrodomésticos, libros, pinturas, empaques, partes para automóviles, aglomerados de madera, papel, elastómeros y un sinnúmero de productos más.

El universo que conforma este sector de resinas es de 90 empresas en el que una parte de ellas autoconsumen estos productos en la elaboración de otros con mayor valor agregado.

En 1991, esta sub-rama contribuyó con el 17.6 por ciento del valor total de la industria petroquímica nacional, inferior únicamente a la de intermedios y fibras, dejando ver la importancia primordial que tiene ésta en el contexto nacional.

En 1991 sobresalen por su volumen producido las resinas de cloruro de polivinilo y los polietilenos de alta (PEAD) y de baja (PEBD) densidad con una participación global del 63.5%, esto se debe a que nuestro país por la disponibilidad de materia prima, ha desarrollado fundamentalmente los derivados provenientes del etileno, con un requerimiento de etileno y cloruro de vinilo de aproximadamente un millón de toneladas.

Cabe señalar, que México ha podido contar con niveles de competitividad en los productos de gran volumen (commodities), los cuales están integrados por el cloruro de polivinilo (PVC), polietileno de alta y baja densidad, poliestireno (PS) y recientemente el polipropileno (PP).

Durante 1991, el volumen de las ventas nacionales representó el 66% de la producción, inferior al registrado en el año anterior (70%), debido a un incremento en el autoconsumo de los productores y a mayores ventas al exterior en cloruro de polivinilo y polietileno de alta densidad.

La apertura comercial y las nuevas necesidades del mercado doméstico originaron que las importaciones de resinas se vieran incrementadas en volumen y valor en 16.6% y 42.9% respectivamente con relación a 1990. Los productos que registraron los mayores incrementos fueron las resinas de poliestireno, polietileno de baja densidad, cloruro de polivinilo, poliéster, ABS/SAN y poliuretano. El monto que México pagó al extranjero por este concepto fue de 34.2 por ciento de las importaciones totales de la industria petroquímica nacional.

El volumen total de las exportaciones de resinas fue de 301 mil toneladas, lo que significó un crecimiento del 16.4% con respecto al año anterior, los productos que más se exportaron fueron el PVC y el PEAD; sin embargo, se registraron algunos decrementos, como en el caso del PEBD.

Como resultado, la balanza comercial fue negativa en 183.7 mil toneladas, superior en 16.8% a la registrada en el año anterior; reportándose también un déficit de 1.4 billones de pesos, superior en 65% con relación a 1990. Estas diferencias nos indican importaciones con alto valor agregado y exportaciones en grandes volúmenes pero a bajo precio.

La industria petroquímica de resinas se ha visto afectada fundamentalmente porque la planta productiva estaba concebida, en la mayoría de los casos, para hacer frente a la demanda interna con instalaciones de baja economía de escala y a satisfacer sólo productos genéricos. En la mayoría de las empresas no existe la práctica de darle servicio al cliente, que en el mediano plazo, permitiría el desarrollo de un mercado de especialidades a la medida del mismo.

Fibras químicas

Esta sub-rama se encuentra integrada principalmente por las fibras sintéticas, tales como las poliamídicas (nylon), acrílicas, poliéster, polipropilénicas y elastoméricas, las cuales provienen directamente de materias primas petroquímicas; adicionalmente, se incluyen las fibras artificiales como las de acetato de celulosa y rayón, que utilizan materias primas de origen vegetal y productos químicos.

En la elaboración de estas fibras se consumen productos petroquímicos, tales como el acrilonitrilo, la caprolactama, el ácido tereftálico, el tereftalato de dimetilo, el polipropileno y los polipropilenglicoles, entre otros. A partir de estos insumos, las empresas del sector elaboran los polímeros para la elaboración de fibras sintéticas y artificiales, en cantidad suficiente y con las más altas normas de calidad, para satisfacer la demanda nacional, destinando los volúmenes excedentes al mercado de exportación.

El valor de la producción total de fibras químicas en 1991, fue de aproximadamente 3 billones de pesos, mientras que el de polímeros para fibra alcanzó 1.7 billones de pesos; cifras superiores en 30% y 22% respectivamente, a las obtenidas en 1989.

Durante 1991, las ventas totales de fibras sumaron 417 mil toneladas, incrementándose en 9% a las del año anterior; de las cuales, el 37.7% correspondió a fibras acrílicas, 35.7% a poliéster, 10% a fibras de acetato de celulosa, 9.2% a poliamídicas, 1.8% a fibras de rayón y el 5.5% restante a otras fibras. El valor de las exportaciones en ese año fue cercano a los 724 millones de pesos. De igual forma, se destinaron al mercado exterior 30 mil toneladas de polímeros con un valor aproximado de 137 mil millones de pesos.

El saldo comercial de fibras químicas y sus polímeros fué favorable a nuestro país, resultando una balanza superavitaria en volumen de 60 mil y 29 mil toneladas, respectivamente; en valor, este resultado fue de 346 mil millones de pesos para fibras químicas y de 126 mil millones de pesos por concepto de polímeros. Los productos que contribuyeron con mayor dinamismo a la obtención de este resultado, fueron las fibras acrílicas, poliéster, acetato de celulosa, así como los polímeros de caprolactama y el politereftalato de etilenglicol.

Elastómeros y negro de humo

Los elastómeros o hules y látex sintéticos son polímeros que se producen a partir de materias primas petroquímicas cuyas características son flexibilidad, elasticidad, impermeabilidad y la posibilidad de vulcanización; se usan principalmente cinco materias primas en su elaboración: Butadieno, este petroquímico se requirió para hules estireno butadieno, nitrilo y polibutadieno, así como para los látex estireno butadieno. El consumo de ciclohexano, fue para producir los hules estireno butadieno y polibutadieno. El acronitrilo se canalizó hacia hule y látex nitrilo. Finalmente, el aceite de conversión se destinó a la fabricación de negro de humo.

El suministro de estas materias primas fue casi en su totalidad de origen nacional, a excepción de las dos primeras que se obtuvieron a base de importaciones parciales.

En México existen cinco empresas productoras de elastómeros y negro de humo, de las cuales cuatro están integradas horizontalmente y dedicadas exclusivamente a esta actividad y otra cuyas acciones son complementarias. En el caso de las integradas, dos elaboran negro de humo y las otras dos el resto de los productos; la no integrada fabrica únicamente látex.

La producción de hules y látex se destinó a cubrir los requerimientos del mercado industrial llanero, tanto nacional como externo; la de negro de humo, fue para satisfacer la demanda de insumos industriales llaneros y no llaneros, además de usarse como pigmento.

El rubro de importaciones es importante por su participación en los requerimientos nacionales, principalmente en productos que no se elaboran domésticamente como el neopreno y cloropreno, poliisopreno y hule butilo, o que cubren parcialmente los faltantes que no se satisfacen con producción nacional.

Las importaciones durante el período 1989 - 1991 han sido crecientes en términos globales, alcanzando en el último año 84.7 mil toneladas, que reflejaron un aumento del 107.7% respecto al volumen de 1989. Conservaron su preponderancia el negro de humo, polibutadieno, hule estireno, butadieno y látex butilo.

En las exportaciones, se persigue el propósito de lograr recursos adicionales mediante el aprovechamiento de las ventajas que nuestro país tiene frente al mercado externo; además de colocar los productos en los que se cuenta con altos volúmenes de producción como en negro de humo, hule estireno

butadieno y hule polibutadieno, que en conjunto significaron el 98.1% de las 92.9 mil toneladas exportadas en 1991, las cuales comparadas con 1989 se redujeron en 20.1%.

En 1991 se mostró un saldo superavitario de 8.3 mil toneladas y un déficit en valor por 96.5 mil millones de pesos, que comparados con los resultados obtenidos en 1989 (saldo favorable de 75.5 mil toneladas y de 53.6 mil millones de pesos) nos muestra el creciente deterioro de la relación de intercambio con el exterior.

La apertura comercial, la globalización de la economía, la escasa ampliación productiva, los requerimientos nacionales de operatividad y la caída del mercado automotriz, forman parte esencial de la problemática que han venido afectando a esta sub-rama; por la que las expectativas de mejora estarán sujetas a los convenios económicos con otros países, la integración productiva, la ampliación de la inversión y una mayor participación en los mercados externos.

Q) Farmoquímicos

La rama farmacéutica está integrada por las industrias farmoquímica y farmacéutica propiamente dicha; la primera dedicada a la elaboración de los principios activos (farmoquímicos) y la segunda dedicada a los medicamentos.

Existen cuatro rutas para la obtención de farmoquímicos: la fermentación, la síntesis química, la extracción de productos de origen animal y vegetal o bien procesos biológicos. Aquí se analiza sólo los farmoquímicos derivados de productos petroquímicos.

Las principales materias primas de origen petroquímico utilizadas fueron el metanol (23.7%), el ácido salicílico (18.5%) y el anhídrido acético (18.3%) sumando entre ellas el 60.5% del total del volumen insumido de materias primas.

Las importaciones de farmoquímicos tuvieron un alza considerable con respecto al período anterior, reportando incrementos de 52.7% en volumen y 54.9% en valor. Su participación en el valor de las importaciones del sector petroquímico fue de 3.6% en 1991.

El incremento de las exportaciones en volumen fue de 83.3% y en valor el 13.5%, destacando en este rubro las ventas del ácido acetil salicílico, con un 17.7% del total en valor, aumento de consideración, pues se exportó casi cinco veces más que en 1990.

Es necesario instrumentar estrategias con una mayor participación de capital extranjero, mayor productividad y compra de tecnología actualizada para hacer más competitiva a esta rama. Asimismo, se requiere establecer normas de calidad más estrictas en la elaboración de estos productos.

g) Plaguicidas

La industria de los plaguicidas agrupa empresas fabricantes de ingredientes activos empleados principalmente en la formulación de fungicidas, herbicidas e insecticidas que tienen aplicación directa en el control de las plagas, a fin de mejorar el rendimiento de los cultivos agrícolas.

El efecto negativo que algunos de estos productos tienen sobre el ambiente, ha obligado a las autoridades de ciertos países a imponer restricciones sobre su uso y manejo; por tal motivo, en México se tienen actualmente varios productos con fuertes impedimentos para que puedan ser importados, fabricados, formulados o comercializados, además de insecticidas de uso restringido a campañas sanitarias oficiales y otros productos que únicamente pueden emplearse bajo supervisión de personal autorizado y capacitado.

Durante 1991, la industria de los plaguicidas quedó conformada por 11 empresas que en su conjunto elaboraron 19 ingredientes activos, en instalaciones industriales con una capacidad global instalada de 31.4 mil toneladas anuales, localizadas principalmente en la zona metropolitana de la ciudad de México y en el estado de Guanajuato.

Las materias primas estratégicas para la operación de la industria nacional de los plaguicidas son de importación, por lo que cabe mencionar que más del 50% de las empresas que participan en el sector cuentan con la asistencia técnica y comercial de consorcios extranjeros. Adicionalmente a eso, la mayoría de los fabricantes nacionales de ingredientes activos están dedicados a la formulación, ya sea en sus propias instalaciones o en las empresas pertenecientes al mismo grupo industrial.

La producción que se alcanzó en 1991 fue de 11.4 mil toneladas, inferiores en 24.3 % a las del año anterior, destacando la participación del paratión metílico cuya aportación al total fue de 26 %.

En 1991, el déficit comercial de la sub-rama fue superior en 22.6% al del año anterior al ascender a 291 mil millones de pesos, cifra que refleja el continuo aumento de las importaciones, mismas que durante el período 1989 - 1991 registraron una tasa de crecimiento medio anual del 36.3% en volumen y sin un crecimiento apreciable de las exportaciones. Lo anterior se debió en parte al cierre de líneas de producción que se ha dado a raíz de la apertura comercial, que hace más rentable la importación de ingredientes activos.

Los plaguicidas importados, que por su volumen y valor contribuyen apreciablemente en el déficit comercial son el bromacil, el carbofuran, el carbedanzil, el endosulfan y el captan.

No obstante que el mercado nacional de plaguicidas es pequeño, el déficit comercial es creciente y tiende a aumentar ante la imposibilidad de competir con productos importados, por lo que se deben encontrar otras alternativas que mejoren las ventajas comparativas como pueden ser el servicio técnico y una mejor integración hacia las materias primas.

h) Propelentes y refrigerantes

Las principales materias primas utilizadas para la producción de propelentes son el gas butano y el gas propano, mientras que para los refrigerantes son el tetracloruro de carbono y el cloroforno.

El mercado en que inciden los propelentes y refrigerantes es básicamente el nacional, principalmente en la elaboración de sistemas de refrigeración tanto industriales como domésticos y en la producción de todo tipo de aerosoles; estos últimos utilizan los propelentes para darle volatilidad al producto envasado o también como espumantes y esterilizantes. En menor proporción el subsector incide en el mercado extranjero, por lo general hacia países latinoamericanos.

Las importaciones en 1991 ascendieron a 3 mil toneladas, 57.7% superiores a 1990. Esto se debe a que se incrementaron los volúmenes de compra al extranjero del diclorofluorometano (5.2 veces); mientras que el triclorofluorometano tuvo mayor incremento, pues pasó de 41 toneladas a 518 toneladas en 1991, aumentando su volumen casi vece veces, ya que éste fue el primer año en que empezó a sustituir

el producto el producto en nuestro país y a que se importó a un precio inferior en 23.9% con respecto al nacional.

El volumen de las exportaciones de 1991 aumentó en 24.4% con respecto a 1990, por el incremento en la demanda de los países industrializados, pues éstos han venido disminuyendo su producción por las restricciones legales que tienen para los CFC's; sin embargo, es necesario señalar que estas exportaciones fueron a un precio inferior al nacional (21.3%); debido a que el mercado internacional, durante el año registró un precio promedio de 6.5 millones de pesos por tonelada, mientras que en el mercado nacional se comercializaron los productos a un precio promedio de 6.7 millones. Lo que refleja que las empresas tienen altos costos de producción, lo cual les dificulta exportar sus productos con márgenes de utilidad razonables.

Este sector presenta un superávit en su balanza comercial por 1,275 toneladas y 1.9 mil millones de pesos.

1) Saborizantes y fragancias

Los sectores de incidencia y aplicación de estos productos son la industria farmacéutica como enmascarante del sabor; la perfumería, como fijador de aromas florales y bases; la industria alimenticia como fijador de sabores en quesos, licores, moscatel y ron; o bien como agente saborizante en la industria galletera, en chocolates, dulces, nieves y helados, bebidas, gomas de mascar y pastas dentales, entre otros.

Las principales materias primas consumidas son el cloruro de bencilo, ácido benzóico, tolueno y metanol; cabe mencionar que únicamente el 3% del volumen total de materias primas insumidas son de procedencia extranjera; sin embargo existen productos de alto valor agregado, que para su elaboración dependen de materias primas importadas como lo son el sulfuro y tiocianato de alilo y el bisulfuro de propileno.

En 1991 las importaciones ascendieron a 4.6 mil toneladas, registrándose un incremento del 32.2% respecto al año anterior; destacan los acetatos y ésteres del ácido acético cuyas adquisiciones representaron el 47% del volumen total de la sub-rama que ingresó al país, siguiéndole en importancia los aldehídos (cicláxico, cinámico, amilcinámico y hexil cinámico) con una participación del 13%.

Las ventas externas en 1991 alcanzaron las 5.3 mil toneladas, observándose un incremento del 27% respecto a 1990; por tipo de producto destacan al igual que en las importaciones los ésteres del ácido acético con una participación del 48% del volumen total exportado.

La balanza comercial registró un superávit de 771 toneladas con un déficit, en valor de 3.5 mil millones de pesos; respecto al año anterior, se observa un incremento en volumen del 5.2%, en tanto que el valor del déficit aumentó 56.1% reflejo de las importaciones en productos de alto valor agregado (acetato de linalilo, aldehído ciclámico, anetol y citral dimetil acetato).

j) Adhesivos

De las 33 materias primas petroquímicas más usuales, las principales son el acetato de vinilo, emulsiones vinil-acrílicas, resinas poliéster, tolueno, cloropreno, acetato de etileno vinilo y cloruro de metileno, de éstas, las últimas tres se importan.

La importación de adhesivos alcanzó en 1991 11.4 mil toneladas, con un valor de 124.7 mil millones de pesos. Las exportaciones fueron de 1.2 mil toneladas, recabando 12.5 mil millones de pesos.

La balanza comercial arrojó valores negativos, tanto en volumen (10.2 mil toneladas), como en valor (112.2 mil millones de pesos).

k) Perfumes y cosméticos

Esta industria se encuentra orientada a la fabricación de artículos capilares, cremas, fragancias, maquillajes y productos de tocador. En razón del crecimiento experimentado por México en los últimos años, la industria ha requerido ajustar sus niveles de producción con el objeto de cubrir, por un lado, el incremento de la demanda interna y por el otro, responder al reto que implica competir en los mercados externos.

La producción del sector de perfumería y cosmética depende de la importación de algunos insumos muy elaborados tales como aromas, accesorios y empaques, así como de cierta maquinaria y equipo que México no produce o lo hace en forma limitada.

Aquí se describe el perfil de la industria nacional de perfumes y cosméticos, señalando su estructura productiva y desarrollo comercial. Asimismo, se mencionan los regímenes arancelarios para la importación de perfumes y cosméticos en Estados Unidos y Canadá y se aborda la situación de la industria en el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALC).

Producción y comercio de la industria de perfumería y cosmética

En 1990, el crecimiento de este sector fue superior al de la industria manufacturera ya que lo hizo a una tasa de 11 por ciento, o sea cinco puntos porcentuales más que el sector manufacturero.

El sector está formado por más de 350 compañías cuya producción tamaño, estructura organizacional y calidad de las instalaciones es muy variado. Del total de empresas, poco menos de la mitad son compañías que se clasifican como grandes, las cuales cubren la mayor parte del mercado nacional. En 1990, la industria proporcionó 30 mil empleos directos. La mayoría de las empresas del ramo distribuyen sus productos a través de canales nacionales, tales como las ventas directas, donde se emplean alrededor de 200 mil personas, cantidad que se eleva en las temporadas especiales o festivas.

Del total de las ventas realizadas en 1990, los productos capilares representaron el 27.5 por ciento; las fragancias el 22.7 por ciento; los de maquillaje el 16.2 por ciento; las cremas el 13.8 por ciento; los productos de tocador el 13.5 por ciento y el resto 6.3 por ciento.

De los insumos utilizados por la industria destacan: el alcohol, aromas y preparaciones, sustancias odoríficas, agentes tensoactivos, ceras, aceites esenciales, glicerina y derivados, grasas vegetales y animales, vaselina, lanolina, almidones, colorantes, conservadores, atomizadores, tapas, envases metálicos, de vidrio y de plástico, etiquetas y cajas de cartón.

Los aromas y las preparaciones, un insumo básico del ramo, requieren fuertes inversiones para investigación y desarrollo. Las empresas nacionales han tenido acceso a este tipo de materias primas mediante la concesión de patentes internacionales a través de los nexos existentes entre matrices y sucursales mediante la importación directa de las mismas.

Esta industria consume una importante cantidad de productos químicos, petroquímicos y minerales, de fabricación nacional.

Respecto a los accesorios, el principal insumo es el atomizador, cuyas piezas son importadas. En el caso de perfumería fina, éstas se importan de 3 países: Estados Unidos, Francia, Alemania.

La producción del sector de perfumería y cosmética está orientada casi en forma exclusiva al mercado doméstico. Su actividad exportadora representa aproximadamente el uno por ciento de las ventas de la industria, que se dirige básicamente a los Estados Unidos (90 por ciento del valor total).

A pesar del bajo porcentaje de las ventas externas, en los últimos años, el crecimiento promedio anual ha sido importante: En 1988, el incremento de las exportaciones fue de 48 por ciento, en 1989, de 21.3 por ciento y en 1990, de 22 por ciento. En este último año, las ventas externas totales ascendieron a 26.4 MDD. Estas tasas fueron superiores a las del crecimiento de la demanda doméstica.

En 1990, las importaciones mexicanas de perfumes y cosméticos, ascendieron a 70.7 MDD. El principal proveedor fue Estados Unidos, donde se adquirieron mercancías por 55.8 MDD que equivalen al 70 por ciento del total importado. Francia, fue el segundo proveedor con ventas de 16 MDD equivalentes al 20.1 por ciento del total y España el tercero con 1.1 MDD, que representó 1.4 por ciento del total. Canadá, por su parte, ocupó el decimoprimer lugar como proveedor, con 400 mil dólares.

MEXICO PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES DE PERFUMES Y COSMETICOS, 1990.			
Lugar	País	Millones de Dólares	Porcentaje
1	Estados Unidos	55.8	70.0
2	Francia	16.0	20.1
3	España	1.1	1.4
4	Suiza	0.8	1.0
5	Inglaterra	0.7	0.8
6	Belice	0.6	0.8
7	Panamá	0.5	0.7
8	Italia	0.5	0.7
9	Zona del Canal	0.5	0.7
11	Canadá	0.4	0.5
	otros	2.8	3.3
Total Importado		79.7	100.0

FUENTE: DIRECCION DE ESTUDIOS ECONOMICOS DE CANACINTRA CON BASE EN ESTUDIOS DE BANXICO,
1991.

MEXICO PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE ESTADOS UNIDOS, 1990.		
Producto mexicano	Participación en las importaciones por producto	Lugar como proveedor
1. Jabones en barra	97.9	1
2. Preparaciones odoríferas	97.8	1
3. Jabones en otras formas	95.3	1
4. Lacas para el cabello	93.9	1
5. Los demás champúes	91.8	1
6. Preparaciones para manicura y pedicura	90.8	1
7. Champúes	88.0	1
8. Dentríficos	87.7	1
9. Jabón de tocador (incluso medicinales)	87.4	1
10. Desodorantes corporales y antitranspirantes	81.2	1
11. Preparaciones para el maquillaje de los labios	79.4	1
12. Preparaciones para la limpieza personal	76.9	1
13. Leches cutáneas (preparaciones de belleza)	75.5	1
14. Lociones con perfume	72.4	1
15. Preparaciones para el maquillaje de ojos	70.1	1
16. Polvos, incluidos los compactos	60.8	1
17. Preparaciones para afeitarse	70.18	1
18. Preparaciones para higiene bucal o dental	53.4	1
19. Preparaciones de belleza	53.3	1
20. Perfumes y aguas de tocador	38.0	2

Dirección de estadísticas económicas de comercio con base en estadísticas de BANXICO, 1991.

La participación canadiense en las importaciones mexicanas del sector se limitó a solo tres tipos de productos, de los cuales dos alcanzaron el segundo lugar como proveedores: preparaciones para capilares y champús y otras. En la de maquillaje para ojos Canadá alcanzó el quinto lugar como proveedor.

Flujos de comercio entre México, Canadá y Estados Unidos

ESTADOS UNIDOS En 1990, Estados Unidos realizó importaciones por 853.8 MDD que provinieron de 88 países como puede observarse en el siguiente cuadro:

ESTADOS UNIDOS PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES DE PERFUMES Y COSMETICOS, 1990.			
Lugar	País	Millones de Dólares	Porcentaje
1	Francia	434.8	50.9
2	Canadá	96.5	11.3
3	Alemania	61.8	7.2
4	Inglaterra	54.3	6.4
5	Japón	40.5	4.7
6	Italia	32.8	3.8
7	Taiwán	25.7	3.0
8	Suiza	20.1	2.3
9	España	18.2	2.1
13	México	11.1	1.3
	otros	58.0	7.0
Valor total importado		853.8	100.0

Dirección de estadísticas económicas de CANACINTRA con base en estadísticas de BANCO, 1991.

En el mismo año, las importaciones de manufacturas de perfumería y cosmética originarias de México, ocuparon el décimo lugar como proveedores con 11.1 MDD, equivalente al 1.3 por ciento del valor total de las importaciones de Estados Unidos en este

sector, situándose por arriba de abastecedoras como la República de Corea, Hong Kong y Brasil.

ESTADOS UNIDOS		
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE MEXICO, 1990.		
PRODUCTOS	Participación en las importaciones por producto	Lugar como proveedor
Jabón castilla	25.5	2
Preparaciones de perfumería	18.8	2
Otros tipos de jabones	18.0	2
Otros jabones de tocador	10.7	3
Jabón en otras formas	6.3	3
Champúes	4.2	7
Dentífricos	3.6	5
Desodorantes personales y anti-transpirantes	1.8	5

Dirección de tendencias económicas y políticas de CANACINTRA con base en estudios de BANXICO, 1991.

Algunos productos mexicanos de la industria mantuvieron una participación relativamente importante en el valor de las importaciones estadounidenses del sector, entre ellos los jabones de tocador de castilla que participaron con el 25.5 por ciento; las preparaciones de afeitado, con 18.8 por ciento y los jabones de tocador, con 18.0 por ciento. En estos tres productos, México figuró como el segundo proveedor en el mercado estadounidense. En 1990, los productos mexicanos enfrentaron un arancel ponderado en ese país de 0.6 por ciento.

Del total de los productos que Estados Unidos importó de México, el 16.7 por ciento, 1.8 MDD estuvo exento de arancel, y el restante, 9.2 por ciento, enfrentó un arancel que osciló entre el 0.1 y el 5 por ciento.

ESTADOS UNIDOS		
NIVELES ARANCELARIOS PARA PERFUMES Y COSMETICOS PROVENIENTES DE MEXICO, 1990.		
Importaciones totales		
ARANCEL	Millones de dólares	Porcentaje
0	1.8	16.7
(0.1 - 5.0)	9.2	83.3
Total	11.0	100.0

Dirección de estudios económicos y políticos de CANACINTRA con base en datos de BANXICO, 1991.

Algunos de los productos que no pagaron arancel, se vieron favorecidos por el sistema general de preferencias (SGP) y otros ya se encontraban libres de arancel.

CANADA Las importaciones de productos de perfumería y cosmética, realizados por Canadá en 1990, provinieron de 56 países y ascendieron a 358.1 millones de dólares canadienses (MDDC).

CANADA			
PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES DE PERFUMES Y COSMETICOS, 1990.			
Lugar	País	Millones de dólares canadienses	Porcentaje
1	Estados Unidos	226.4	63.2
2	Francia	51.4	14.3
3	Inglaterra	33.6	9.4
4	Alemania	17.7	5.0
5	Italia	6.3	1.7
6	Japón	3.3	0.9
7	Irlanda	2.8	0.8
8	Taiwán	2.7	0.8
9	Suiza	2.7	0.8
13	México	1.3	0.4
	otros	9.9	2.7
Total importado		358.1	100.0

Dirección de estudios económicos y políticos de CANACINTRA con base en datos de BANXICO, 1991.

El principal proveedor fue Estados Unidos, quien contribuyó con el 63.2 por ciento del valor importado, 226.4 MDDC. México, por su parte, ocupó el decimotercer lugar como país proveedor de productos de perfumería y cosmética con 1.3 MDDC. Los principales productos mexicanos adquiridos por Canadá, tuvieron una participación reducida, cubriendo en promedio, sólo el 0.4 por ciento de las importaciones totales del sector.

CANADA		
PRINCIPALES PRODUCTOS PROVENIENTES DE MEXICO, 1990.		
PRODUCTOS	Participación en las importaciones por producto	Lugar como proveedor
Jabón	3.0	3
Jabón, como jabón de Castilla	3.0	5
Preparaciones para perfumes o desodorantes	0.8	6

Dirección de estadísticas económicas y políticas de CANACINTRA con base en datos de BANQUEO, 1991.

Canadá aplicó a los productos mexicanos un arancel de 5.1 a 10 por ciento y el arancel ponderado fue de 6.79 por ciento.

Los productos de perfumería y cosmética en el acuerdo de libre comercio Canadá, Estados Unidos (ALC)

ARANCELES. La rama correspondiente al capítulo 33 del sistema armonizado, de la tarifa de importación, se desgravó al plazo máximo de 10 años y los productos incluidos en las fracciones al capítulo 34 fueron desgravadas en un plazo intermedio de 5 años.

REGLAS DE ORIGEN. Las reglas de origen definidas para este sector quedaron comprendidas en el sistema de cambio de clasificación arancelaria, bajo las siguientes aplicaciones:

"Para que el tratado beneficie básicamente a los países de la región, es necesario fijar reglas de origen para los productos. Existen varios criterios para determinar si un bien puede ser considerado como producido en la zona: el llamado contenido regional que determina un porcentaje de partes que debe ser fabricado en la región; el de transformación sustancial el cual obliga a que un artículo adquiere dentro del proceso productivo, un nombre, características y un destino diferente de los materiales utilizados para su elaboración. Estos métodos son complejos y costosos de aplicar por lo que ha predominado el criterio de cambio de clasificación arancelaria, conocido como salto arancelario. Según este criterio, la exportación de un bien, con preferencia arancelaria, debe realizarse bajo una fracción distinta a las fracciones por las cuales ingresaron los insumos a la región. Así se asegura que hubo transformación del producto en la zona."

los artículos comprendidos en el capítulo 3 de la TIGI, requieren cambio de capítulo, excepto los comprendidos en las partidas 3304 - 3307, que requieren cambio de partida fuera del grupo.

Los artículos clasificados en el capítulo 34 de la TIGI requieren de cambio de partida, incluso dentro del mismo capítulo. En particular, los artículos del grupo de subpartidas de 3402.20 a la 3402.90 sólo requieren cambio de subpartida.

1) Jabones y detergentes

La industria jabonera es una de las manufacturas más antiguas del país. Los productos de la industria nacional de jabones y detergentes abastecen prácticamente al 100 por ciento del mercado nacional, mediante una amplia gama de presentaciones, tipos variedades y marcas. Actualmente este sector cuenta con una tecnología avanzada y con dos de las plantas más grandes del mundo.

Aquí se describen el perfil de la rama, su estructura productiva y desarrollo comercial en México. También se mencionan los regímenes arancelarios y no arancelarios para la importación de jabones y detergentes, vigentes en Estados Unidos y Canadá; finalmente se describe la situación en la rama en el acuerdo de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos (ALC) y el Tratado de Libre Comercio en América del Norte.

Producción y comercio de jabones y detergentes en México

La industria de jabones y detergentes se divide en tres grandes subsectores: jabón de lavandería, jabón de tocador y detergente en polvo. Las empresas pertenecientes a cada uno de los subsectores elaboran sus productos con una gran variedad de tipos y marcas.

La rama de jabones y detergentes está incluida en la Tarifa del Impuesto General de Importación en los capítulos que se refieren a grasas y aceites animales o vegetales y jabones, agentes de superficie orgánicos y preparaciones para lavar que abarcan desde glicerina y jabones de tocador, hasta detergentes y preparaciones limpiadoras para venta al menudeo.

Según la clasificación de la Cámara Nacional de la Industria de Aceites, Grasas y Jabones (CNIAGJ) existen en el país 94 empresas agremiadas, de las cuales, 57 producen el 96 por ciento de los jabones y prácticamente la totalidad de los detergentes fabricados

en el país (Aunque no todas las empresas agremiadas a la CNIAGJ se dedican a la fabricación de jabones y detergentes directamente).

Las empresas proporcionan empleo a once mil personas y se encuentran localizadas en el Distrito Federal (14) y en 18 entidades de la República Mexicana, entre las que destacan Jalisco con 13 y el Estado de México con 11.

En términos globales, la industria utiliza el 79.5 por ciento de su capacidad instalada y cuenta con tecnología avanzada. Gracias a ello, la calidad de sus productos es alta, lo que le ha permitido ofrecer precios competitivos y abastecer casi totalmente al mercado interno.

Las ventas en el mercado interno se concentran en un 90 por ciento en las tiendas de autoservicio, comercios y similares y 10 por ciento en lavanderías.

Actualmente, el volumen de exportación es mínimo. En 1990, las ventas al exterior sólo alcanzaron el uno por ciento de la producción nacional, que sumaron, sin considerar las exportaciones por maquila, 36.8 millones de dólares. Los principales productos exportados fueron jabones de tocador y detergentes aniónicos.

El principal destino de las exportaciones fue el mercado hispano de Estados Unidos, al que se dirigió más del 90 por ciento del total exportado.

Durante 1990, México realizó importaciones de varios insumos para jabones y detergentes de 41 países, por un valor de 33.5 millones de dólares, siendo Estados Unidos el principal proveedor, con una participación de 87.5 por ciento, equivalente al 29.3 MDD. A su vez, los productos adquiridos en Canadá ocuparon el noveno lugar y representaron, sólo el 0.2 por ciento con 700 mil dólares.

MEXICO
PRINCIPALES PAISES ABASTECEDORES DE JABONES Y
DETERGENTES, 1990.

Lugar	País	Millones de dólares	Porcentaje
1	Estados Unidos	29.3	87.5
2	Alemania Occidental	1.5	4.4
3	Francia	0.6	1.7
4	Inglaterra	0.4	1.1
5	Venezuela	0.4	1.1
6	Suiza	0.2	1.0
7	Bélgica-Luxemburgo	0.1	0.2
8	Otros	1.0	3.0
Total importado		33.5	100.0

Dirección de estudios económicos y políticos de CANACINTRA con base en datos de BANXICO, 1991.

MEXICO
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE ESTADOS
UNIDOS, 1990.

PRODUCTOS	Participación en las importaciones por producto	Lugar como proveedor
Aceites minerales sulfonados	100.0	1
Preparaciones suavizantes de telas	100.0	1
Detergentes aniónicos(lauril)	99.9	1
Composiciones de polialquilfenol	99.7	1
Mezclas limpiadoras	97.6	1
Jabones en otras formas	95.4	1
Sales de amonio	95.0	1
Jabón de tocador	87.5	1
Detergentes no iónicos	87.3	1
Detergentes aniónicos	84.5	1
Glicerina refinada	79.8	1
Detergentes catiónicos	79.4	1
Detergentes orgánicos	78.3	1
Preparaciones tensoactivas de lauriles	49.9	1

Dirección de estudios económicos y políticos de CANACINTRA con base en datos de BANXICO, 1991.

Flujos comerciales entre México, Estados Unidos y Canadá

ESTADOS UNIDOS

En 1990, este país realizó importaciones de jabones y detergentes de 60 países, por un monto de 269.4 MDD. Los principales proveedores fueron Canadá, Alemania Occidental, México y Reino Unido.

Los jabones y detergentes mexicanos ocuparon el tercer lugar en las importaciones de Estados Unidos, por arriba de países como Japón, Francia y Venezuela. Durante 1990, las importaciones estadounidenses de productos mexicanos ascendieron a 31.2 MDD (considerando ventas por maquila), lo que significó una participación en el mercado de 11.6 por ciento.

ESTADOS UNIDOS			
PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES DE JABONES Y DETERGENTES, 1990.			
Lugar	País	Millones de dólares	Porcentaje
1	Canadá	81.3	30.2
2	Alemania Occidental	39.0	14.5
3	México	31.2	11.6
4	Reino Unido	18.7	6.9
5	Japón	15.0	5.6
6	Francia	12.9	4.8
7	Venezuela	10.9	4.0
8	Bélgica	7.6	2.8
9	Malasia	5.4	2.0
10	Holanda	5.3	2.0
	otros	42.1	15.6
Total importado		269.4	100.0

Dirección de estudios económicos y políticos de CANACINTRA con base en datos de BANDICO, 1991.

Los productos mexicanos participaron en forma significativa en 19 de los 20 principales productos importados por Estados Unidos de este sector.

ESTADOS UNIDOS PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE MEXICO, 1990.		
PRODUCTOS	Participación en las importaciones por producto	Lugar como proveedor
Preparaciones limpiadoras	58.1	1
Aniónicos	43.0	1
No iónicos	38.6	1
Jabones de tocador (incluye medicinales)	25.5	1
Jabones de tocador	18.0	3
Preparaciones limpiadoras	16.6	2
Mezclas limpiadoras orgánicas	13.9	3
Glicerina en bruto, aguas y lejías glicerosas	8.7	5
Glicerina refinada excepto grado alimenticio	6.9	5
Mezclas limpiadoras de productos orgánicos	6.5	2
Jabones en otras formas	6.3	4
Preparaciones limpiadoras	4.7	5
Detergentes catiónicos	4.0	6
Detergentes aniónicos	3.2	9
Preparaciones suavizantes	2.3	7
Detergentes no iónicos	0.9	9
Agentes aromáticos de limpieza	0.7	9
Agentes de superficie orgánicos	0.4	9

Dirección de estadísticas económicas y políticas de CANACINTRA con base en datos de BANXICO, 1991.

En 1990, Estados Unidos aplicó aranceles de 0.1 a 5 por ciento, a los productos de origen mexicano. El arancel ponderado para los productos nacionales fue de 0.2 por ciento.

Las operaciones comerciales de productos de este sector industrial, están administradas por la ley del control de sustancias tóxicas (Toxic Substances Control Act), la Ley de productos inflamables y Peligrosos (Resource Conservation and Recovery Act) y la ley de alimentos, cosméticos y medicamentos (Food and Drug Act). Asimismo, por las normas y leyes sanitarias y ecológicas a nivel estatal y municipal, algunas de las cuales prohíben la venta de productos fosfatados. Estas normas son aplicadas a todos los productores, tanto nacionales como extranjeros.

CANADA.-

Durante 1990, Canadá importó jabones y detergentes procedentes de 42 países por un monto de 209.8 MDDC. El principal país proveedor fue Estados Unidos, con un valor de 176.2 MDDC, que significó una participación de 84 por ciento del total

CANADA			
PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES DE JABONES Y DETERGENTES, 1990			
Lugar	País	Millones de dólares canadienses	Porcentaje
1	Estados Unidos	176.2	84.0
2	Alemania Occidental	12.3	5.8
3	Reino Unido	11.7	5.6
4	Francia	2.4	1.1
5	México	1.1	0.5
6	Grecia	1.0	0.5
7	Italia	0.6	0.3
8	Suecia	0.6	0.3
9	Suiza	0.5	0.2
10	Bélgica	0.5	0.2
	otros	2.9	1.5
Importaciones totales		209.8	100.0

Dirección de estudios económicos y políticos de CANACINTRA con base en datos de BANXICO, 1991.

Los productos importados mexicanos ocuparon el quinto lugar en las importaciones canadienses con un monto de 1.1 MDCC que representaron una participación porcentual de 0.5 por ciento y fueron principalmente jabones y otros productos similares.

Los jabones y detergentes en el acuerdo de libre comercio Canadá - Estados Unidos (ALC)

Aranceles En el ALC se estableció una desgravación a mediano plazo (5 años) para los jabones y detergentes.

Reglas de origen Para tener derecho al trato preferencial, las reglas de origen establecidas en el ALC Canadá-Estados Unidos exigen un cambio de capítulo para la clasificación arancelaria entre insumos y producto final.

Tratado de libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá (TLC)

Aranceles y barreras no arancelarias Los aranceles de jabones y detergentes serán eliminados en un plazo de cinco años a partir de la entrada en vigor del TLC. Las barreras no arancelarias dependerán de las normas sanitarias, medio ambiente y normas industriales de cada país.

Reglas de origen El tratado contempla las siguientes reglas de origen específicas, al capítulo 34 de la Ley General de impuesto a la importación:

Para las partidas 34.01, 3402.113402.19, 3402.20 a 3402.90, 34.03, 34.04 y 34.05, se considerará producto de origen cuando se cumpla con un contenido no menor a:

- a) 65 por ciento, cuando se utilice el método de valor de transacción, o
- b) 50 por ciento, cuando se utilice el método del costo neto.

Descripción de subsectores

Jabón de lavandería Este producto es fabricado por 46 empresas, con 130 marcas y 314 presentaciones. Se estima que el subsector utiliza aproximadamente el 83 por ciento de la capacidad instalada. En 1990, esta rama de la industria tuvo una tasa de crecimiento de 3 por ciento. (*)

(*)Información de empresas afiliadas a la CNIAGI)

Jabón de tocador Este es producido por 21 empresas, con 41 marcas y 131 presentaciones de tipo normal, con desodorante, dermolimpiador y otros tipos especiales. Este subsector utiliza alrededor del 68.5 por ciento de la capacidad instalada y en 1990 creció a una tasa de 5 por ciento. (*)

Detergente en polvo En este mercado participan 7 empresas que ofrecen 19 marcas con 98 presentaciones para ropa y uso general, lavatrastes y limpieza general. Se considera que el subsector utiliza el 87 por ciento de la capacidad instalada y su tasa de crecimiento, durante 1990, fue del 4 por ciento. (*)

Estructura arancelaria de México

México realizó importaciones de insumos para jabones y detergentes por un valor de 33.5 MDD, durante 1990. Durante ese año, la estructura arancelaria de las compras externas nacionales para esta industria fue la siguiente:

* Información proporcionada por el CNIAGI, 1992.

MEXICO		
ESTRUCTURA ARANCELARIA PARA JABONES Y DETERGENTES, 1990.		
ARANCEL	Importaciones totales	
	Millones de dólares	Porcentaje
10	0.5	1.4
15	25.0	74.6
20	8.0	24.0
Total	33.5	100.0

Dirección de estudios económicos y políticos de CANACINTRA con base en datos de BANXICO, 1991.

Estructura arancelaria de Estados Unidos

En 1990, Estados Unidos aplicó aranceles de hasta 10 por ciento a las importaciones realizadas por este sector.

ESTADOS UNIDOS
ESTRUCTURA ARANCELARIA PARA LOS JABONES Y
DETERGENTES, 1990.

ARANCEL	Importaciones totales	
	Millones de dólares	Porcentaje
0	6.2	2.3
(0.1 - 5.0)	193.0	71.7
(5.1 - 10.0)	70.2	26.0
Total	269.4	100.0

Dircción de estadísticas económicas y políticas de CANACINTRA con base en datos de BANXICO, 1991.

Estructura arancelaria de Canadá

En 1990, Canadá realizó importaciones de productos del sector por valor de 209.8 MDDC, a los cuales aplicó un arancel máximo de 20 por ciento.

CANADA		
ESTRUCTURA ARANCELARIA PARA LOS JABONES Y DETERGENTES, 1990.		
ARANCEL	Importaciones totales	
	Millones de dólares canadienses	Porcentaje
0	1.9	1.0
(0.1 - 5.0)	1.5	0.7
(5.1 - 10.0)	46.8	22.3
(10.1 - 15.0)	154.3	73.5
(15.1 - 20.0)	5.3	2.5
Total	209.8	100.0

Dirección de estadísticas económicas y políticas de CANACINTRA con base en datos de BANXICO, 1991.

m) La industria del hule ante el TLC

La industria hulera mexicana ocupa un lugar destacado dentro de las manufactureras nacionales. Abastece a casi todo el sector industrial con insumos y productos intermedios, como es el caso de la industria automotriz y llantera, y además fabrica productos farmacéuticos, deportivos y de calzados.

A nivel internacional, la industria hulera mexicana es altamente competitiva. El sector depende de la importación de algunas materias primas así como de maquinaria y equipo que la industria mexicana no produce o no provee de manera adecuada. El acceso a los insumos y la maquinaria en las mismas condiciones que sus competidores estadounidenses y canadienses constituye una condición necesaria para que la industria mantenga un nivel apropiado y permanente de competitividad.

Aquí se describe la estructura productiva y desarrollo comercial de la rama en México. Además, se explican los regímenes arancelarios y no arancelarios para la importación de manufacturas de hule en Estados Unidos y Canadá y se detalla la situación de esta industria en el ALC celebrado entre Estados Unidos y Canadá. Finalmente se describen los detalles del tratado.

Producción y comercio de la industria hulera.

La industria se encuentra integrada por los siguientes subsectores: llantero, hule, llanta y cámara para bicicleta y motocicleta, materiales para renovación de llantas, bandas transportadoras, pasillos y tapetes de hule, mangueras y bandas para automóvil y uso industrial.

En conjunto, la industria produce una gran variedad de productos, como son, además de los ya mencionados, empaques, productos moldeados, suelas, tacones, artículos para uso doméstico y deportivo, diafragmas, sellos, anillos, juntas, soportes, mamilas, chupones y pasillos de hule.

Esta industria está integrada por más de 350 empresas, desde microempresas hasta grandes y modernas factorías, que se localizan en Baja California, Coahuila, Chihuahua, Distrito Federal, Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, México, Morelos, Nuevo León, Puebla, Querétaro, San Luis Potosí, Tamaulipas, Veracruz y Yucatán.

El número de personas ocupadas en el sector asciende a más de 120 mil, con un salario base superior al mínimo; cifras de la cámara nacional del hule señalan que para 1990, la remuneración fue superior al salario mínimo en 87.5%.

En los últimos años, el dinamismo de la industria hulera ha sido superior al observado por el PIB manufacturero: entre 1978 y 1987, su crecimiento ascendió a 23.9 por ciento, mientras que el PIB manufacturero creció en 21.6 por ciento. Además el valor agregado de la industria, en promedio ha contribuido con el 1.8 por ciento del PIB de la industria manufacturera.

La industria del hule ha logrado desarrollar un alto nivel de competitividad al contar con equipo y procesos productivos con tecnología de punta.

La industria presenta actualmente un 90 por ciento de integración nacional, importando sólo los materiales que no se producen en el país en volumen suficiente, como es el caso del hule natural y de aquellos insumos cuya demanda no justifica una producción en gran escala, como los hules butilos (halogenados o sin halogenar) y algunos tipos de alambres.

Las principales materias primas utilizadas en el subsector son: hules sintéticos locales, diversos químicos básicos, aceleradores, hule-químicos, resinas, lonas para bandas, mangueras y llantas, plastificantes, cuerdas para llantas, alambre para llantas, mangueras, acero, hule natural, colorantes y cargas reforzantes.

La composición de los costos en las manufacturas de hule es: 31 por ciento de hules sintéticos, 26 por ciento de cuerdas para llantas, 12 por ciento de hule natural, 10 por ciento de negro de humo, 4 por ciento de antioxidantes y 17 por ciento de otros insumos.

Las importaciones mexicanas en este sector ascendieron a 76.6 millones de dólares en 1990. El principal país proveedor fue Estados Unidos, cuyas exportaciones tuvieron un valor de 51.1 MDD, equivalentes a 66.7 por ciento del total. Canadá ocupó el décimo noveno lugar como proveedor con solamente 200 mil dólares (0.2%).

MEXICO
IMPORTACIONES MANUFACTURERAS DE HULE
PRINCIPALES PROVEEDORES
1990.

Lugar	País	Millones de dólares	Porcentaje
1	Estados Unidos	51.1	66.7
2	Alemania	4.9	6.4
3	Taiwán	3.4	4.5
4	Japón	2.5	3.2
5	España	2.0	2.6
6	Francia	1.7	2.3
7	Italia	1.3	1.7
8	Corea	1.3	1.6
19	Canadá	0.2	0.2
	otros	8.2	10.8
Total importado		76.6	100.0

Dirección de estadísticas económicas y políticas de CANACINTRA con base en datos de BANXICO, 1991.

Entre los principales bienes importados de Estados Unidos destacan: cauchos mezclados sin vulcanizar, mezclas maestras de caucho con negro de hule y correas de transmisión, principalmente.

Estados Unidos

Las importaciones totales de Estados Unidos de manufacturas de hule realizadas durante 1990, provinieron de 70 países y ascendieron a 844 MDD. Los principales abastecedores fueron: Japón con 175.6 MDD, representando el 20.8 por ciento del total importado; Canadá con 160.6 MDD, que equivalen al 19 por ciento, y Taiwán con 131.7 MDD (15.6%).

ESTADOS UNIDOS PRINCIPALES PROVEEDORES 1990.			
Lugar	País	Millones de Dólares	Porcentaje
1	Japón	175.6	20.8
2	Canadá	160.6	19.0
3	Taiwán	131.7	15.6
4	Alemania	85.3	10.1
5	Corea	42.5	5.0
6	Inglaterra	28.8	3.4
7	Italia	28.6	3.4
8	Tailandia	28.0	3.3
9	Francia	25.6	3.0
19	México	18.7	2.2
	otros	118.6	14.2
Total importado		844.0	100.0

Dirección de estudios económicos y políticos de CANACINTRA con base en datos de BANXICO, 1991.

En el mismo año, las manufacturas de hule mexicano ocuparon el décimo noveno lugar con 18.7 MDD, 2.2 por ciento del valor total, situándose por abajo de países como Japón, Canadá, Alemania, Corea e Inglaterra. El arancel ponderado que enfrenaron estos bienes en el mercado estadounidense fue de 4.6 por ciento.

MEXICO
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE
ESTADOS UNIDOS
1990

Producto mexicano	Participación en las importaciones por producto	Lugar como proveedor
Los demás cauchos mezclados sin vulc.	100.00%	1
Mezclas maestras de caucho c/negro de h.	99.00%	1
Correas de transm. de a. superior a 153cm	96.00%	1
Revestimiento para suelo y alfombras	92.00%	1
Las demás juntas	86.00%	1
Las demás correas transportadoras	83.00%	1
Las demás manuf. de caucho vulc. s/ endu.	81.00%	1
Arandelas, válvulas y otras	78.00%	1
Arts. para el moldeo de neumáticos nuevos	78.00%	1
Juntas	76.00%	1
Correas p/transm. ancho max. 153cm	76.00%	1
Placas, hojas y bandas	74.00%	1
Camas de caucho p/maq. y tractores agr.	74.00%	1
Correas p/transm. c/peso igual o inf. 5kgs.	74.00%	1
Las demás correas de transmisión	72.30%	1
Las demás placas hojas y bandas	68.10%	1
Correas de transm. ancho max. 20cm.	64.00%	1
Neumáticos del tipo utilizado en bicicleta	37.50%	1
<u>Cámara de caucho utilizado en bicicleta</u>	37.10%	2

Dirección de estudios económicos y políticos de CANACINTIA con base en datos de BANXICO, 1991

La participación de los productos canadienses en las importaciones mexicanas se limitó a correas para transmisión, representando tan sólo el 2.2 por ciento en este rubro.

ESTADOS UNIDOS		
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS		
DE MEXICO, 1990.		
Producto mexicano	Participación en las importaciones por producto	Lugar como proveedor.
Varios artículos de caucho vulcanizado	11.0	4
Suelas y tacones de caucho plástico	9.8	4
Placas, hojas y bandas de caucho vulc.	8.8	6
Desechos, desperdicios y recortes de caucho	8.8	4
Caucho regenerado en formas primarias	7.2	3
Hilos y cuerdas de caucho vulcanizado	5.1	5
Cámaras de caucho	4.0	3
Recipientes de caucho vulcanizado	3.8	7
Gomas de borrar de caucho vulcanizado	2.5	7
Artículos de caucho vulcanizado	2.4	7
Juntas de caucho vulcanizado	2.3	8
Cámaras de caucho para vehículos	1.9	6

Dirección de estudios económicos y políticos de CANACINTRA con base en datos de BAJFICO, 1991.

Algunos productos mexicanos mantuvieron una participación importante en el valor de las importaciones estadounidenses, entre ellos, los artículos de caucho vulcanizado que participaron con el 11.0 por ciento del total importado por ese país. Los tacones y suelas de hule representaron el 9,8 por ciento en este mercado y obtuvieron el cuarto lugar.

El 11.7 por ciento del valor de las ventas mexicanas de hule, que importó Estados Unidos, en 1990, estuvieron exentas de impuesto arancelario.

ESTADOS UNIDOS		
ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LAS IMPORTACIONES		
PROVENIENTES		
DE MEXICO, 1990.		
Importaciones totales		
ARANCEL	Millones de dólares	Porcentaje
0	2.2	11.7
(0.1- 5.0)	16.5	88.1
(5.1- 10.0)	0.03	0.2
Total	18.7	100.0

Dirección de estudios económicos y políticos de CANACINTRA con base en datos de BANXICO, 1991.

Canadá

Durante 1990, Canadá importó productos de hule de 50 países por un valor total de 442.2 millones de dólares canadienses; su principal proveedor fue Estados Unidos, que contribuyó con el 80 por ciento del valor total. México, por su parte, ocupó el vigésimoquinto lugar en el mercado canadiense de las manufacturas importadas de hule, con un valor de 0.3 MDDC.

CANADA			
PRINCIPALES PAISES PROVEDORES, 1990.			
Lugar	País	Millones de dólares canadienses	Porcentaje
1	Estados Unidos	353.3	80.0
2	Japón	22.6	5.1
3	Corea	9.7	2.2
4	Alemania	8.8	2.0
5	Taiwán	8.0	1.8
6	Italia	6.2	1.4
7	Inglaterra	5.3	1.2
8	Suecia	4.9	1.1
9	Francia	4.4	1.0
10	Tailandia	3.1	0.7
25	México	0.3	0.1
	otros	15.6	3.4
Total Importado		442.2	100.0

Dirección de canales económicos y políticos de CANACINTRA con base en datos de BANXICO, 1991.

Los principales productos mexicanos de este sector, que adquirió Canadá durante ese año, son los que aparecen en el cuadro siguiente:

CANADA		
PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE MEXICO		
1990.		
Producto mexicano	Participación en las importaciones por producto	Lugar como proveedor
Placas, hojas, bandas, varillas y perfiles	0.2	9
Juntas de caucho	0.1	9
Cinturones transportadores o de transmisión	0.7	9
Suelas o tacones de caucho o plástico	0.6	8
Artículos de caucho vulcanizado sin endurecer	0.2	9
Otras suelas y tacones de caucho	0.1	9

Dirección de estadísticas económicas y políticas de CANACINTRA con base en datos de BANXICO, 1991.

El valor total de las importaciones de los productos mexicanos de hule adquiridos por Canadá durante 1990 (302.6 millones de dólares canadienses) estuvieron gravados con aranceles entre 5.1 y 10 por ciento.

Las manufacturas del hule en el acuerdo de libre comercio Canadá- Estados Unidos (ALC)

Aranceles.-El grueso de las manufacturas del hule en el ALC fueron desgravados al plazo máximo acordado que es de 10 años.

Reglas de Origen. Las reglas de origen que se definieron para las manufacturas del hule fueron, básicamente, de cambio en la clasificación arancelaria.

Estructura arancelaria de México

Las partidas arancelarias que comprende el sector mexicano, manufacturas del hule, son 14 y se encuentran dentro del capítulo 40 de la "Tarifa General de Importación" con excepción de la partida 6406, referente a suelas y tacones de caucho.

La denominación de tales partidas, son: de la 4005 a la 4006, caucho mezclado y demás formas sin vulcanizar; de la 4007 a la 4010, hilos, cuerdas, placas tubos, correas y otros de caucho vulcanizado; de la 4011 a la 4012, neumáticos nuevos y recauchutados, bandajes, bandas de rodadura intercambiables para neumáticos y protectores de caucho; de la 4013 a la 4016, cámaras de caucho, artículos de higiene o de farmacia y otros complementos de vestir, así como las demás manufacturas de caucho vulcanizado sin endurecer y la 4017, caucho endurecido de cualquier forma.

MEXICO		
NIVELES ARANCELARIOS DE LAS IMPORTACIONES DE PRODUCTOS DE HULE, 1990.		
ARANCEL	Importaciones totales	
	Millones de dólares	Porcentaje
10	7.6	10.0
15	58.5	76.4
20	10.4	13.6
TOTAL	76.6	100.0

Dirección de estudios económicos y políticos de CANACINTRA con base en datos de BANXICO, 1991.

Estructura arancelaria de Estados Unidos

Estados Unidos realizó importaciones de manufacturas de hule durante 1990, de 70 países, por un monto de 844 MDD. Los aranceles aplicados al 57.1 por ciento del valor total de las importaciones, 481.9 MDD se presentaron dentro del rango de arancel de 0.1 a 5.0 por ciento; el 35 por ciento, 295.5 MDD pagaron entre 5.1 y 10.0 por ciento de arancel; el 4.8 por ciento, 40.4 MDD, no pagó arancel; y el restante, 3.1 por ciento, 26.3 MDD, pagó uno entre 10.1 y 15.0 por ciento.

ESTADOS UNIDOS NIVELES ARANCELARIOS DE LAS IMPORTACIONES DE PRODUCTOS DE HULE, 1990.		
ARANCEL	Importaciones totales	
	Millones de dólares	Porcentaje
0	40.4	4.8
(0.1 - 5.0)	481.9	57.1
(5.1 - 10.0)	295.5	35.0
(10.1 - 15.0)	26.3	3.1
Total	844.0	100.0

Dirección de estadísticas económicas y políticas de CANACINTRA con base en datos de BANXICO, 1991.

Estructura arancelaria de Canadá

Las importaciones totales que realizó Canadá en manufacturas de hule, durante 1990 fueron por 442.2 MDDC.

Los aranceles aplicados responden a la siguiente estructura: del valor total de las importaciones canadienses del sector, el 89.9 por ciento, 397.6 MDDC fue gravado con aranceles del rango entre 10.1 y 15.0 por ciento, el 4.9 por ciento, 21.7 MDDC, fue gravado con aranceles entre 5.1 y 10.0 por ciento; el 3 por ciento, 13.1 MDDC fue gravado con aranceles entre 15.1 y 20.0 por ciento; y el restante 2.2 por ciento, 9.8 MDDC, no pagó arancel.

CANADA		
NIVELES ARANCELARIOS DE LAS IMPORTACIONES DE PRODUCTOS DE HULE, 1990.		
Importaciones totales		
ARANCEL	Millones de dólares canadienses	Porcentaje
0	9.8	2.2
(5.1 - 10.0)	21.7	4.9
(10.1 - 15.0)	397.6	89.9
(15.1 - 20.0)	13.1	3.0
Total	442.2	100.0

CAPITULO V

PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO

Luego de efectuar más del 50 por ciento del total de las ventas manufactureras al exterior, este sector se erige como el principal promotor de las exportaciones fabriles. No obstante sólo una rama industrial (Transportes y Comunicaciones) explica las dos terceras partes del total de las exportaciones efectuadas por la división, de las cuales más del 90 por ciento corresponden a la industria automotriz. En forma simultánea, esta división explica más de la mitad del total de importaciones manufactureras y cerca del 60 por ciento de su déficit comercial.

En consecuencia, se continúa observando una alta concentración en sus ventas foráneas en tan sólo tres ramas industriales, junto a un elevado ritmo en sus compras del exterior en bienes de uso intermedio y en menor medida en bienes de capital. Ambos fenómenos son resultado de la modernización de la planta productiva y el insuficiente abasto de insumos intermedios por los productores nacionales, lo cual se ha traducido en una pérdida adicional en la capacidad de sus exportaciones para financiar sus adquisiciones del exterior.

En efecto, hasta diciembre de 1991, esta división captó más de 8 mil millones de dólares, de los cuales el 69.5 por ciento correspondió a la exportación de los productos del ramo de transportes y comunicaciones; el 19.9 por ciento a las ventas de equipos especiales para industrias diversas, el 11.7 por ciento a las de aparatos eléctricos y electrónicos, y el 2.5 por ciento restante se distribuye en maquinaria agrícola, aparatos fotográficos y equipo científico entre otros.

De hecho, las divisas generadas por la exportación de automóviles, equivalen a la mitad de las ventas del ramo de transportes, con lo que de 9 productos principales de exportación en este sector, en sólo uno se concentra el dinamismo exportador de la división.

En el caso de la subdivisión de maquinaria y equipos especiales, cabe destacar que del total de los 19 artículos principales que canaliza a los mercados externos, sólo tres aglutinan más del cincuenta por ciento de los ingresos obtenidos por su exportación: a saber piezas sueltas para maquinaria (23.3 por ciento); maquinaria para procesos de información (22.5 por ciento) y hornos calentadores y estufas (6.0 por ciento).

Asimismo de los 12 tipos de bienes que exporta la industria eléctrica y electrónica, los instrumentos eléctricos, las cintas magnéticas y los cables aislados para electricidad aportan poco más de la mitad de las divisas generadas por el ramo en su conjunto.

Por tanto, de los siete grandes subgrupos que conforman la industria de productos metálicos, maquinaria y equipo, sólo tres concentran el 97 por ciento de sus exportaciones, destacando en forma particular el sector automotriz, lo cual revela la importancia de revertir esta tendencia concentradora en nuestras ventas foráneas, hacia una expansión gradual que permita una mayor participación tanto de productos como de empresas, a fin de dotar de un auténtico perfil exportador al conjunto de la industria nacional.

Si bien esta división es la promotora del sector exportador fabril, también es la de mayor peso en las importaciones del sector manufacturero al participar con el 56.8 por ciento.

Entre 1990 y 1991 el monto de las compras externas ascendió a 20 mil 259.9 millones de dólares, tras registrar un crecimiento superior al 40 por ciento en un año. Dicho importe fue dos y media veces mayor que los ingresos obtenidos por las exportaciones de la división, la cual se sustentó en la adquisición de productos tales como: material de ensamble para automóviles, maquinaria para procesar información, bombas, turbobombas, motobombas, piezas y partes para instalaciones eléctricas; receptores y transmisores de radio y televisión así como en equipo radiofónico y telegráfico, los que conjuntamente representan el 45 por ciento de las divisas erogadas por su importación.

Vale mencionar que la requisición de material de ensamble para automóviles representa la cuarta parte de las importaciones efectuadas por la división, luego de que sus compras foráneas en 1991 se duplicaron respecto a 1990 y se cuadruplicaron en relación a 1989.

De esta forma el saldo comercial de la industria de productos metálicos, maquinaria y equipo rebasó los once mil millones de dólares, colocándose así como el principal promotor del déficit manufacturero ya que explica en un 60 por ciento la existencia de tal desequilibrio.

Si bien es cierto que las exigencias de la modernización de la industria han propiciado una mayor demanda de las importaciones, la compra de maquinaria y equipo no es el componente fundamental de nuestras adquisiciones externas. Si se contempla en su conjunto el desempeño de las transacciones comerciales del resto de las divisiones del sector manufacturero, se observa que las compras foráneas se orientan en mayor medida a la demanda de ciertos insumos que son insuficientes en el mercado interno o bien cuyo precio, calidad y oportunidad de entrega son más competitivos que los nacionales (como ocurre con las adquisiciones de la industria química).

De hecho, las importaciones de bienes de capital se han desacelerado, en contraste con la dinámica ascendente que observa la compra de insumos, (en especial los referentes al sector automotriz y la industria de procesamiento de información).

Es importante señalar que el crecimiento de las importaciones no corresponde al mayor o menor ritmo de las exportaciones pues como ya se ha observado, estas últimas tienden a estancarse, e incluso en algunas actividades fabriles ya manifiestan signos recesivos.

Así, la creciente adquisición de materias primas parece responder más a la reactivación del mercado interno, que a un real dinamismo del sector manufacturero exportador.

Incluso cabe mencionar que el vertiginoso crecimiento de las importaciones de la industria automotriz se sustentó en el notable incremento en sus ventas domésticas, las cuales en 1991, superaron su récord histórico alcanzado diez años atrás.

De prevalecer estas tendencias en nuestro intercambio comercial, podríamos decir que el déficit llegó para quedarse, a menos que:

- 1) La actividad exportadora del país se finque en una mayor participación de las distintas industrias, así como la diversificación de productos y empresas que fortalezcan nuestra presencia en los mercados externos.
- 2) Se impulse la producción interna de insumos básicos competitivos para los sectores punta como el químico y el automotriz.
- 3) Se instrumenten estrategias de comercialización, diseño y costos acordes a cada ramo del sector fabril, y se promueva la integración vertical u horizontal interempresarial tanto en consorcios nacionales como extranjeros.

a) Industria metálica básica

Estancamiento en las exportaciones de productos siderúrgicos, desplome en las ventas foráneas de manufacturas en base a metales no ferrosos, dinámico crecimiento en adquisiciones efectuadas en el exterior y súbita agudización en deterioro de su balanza comercial son los aspectos principales que distinguen a esta división industrial.

En efecto, la mayor demanda de productos siderúrgicos importados debido a su mejor calidad y precio respecto a la producción nacional, explica la dificultad para generar las divisas suficientes por concepto de exportaciones que permitan financiar los crecientes volúmenes de adquisiciones foráneas junto con una reducida diversificación de productos colocados en los mercados del exterior.

Así, esta actividad se caracteriza por ser la tercera división en orden de importancia en las transacciones comerciales que efectúa el sector manufacturero, ya que aporta el 10.6 por ciento de las divisas que se obtienen por la colocación de los artículos manufactureros en el exterior y representa casi el 8 por ciento de los requerimientos externos del quehacer fabril.

Hasta diciembre de 1991, la industria de metálicas básicas reportó un total de 1784.9 millones de dólares, como producto de sus ventas al exterior (las cuales equivalen al 56 por ciento de la división), en especial de hierro en barras y lingotes, de hierro y acero manufacturado, así como tubos y cañerías de hierro; mientras que minometalurgia (42 por ciento restante) se sustentó principalmente en las exportaciones de cobre y plata en barras. No obstante cabe destacar que esta última mostró un descenso significativo (22.1 por ciento) luego de que seis de sus principales productos que se orientan a los mercados externos registraron una disminución, lo que se explica en gran medida por la tendencia a la baja en la cotización internacional de este tipo de metales, tal como ocurre con el caso de la plata, cuyas divisas por exportación se redujeron en 23.3 por ciento al pasar de 301.4 millones de dólares en 1990 a 231.1 al cierre de 1991.

Asimismo, en lo concerniente a sus requerimientos externos esta división observa un crecimiento de 33.5 por ciento en relación al registrado en 1990 y poco más del 50 por ciento respecto a 1989, en contraste con el comportamiento negativo de sus exportaciones, las cuales decrecieron en 6 por ciento durante los 1989 y 1991.

PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS E IMPORTADOS EN 1991.		
	Valor (MDD)	Variación anual
EXPORTADOS		
Automóviles de pasajeros	3611.6	38.1
Motores para automóviles	1195.7	38.1
Partes sueltas para automóvil	457.8	16.6
Computadoras	391.8	10.2
Partes sueltas para maquinaria	405.6	37.4
IMPORTADOS		
Material de ensamble para automóviles	5125.8	101.9
Partes para computadoras	116.3	27.2
Refacciones para autos	819.8	11.0
Piezas y partes para inst. eléctricas	802.2	22.6
Receptores y transmisores de radio	801.1	20.1
Aparatos y equipo telefónico y radiofónico	704.5	16.8

Dirección de Estudios Económicos y Políticos de CANACINTRA con base en datos de BANXICO, 1992.

La crisis por la que atraviesa la industria siderúrgica en los países desarrollados ha originado una estricta aplicación de su legislación antidumping y explica en parte el estancamiento que se observa en nuestras exportaciones de hierro y acero, por otro lado la producción siderúrgica nacional opera con costos superiores en un 25 por ciento respecto a los precios que prevalecen en el mercado mundial, lo cual, aunado a la recesión que experimentan los países industrializados, hace difícil prever una recuperación en el corto plazo de la demanda mundial de productos siderúrgicos nacionales.

Mientras tanto, la dinámica creciente de las importaciones metálicas fue resultado de la compra de lámina de hierro y acero, planchas de aluminio y aleaciones que son insumos empleados especialmente en la construcción y el sector automotriz, las cuales en su conjunto representaron cerca del 70 por ciento del capital erogado por concepto de importaciones (2767.5 millones de dólares).

De esta forma la balanza comercial de esta actividad luego, de tener un saldo superavitario hasta 1989, para 1991 reportó un déficit por 982.6 millones de dólares, monto siete y media veces mayor al observado en 1990, por lo que su capacidad para autofinanciar sus importaciones se redujo de 93 a 64 por ciento, es decir de casi cubrir con divisas propias la totalidad de sus requerimientos externos, actualmente tiene que recurrir a fuentes alternativas de financiamiento para saldar sus deudas contraídas para cerca de la tercera parte del total de sus compras foráneas.

b) Sector automotriz

Introducción.-

La industria automotriz es uno de los sectores más dinámicos del desarrollo industrial y del crecimiento económico en América del Norte, particularmente en México. Las características propias de esta industria han llevado a una vinculación estrecha con otras ramas lo que ha provocado importantes efectos multiplicadores.

A raíz del establecimiento de la primera planta automotriz en México en 1925, las actividades de la industria se concentraron fundamentalmente en el ensamble de ciertas autopartes y vehículos. A partir de 1962, la industria se sumó al proceso de sustitución de importaciones y se abocó a la fabricación de autopartes, motores y vehículos. Esta etapa estimuló el surgimiento de un número creciente de empresas de autopartes y a una mayor conexión entre empresas armadoras de vehículos y productoras de partes y componentes.

En 1981, la industria automotriz en su conjunto alcanzó los niveles más altos de producción desde su establecimiento en México, ya que las ventas al mercado doméstico fueron superiores a 500,000 vehículos. Sin embargo la situación económica por la que atravesó el país en los siguientes años, obligó a los productores a buscar nuevos mercados en el exterior y a una racionalización de la producción nacional. La apertura de la economía al exterior coadyuvó al esfuerzo realizado y en 1990, la industria automotriz mexicana contribuyó con el 9% del PIB manufacturero y fue la principal fuente generadora de divisas por exportación de manufacturas, después de la industria petroquímica.

Tendencias de la industria automotriz a nivel mundial. El dinamismo y la innovación son características de esta industria, por lo que se ha construido como uno de los sectores líderes en los países que han sabido incrementar su competitividad. En los últimos 20 años, sus formas de producción y organización han experimentado un proceso de transformación fundamental que ha obligado a los productores mundiales a reconsiderar la estructura completa de la industria y del mercado.

Aunque sólo 10 empresas realizan el 70% de las ventas a nivel internacional, los cambios que experimenta la industria son globales y ningún país, empresa o planta puede estar ajeno a ellos si pretende competir exitosamente en los mercados internacionales (*). Las innovaciones en las técnicas y en la organización de la producción han planteado nuevos retos que se reflejan en cambios, tanto en los patrones de abastecimiento de partes como en la localización de las plantas.

El sistema de producción en masa que caracterizó a la industria por muchos años, ahora enfrenta el reto que plantea transitar al sistema de "producción esbelta" (lean production) y de regionalización en el abastecimiento y producción para satisfacer el mercado mundial.

Sistema de producción "esbelta". A partir de los años setenta, Japón desplegó como productor a escala mundial debido a sus innovaciones tecnológicas en la producción y en el sistema de administración. Los niveles de competitividad que alcanzó fueron tales, que superó notablemente a empresas y a otras regiones. La estrategia que revolucionó los sistemas de producción automotriz consistieron en una mayor capacitación y especialización de los trabajadores; mayor variedad de productos y fragmentación del mercado; competencia con base en calidad en vez de precio; reducción de inventarios al mínimo a través de una relación más estrecha entre productores y proveedores, y un sistema de abastecimiento conocido como "justo a tiempo".

Regionalización en el abastecimiento y en la producción. La nueva estrategia obligó a que los proveedores de autopartes y componentes y las empresas de la industria terminal tuvieran una relación más estrecha para lograr una coordinación más precisa, que permitiera minimizar inventarios y, al mismo tiempo,

(*) De acuerdo a la producción de 1987, las 10 empresas productoras de vehículos fueron: General Motors, Ford, Toyota, Nissan, Peugeot-Citroen, Volkswagen, Chrysler, Renault, Fiat y Vaz (URSS). Fuente: MVMA, World Vehicle Data, 1989.

alcanzar los niveles de calidad. Esto implicó una tendencia hacia la regionalización de la producción, pues las plantas que abastecen a la industria terminal tendieron a localizarse cerca de los centros de producción, los cuales, a su vez, se ubicaron en torno a sus principales mercados.

Esta transformación ha llevado a la formación de tres importantes regiones productoras: Europa, Japón y América del Norte (Canadá, Estados Unidos y México). Los países que dominan en cada región de acuerdo con la proporción de vehículos y tamaño del mercado son Alemania en Europa, Japón en el Este de Asia y Estados Unidos al Norte de América.

Tendencias en América del norte. En 1990, la producción de vehículos de pasajeros en América del Norte alcanzó 9.2 millones de unidades. Estados Unidos contribuyó con el 80% de la producción total, Canadá con el 11% y México con el 9%. Ante las fuertes presiones de la competencia internacional, especialmente en el mercado estadounidense, los productores de autopartes y vehículos en los tres países de la región han reconocido la necesidad de adecuar sus sistemas de producción a los nuevos esquemas y el imperativo de reforzar el grado de integración existente.

México cuenta con los elementos necesarios para adaptarse al nuevo sistema de "Producción esbelta". Se ha demostrado que la industria automotriz mexicana puede producir con calidad internacional y responder a los sistemas de organización requeridos. Además, la cercanía de los proveedores mexicanos a los centros de producción de la región y la cercanía de estos a los mercados finales, confirman que México puede contribuir al incremento de la competitividad regional con base en los nuevos esquemas de producción y comercialización.

Estructura de la industria automotriz mexicana. La industria automotriz mexicana, representada por la industria terminal (producción de vehículos) y la de autopartes, como se indicó, es la segunda en importancia en el país después del sector petroquímico al contribuir en 1990, con el 2.3 % del PIB nacional y 9 % del PIB manufacturero.

La industria proporciona empleo a cerca de 400,000 trabajadores lo cual representa un 10 % del personal ocupado en el sector manufacturero. De estos, aproximadamente 60,000 se encuentran en la industria terminal, 140,000 en la industria de autopartes, 120,000 en la industria maquiladora automotriz y 80,000 en las distribuidoras. La industria de autopartes ha mostrado una de las tasas de crecimiento más altas a nivel sectorial ya que se incrementó, a partir de la apertura, a una tasa promedio de 12 % entre 1986 y 1990.

Industria terminal automotriz. La industria terminal en México comprende empresas dedicadas a la fabricación de automóviles, camionetas, camiones ligeros y pesados, tractocamiones, autobuses integrales y sobre chasis, así como componentes mayores como motores y transmisiones.

La producción y venta de automóviles en el mercado mexicano la realizan Volkswagen, Nissan, General Motors, Ford y Chrysler, que cuentan con 31 plantas para ensamble de vehículos y producción de motores. La capacidad instalada es superior a un millón de unidades por año, mientras que el potencial para la fabricación de motores es de 2,100,000 unidades.

Estas cinco empresas también participan en la producción y venta de camiones comerciales de menos de 9 toneladas de peso bruto vehicular.

Además las compañías Dina, Kenworth, Mercedes Benz, Mexicana de Autobuses, Trailers de Monterrey y Victor Patrón cuentan con 12 plantas para ensamble de vehículos, motores y autopartes que integran el sector que produce vehículos medianos, pesados, tractocamiones y autobuses.

Dentro del sector de tractocamiones se han realizado importantes coinversiones que han permitido incrementos significativos de la competitividad en términos de calidad y precio. Así, Dina Camiones, está asociada con Navistar de Estados Unidos, Kenworth Mexicana con Paccar y Mercedes Benz con Daimler-Benz de Alemania.

Industria de autopartes. La industria mexicana de autopartes está formada por más de 500 empresas, muchas de las cuales cuentan con calidad y precios para competir a nivel internacional, ya que han realizado coinversiones con productores extranjeros y han incorporado tecnologías de punta.

Desde 1987, esta industria ha experimentado un marcado dinamismo al mostrar tasas de crecimiento anuales de 24.5%. Esta dinámica es resultado del repunte en las ventas domésticas de vehículos ensamblados, motores, productos de maquiladora y exportaciones directas.

Entre las autopartes más competitivas están las partes para motor, arneses, radios, cinturones de seguridad, diversos accesorios para autos, asientos y sus partes, mofles, limpiaparabrisas, parabrisas, acumuladores y amortiguadores.

La industria de autopartes ha realizado importantes esfuerzos para incrementar sus estándares de producción y para responder a las nuevas formas de "producción esbelta" en cuanto a calidad, precio y servicio. Para alcanzar una posición relevante como proveedor de equipo original de las empresas productoras de vehículos en Estados Unidos y Canadá, se ha buscado la especialización en determinados productos mediante asociación con empresas extranjeras que cuentan con tecnología de punta. Estas alianzas estratégicas se han realizado con el fin de mejorar y expandir sus operaciones, como son los siguientes casos:

EMPRESA MEXICANA	SOCIO EXTRANJERO
Spicer	Dana, Kensley-Hayes, GKN, Perfect Circle, Stanadyne, Victor, Prestolite, ACGMC, TRW, Mahle.
ICA Autopartes	Clark, Budd, Borg Wamer.
Condumex	Sealed Power, Packard Electromecanic, Maremont Corp.
Proeza/ Metalsa	A.O. Smith, Solvay Automotive
Grupo Rassini	NHK (Japón)
CISA Mex.	Lear Seating
Grupo Tebo	Alfred Teves, TRW
Nemak	Ford, Teksid

El tratado de libre comercio en América del Norte. Monografía. Sector automotriz. Secofi. Ed. Solari. S.A. de C.V.

Industria automotriz maquiladora. En 1990, las empresas de la industria maquiladora automotriz establecidas en México sumaron 161 y representaron cerca del 10% del total de plantas maquiladoras en México. La mayor parte de las compañías se ubican en la frontera norte: Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas, aunque también hay plantas en Jalisco, Estado de México, San Luis Potosí, Veracruz y Yucatán.

Las actividades de la industria maquiladora automotriz se concentran en la producción, ensamble, estampado y pulido de diversas autopartes. Estos productos son intensivos en mano de obra, pero se fabrican otros que se caracterizan por el uso de las tecnologías más avanzadas.

Las mayores empresas automotrices estadounidenses tienen 33 plantas maquiladoras* General Motors 22, Ford 8 y Chrysler 3. Además el capital

estadounidense participa en 136 maquiladoras, Japón a su vez ha invertido en 4 plantas; Corea del Sur, Alemania y Canadá cuentan también con sus respectivas maquiladoras.

La producción en 1990 fue de \$3,400 millones de dólares. En 1991 el PIB del sector alcanzó los \$4,200 millones de dólares, lo que representa un 23 % de crecimiento con respecto a 1990 y el empleo fue de 117.000 personas. (*)

Flujos de comercio entre México, Canadá y Estados Unidos.

El comercio automotriz entre México y Estados Unidos representó en 1991 el 30% de su comercio total y el 6% entre México y Canadá. El comercio automotriz entre los Estados Unidos y Canadá, a su vez alcanzó el 33%.

Comercio México-Estados Unidos. En 1991, las exportaciones automotrices a Estados Unidos, sin incluir maquila, sumaron cerca de 5,000 millones de dólares, de los cuales 3,000 millones los generaron las exportaciones de vehículos y 2,000 las de autopartes. Adicionalmente, las exportaciones realizadas por la maquiladora alcanzaron los 4,000 millones de dólares.

Las ventas mexicanas de autopartes representaron el 13% del total de las importaciones estadounidenses. Respecto a las de vehículos, México contribuyó con 4.37% del total de las compras de vehículos.

* Fuente: Inegi, Sistemas de cuentas nacionales, 1991.

Las importaciones mexicanas de productos automotrices provenientes de Estados Unidos, en 1991, sumaron 1,650 millones de dólares, de los cuales 400 fueron de vehículos y 1,250 de autopartes. El resultado fue superhabitario para México en 3,350 millones de dólares (sin incluir maquila), correspondiendo 750 millones a autopartes y 2,600 a vehículos.

Entre los principales productos que México vende a Estados Unidos, por su valor y en orden de importancia, están los arneses (cables para hujías), motores, radios, cinturones de seguridad, diversos accesorios para automóviles (tanques de gasolina), asientos y sus partes, mofles, limpiaparabrisas, parabrisas y acumuladores. Estos productos representan 77% del total de las exportaciones mexicanas de autopartes a Estados Unidos. A su vez, las autopartes más importantes que México compra a Estados Unidos son llantas para autos y camiones, partes para motor, rodamientos, cojinetes y aparatos de control.

Los acuerdos del tratado en la industria automotriz. En términos generales, se convino en:

- dar un trato similar a las industrias establecidas y a las nuevas.
- revisar a más tardar el 31 de diciembre del año 2003 lo eficaz que se ha comportado el sector a fin de establecer acciones que aumenten la competitividad global.

CANADA ANTE EL TRATADO.

1) Medidas existentes.-

Canadá y Estados Unidos podrán mantener el "Agreement Concerning Automotive Products between the Government of Canada and the Government of the United States of America"

2) Vehículos Usados.-

A partir del año 2009, Canadá permitirá la entrada de vehículos usados, con un mínimo de diez años de antigüedad. Esta antigüedad irá disminuyendo conforme pase el tiempo de la siguiente manera:

- a) 2009 - diez años.
- b) 2011 - ocho años
- c) 2013 - seis años
- d) 2015 - cuatro años
- e) 2017 - dos años
- f) 2019 Sin restricciones.

MEXICO ANTE EL TRATADO.

Industria de autopartes, proveedores nacionales y maquiladoras independientes.-

1) Una empresa de la industria de autopartes podrá ser considerada como proveedor nacional si tiene un mínimo porcentaje de integración de 20%.

2) Los aranceles se sumarán dentro del cálculo de porcentaje de integración.

Valor agregado nacional.-

1) Se calculará con el mayor de los siguientes valores

- a) -)1994 a 1997: Valor base de la industria terminal (valor contable)
+ 65% de la diferencia entre las ventas y el valor base.
-)1998 a 2000: Valor base de la industria terminal (valor contable)
+ 60% de la diferencia entre las ventas y el valor base.
-)2001 a 2003: Valor base de la industria terminal (valor contable)
+ 50% de la diferencia entre las ventas y el valor base.
- b) Valor agregado nacional Total de la industria terminal.

- Empresas Nuevas (Modelos 1992): Usarán el valor agregado nacional de sus proveedores.
- Empresas establecidas: Considerarán una fracción igual al cociente del VANP entre el VANT.

2) El VANT mínimo será de:

-) 34% en 1994 a 1999.
-) 33% en 1999.
-) 32% en 2000.
-) 31% en 2001.
-) 30% en 2002.
-) 29% en 2003.

Balanza comercial.-

1) El porcentaje mínimo de las importaciones que se deberá usar para el cálculo de la balanza comercial por empresa será de:

-) 80% en 1994
-) 77.2% en 1995
-) 74.7% en 1996.
-) 71.6% en 1997.
-) 68.9% en 1998.
-) 66.1% en 1999.
-) 63.3% en 2000.
-) 60.5% en 2001.
-) 57.7% en 2002.
-) 55.0% en 2003.

nota: El superávit de la balanza comercial de la empresa considerará el VANT (Que incluye al VANP).

Importación de vehículos de auto transporte.

- 1) No se limitará el número de autos que una empresa puede importar en relación con el número de autos que esa empresa vende en México.
- 2) Los particulares no podrán importar autos durante un plazo de diez años a partir de la firma, salvo mediante subastas no discriminatorias y en las siguientes cantidades:
 -) 1994 - 1995: Máximo 15% de la producción nacional total.
 -) 1996: Máximo 20% de la producción nacional total.
 -) 1997 - 1998: Máximo 30% de la producción nacional total.
- 3) Los vehículos nuevos que una empresa puede importar serán igual al superávit ampliado de esa empresa, que es igual al superávit anual entre el porcentaje de las importaciones utilizado en el cálculo de balanza comercial. Estas importaciones serán máximo el 50% de la producción nacional de 1994 a 1998.

Vehículos usados.

- 1) México podrá restringir su entrada, excepto:
 -) A partir del año 2009, mínimo diez años.
 -) A partir del año 2011, mínimo ocho años.
 -) A partir del año 2013, mínimo seis años.
 -) A partir del año 2015, mínimo cuatro años.
 -) A partir del año 2017, mínimo dos años.
 -) A partir del año 2019, mínimo un año.
- 2) Será permitida la importación temporal de autos usados.

Medidas y permisos para importación.

- 1) Se podrán aplicar para controlar la importación de acuerdo con el TLC.

ESTADOS UNIDOS ANTE EL TRATADO.

Estados Unidos considerará a una producción como nacional cuando máximo el 75% del costos del fabricante corresponde al valor agregado de Canadá o México y si se importa antes de treinta días después que termine el año del modelo fabricado.

Análisis del acuerdo del T.L.C en la industria automotriz.

Como se puede observar en la descripción del tratado, el objetivo del acuerdo es liberar el comercio en forma gradual, comenzando en 1994, para hacer una revisión en 2003.

Las importaciones en México (empresas y particulares) podrán aumentar gradualmente en este periodo con respecto a la producción nacional total hasta un máximo de 80% de esta en 1998 (incluyendo el valor agregado nacional total). Es decir, si se fabricaran cien automóviles con un cien por ciento de valor agregado nacional, se podrían importar ochenta, para el año de 1988, si la balanza comercial superavitaria lo permite, de acuerdo con las exportaciones que se hayan tenido en ese año.

Se protegerá a la industria de la importación de vehículos usados, cuidando que éstos no compitan en los mismos mercados que los nuevos. Para ello se comenzará a importar desde el año 2009 modelos con diez años de antigüedad, cuya demanda será hecha por consumidores que buscan productos distintos a los nuevos. Dicha antigüedad irá disminuyendo en cada año, conforme disminuya la diferencia en precios de los mismos productos.

México tendrá mayores oportunidades de exportar, ya que cuenta con la tecnología y costos de mano de obra de aproximadamente siete veces menor que en Estados Unidos y Canadá. Esto provocará la afluencia de la industria productora a México, que traerá capital y oferta de trabajo.

A pesar de que la perspectiva que brinda este sector es muy positiva, cualquier estimación de su participación en la economía nacional, sería cualitativa ya que hay un sinnúmero de factores involucrados. Aún así, cualitativamente podemos esperar que este sector será superavitario y con un fuerte peso para el balance en balanza

comercial de la economía mexicana, ya que actualmente se encuentra en segundo lugar en relación al PIB, después de la industria petroquímica.

**PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO NACIONAL
Y DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA**

(1985 - 1992)

Millones de nuevos pesos, 1993.

PERIODO	TOTAL NACIONAL	INDUSTRIA MANUFACTURERA	PARTICIPACION PORCENTUAL	INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	PARTICIPACION PORCENTUAL	
	(1)	(2)	(3 = 2/1)	(4 = 7 + 10)	TOTAL NAL. (5 = 4/1)	IND. MAN. (6 = 4/2)
1985	2,227,862	737,850	33.12%	52,692	2.37%	7.14%
1986	2,145,625	701,063	32.67%	39,645	1.85%	5.65%
1987	2,188,906	701,063	32.03%	45,516	2.08%	6.49%
1988	2,225,232	721,542	32.43%	58,226	2.62%	8.07%
1989	2,306,855	744,358	32.27%	69,598	3.02%	9.35%
1990	2,396,822	789,019	32.92%	78,437	3.27%	9.94%
1991	2,483,108	820,580	33.05%	90,281	3.64%	11.00%
*1992	2,552,635	843,556	33.05%	93,982	3.68%	11.14%

PERIODO	AUTOS (7)	PARTICIPACION PORCENTUAL		CARROCERIAS MOTORES, PARTES (10)	PARTICIPACION PORCENTUAL	
		IND MAN (8 = 7/2)	IND AUT (9 = 7/4)		IND MAN (11 = 10/2)	IND. AUTO. (12 = 10/4)
1985	31,565	4.28%	59.90%	21,127	2.86%	40.10%
1986	22,974	3.28%	57.95%	16,670	2.38%	42.05%
1987	28,635	4.08%	62.91%	16,881	2.41%	37.09%
1988	38,024	5.27%	65.30%	20,202	2.80%	34.70%
1989	46,714	6.28%	67.12%	22,883	3.07%	32.88%
1990	46,278	5.87%	59.00%	32,159	4.08%	41.00%
1991	55,974	6.82%	62.00%	34,307	4.18%	38.00%
*1992	56,389	6.68%	60.00%	37,593	4.46%	40.00%

* Hasta septiembre, 1992.

FUENTE: INEGI. SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO (VARIOS AÑOS)

CAPITULO VI

MINERALES NO METALICOS.-

a) Generalidades

El superávit comercial que mostró esta división se ve amenazado por un mayor ritmo de crecimiento de las importaciones respecto a sus ventas foráneas. Así se explica la caída en el superávit en los últimos tres años. Sin embargo la dinámica exportadora del sector apunta a consolidarse como resultado de la agresiva política corporativa de internacionalización implementada por empresas como VITRO y CEMEX, que explican buena parte del valor de las exportaciones de este sector.

De las nueve actividades que integran el quehacer fabril, la industria de minerales no metálicos fue la única que en diciembre de 1991 registró un saldo superavitario por 245.3 millones de dólares; cifra 15 por ciento mayor a la obtenida en 1990, pero 27.5 por ciento menor a la registrada en 1989. Empero tal situación fue resultado del deterioro que mostró la industria de la construcción en el país vecino del norte, a partir de la recesión que observó su economía en el segundo trimestre de 1990, la cual se tradujo en la contracción de demanda de cementos hidráulicos que prevalece hasta ahora, y en la de aparatos sanitarios que ya ha iniciado su recuperación, así como también por los impuestos arancelarios que productos como el cemento enfrentan para ceder al mercado estadounidense.

No obstante, el producto que promueve el buen desempeño de esta división lo constituye sin duda la exportación de vidrio y sus manufacturas, la cual representa más del 50 por ciento del total de la oferta exportable de esta industria y mantiene una trayectoria ascendente en la evolución de sus cuentas externas.

Sin embargo la constante que caracteriza a la industria manufacturera respecto al mayor ritmo de crecimiento en sus importaciones, acompañadas por la desaceleración de sus exportaciones, se confirma de nueva cuenta en esta división toda vez que durante el período 1989 - 1991 reporta un incremento del 76.2 por ciento en el valor de sus adquisiciones externas, contra el 14.3 de sus ventas foráneas.

Esta tendencia fue impulsada por las compras de lozas y ladrillos refractarios, vidrio pulido plano y baldosas y manufacturas diversas, cuya composición conjunta fue equivalente a casi la mitad del total importado por el sector, lo cual es congruente con los requerimientos que supone la recuperación sostenida que observa la industria de la construcción en México. Asimismo, de revertirse las barreras que productos como el cemento padecen para ingresar en los mercados del norte, y en forma paralela se consoliden los proyectos de internacionalización en las empresas del ramo, sus cuentas positivas en el frente externo tenderán a mejorar.

b) La industria del cemento

La industria cementera mexicana ha alcanzado una posición destacada en el contexto internacional; actualmente es la decimotercera productora a nivel mundial y la tercera exportadora. En el mercado nacional participa con el 0.4 por ciento del PIB y con el 5.6 por ciento del producto de la industria de la construcción. Esta participación ha sido creciente y se explica por su modernización tecnológica, la estrategia nacional para eliminar los rezagos existentes en infraestructura y vivienda y la recuperación del crecimiento económico.

Este sector tiene ventajas frente a sus competidores del exterior por la moderna tecnología que utiliza en sus plantas, la eficiencia en el uso de la energía y la cercanía de sus instalaciones tanto a las fuentes de abastecimiento de insumos, como a los principales centros de consumo. En México más del 90 por ciento de la producción del cemento se realiza utilizando el combustóleo, insumo del cual existe disponibilidad.

La industria cementera es intensiva en capital y sus inversiones requieren de largos períodos de maduración. Además la industria depende estrechamente de los ciclos económicos de la inversión, por lo que es altamente vulnerable en los períodos de contracción económica y muy favorecida en los de crecimiento.

Aquí se describe en forma general las características de la industria cementera nacional, señalándose su estructura productiva y su desarrollo comercial en México. También se describe los regímenes arancelarios, vigentes en Estados Unidos y Canadá y la situación de la industria dentro del acuerdo de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos. Finalmente se describe el TLC en América del Norte, para el sector cementero.

Producción y comercio del cemento en México.

En 1989, la capacidad efectiva de producción de la industria fue de 26.7 millones de toneladas, con una utilización del 87.7 por ciento de la capacidad instalada.

La industria cementera está integrada por ocho grupos de productores que operan actualmente 27 plantas, localizadas en el centro de la República y cerca de la frontera norte

y de las costas. Esta ubicación ha garantizado el abasto del mercado interno y la concurrencia permanente a los mercados internacionales .

El cemento constituye un insumo básico e insustituible en la industria de la construcción ya que con él se inicia la cadena de producción del concreto. Su comercialización internacional depende en gran medida, del costo del transporte debido al bajo valor de este producto con relación a su volumen y a su peso.

En México, al igual que en otros países, la comercialización del cemento se realiza en un 85% por medio de sacos y el restante 15% se vende a granel. Estas ventas se realizan directamente a los productores del concreto premezclado así como a otros fabricantes que lo utilizan como insumo.

Los consumidores son:

-La autoconstrucción o construcción informal donde el consumidor final lo adquiere al menudeo. Su venta se realiza mediante distribuidores o subdistribuidores.

-La construcción formal.

-El sector público.

En 1990, el 58 por ciento de las ventas se destinó al mercado de autoconstrucción o construcción informal, mientras que el otro 42 por ciento fue adquirido por los otros usuarios.

La perspectiva para la industria nacional del cemento es muy alentadora. Para hacer frente a la creciente demanda doméstica y mantener la plataforma de exportación, la industria cementera continúa realizando inversiones para la modernización de sus procesos productivos y la ampliación de su capacidad instalada.

Los productos de la industria cementera que están clasificados en las fracciones arancelarias son clínker, cemento portland gris, cemento portland blanco y cemento hidráulico con los números: 2523.10.01, 2523.29.99, 2523.21.01 y 2523.90.99, respectivamente.

Durante 1990, las exportaciones mexicanas de cemento ascendieron a 69.3 millones de dólares (MDD), siendo Estados Unidos el principal destinatario con 53.8 MDD, equivalente al 77.6 por ciento del total del cemento exportado.

En 1990, México realizó importaciones por un total de 5 MDD, siendo los Estados Unidos su principal proveedor con 4.9 MDD, equivalentes al 96.5 por ciento del total importado. México no realizó importaciones de Canadá durante 1990.

Flujos comerciales de la industria del cemento en Estados Unidos y Canadá

Estados Unidos.

En 1990, Estados Unidos realizó importaciones por un valor de 441.8 MDD; el principal país proveedor fue Canadá, que exportó al mercado estadounidense 129.3 MDD, equivalente a 29.3 por ciento del valor total. México ocupó el segundo lugar, con operaciones comerciales de cemento por 65.2 MDD, representando el 14.7 por ciento del total.

ESTADOS UNIDOS PRINCIPALES PAISES PROVEEDORES DE CEMENTO, 1990.			
Lugar	País	Millones de dólares	Porcentaje
1.	Canadá	129.3	29.3
2.	México	65.2	14.7
3.	Japón	58.4	13.2
4.	Venezuela	44.7	10.1
5.	España	41.4	9.4
6.	Colombia	32.0	7.2
7.	Francia	29.3	6.6
8.	Grecia	25.2	5.7
9.	Dinamarca	6.4	1.4
10.	Nueva Zelanda	2.9	0.7
Total Importado		441.8	100.0

Dirección de estudios económicos y políticos de CANACINTRA con base en datos de BANXICO, 1991.

Los principales productos de la industria cementera mexicana que adquirió Estados Unidos fueron: cemento hidráulico, cemento Portland blanco y cemento Portland, con los cuales ocupó el primero, segundo y séptimo lugar como proveedor respectivamente.

ESTADOS UNIDOS PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA CEMENTERA IMPORTADOS DE MEXICO, 1990.		
PRODUCTOS	Porcentaje	Lugar como proveedor
Cemento, supersulfatado y otros hidráulicos	52.1	1
Cemento portland blanco, con o sin color artificial	21.7	2
Cemento Portland, otros como el blanco	15.2	7
Clínker cemento hidráulico	4.3	n.s.

n.s. = no significativo.

Dirección de estudios económicos y políticos de CANACINTRA con base en datos de BANXICO, 1991.

De los 65.2 MDD que Estados Unidos importó en 1990, el 100 por ciento ingresó libre de arancel. Sin embargo, las exportaciones de cemento y clínker a los Estados Unidos se vieron afectadas por impuestos antidumping y en menor medida, por restricciones de reglas de origen en las compras que realizan las entidades gubernamentales de ese país. La ley "Buy American Act" exige que los materiales y equipo adquiridos por las entidades públicas estadounidenses tengan un componente interno de 50 por ciento como mínimo. La aplicación de estas disposiciones afectan sobre todo a las compras de concreto procedente de otros países porque resulta muy difícil cumplir con esta regla.

Canadá

En 1990, este país realizó importaciones por un valor de 43.9 millones de dólares canadienses (MDDC). Su principal proveedor fue Estados Unidos con un total de 33.5 MDDC, equivalente al 76.2 por ciento del total. Durante este año, Canadá no realizó importaciones de cemento provenientes de México.

CANADA			
PRINCIPALES PROVEEDORES DE CEMENTO. 1990			
Lugar	País	MDDC	Porcentaje
1.	Estados Unidos	33.5	76.2
2.	Turquía	6.8	15.5
3.	Japón	1.2	2.7
4.	Venezuela	0.8	1.8
5.	Colombia	0.6	1.4
6.	Inglaterra	0.2	0.4
Total Importado		43.9	100.0

Dirección de estadísticas económicas y políticas de CANACINTRA con base en datos de BANXICO. 1991.

El cemento en el acuerdo de libre comercio Canadá-Estados Unidos (ALC)

En el ALC se acordó desgravar inmediatamente las fracciones de este sector a partir de la instrumentación del Acuerdo. Actualmente, todo el comercio de cemento entre Estados Unidos y Canadá está libre del pago de arancel.

Las reglas de origen negociadas en el ALC para estos productos se sustentan en el criterio de cambio de clasificación arancelaria.

Adicionalmente, la industria cementera canadiense logró que Estados Unidos eliminara la restricción relacionada a las compras del sector público.

El TLC entre México, Canadá y Estados Unidos

Las negociaciones que involucran a este sector se realizaron en las mesas de Aranceles y Barreras no arancelarias y Reglas de Origen.

Aranceles y barreras no arancelarias.-

Los productos de la industria cementera se encuentran incorporados en las listas de desgravación que se intercambiaron en Dallas, Texas, el 19 de septiembre de 1991.

Reglas de Origen.-

La industria cementera mexicana estuvo de acuerdo en utilizar la misma regla de origen del ALC, de cambio en la clasificación arancelaria (de 25.01 a 25.30 de cualquier otro capítulo, para sal, azúfre, tierras y piedras, yesos, cales y cementos).

Estructura arancelaria de México Estados Unidos y Canadá.

México

México aplicó aranceles de cero y 10 por ciento a las importaciones de cemento que adquirió durante 1990. Específicamente aplicó el cero por ciento al 92.6% de las importaciones, representando 4.7 MDD, y el 10 por ciento al 7.4 por ciento restante de las importaciones igual a 0.4 MDD. El total de las importaciones fue de 5.1 MDD.

Canadá

Canadá aplica máximo el 5 por ciento de arancel a los productos de la industria del cemento. Durante 1990 aplicó el cero por ciento al 96.5 % de sus importaciones representando 42.4 MDDC y entre 0.1% y 5% al restante 3.5% de sus importaciones por 1.5 MDDC.

Estados Unidos

Estados Unidos aplica un máximo de 5% de arancel a las importaciones de cemento. En 1990 aplicó el cero por ciento al 93.7% de sus importaciones representadas por 413.8 MDD y entre 0.1% y 5% al 6.3 por ciento de sus importaciones por 28.0 MDD.

CAPITULO VII

LA INDUSTRIA TEXTIL ANTE EL TLC CON E.U. Y CANADA.

Descripción de la industria textil en México

Producción, proceso y cadena productiva. En el período 1986 - 1990, la industria textil, participó, en promedio con el 2.5% y el 12% del PIB total y de la industria manufacturera, respectivamente. La participación de esta industria en la economía se ha mantenido prácticamente constante durante el período.

El total de establecimientos de la industria textil, se calcula alrededor de 11 mil, que generan 850 mil empleos (*). La mayoría de establecimientos y empleos se localizan en el sector de confección, que es la actividad más intensiva en la utilización de mano de obra.

Con base en los procesos de producción que la industria desarrolla, pueden identificarse tres sectores. En primer lugar, el sector productor de fibras sintéticas y artificiales. Las fibras sintéticas son elaboradas a partir de productos derivados del petróleo y las artificiales a partir de otras materias primas, de celulosa, este es el sector de "fibras". En segundo lugar, el sector textil, que abarca la fabricación de fibras naturales y todo tipo de hilados, tejidos, telas y sus acabados, así como de productos terminados procesados directamente a través del tejido (incluye alfombras). Por último, el sector "confección", es decir, la fabricación de ropa y de prendas.

* Estimaciones de la Cámara Nacional de la industria y del vestido, Sistema de Cuentas Nacionales, 1991.

Fibras. El sector de fibras es intensivo en capital y suele estar concentrado en un pequeño número de empresas. En México está formado por nueve compañías, que generan 19,000 empleos en forma directa, que representan alrededor del 2% del total de las personas ocupadas en la industria. La producción está distribuida, geográficamente de la siguiente manera:

Jalisco 24%, Nuevo León 22%, Querétaro 19%, México 14%, Veracruz 8%, Distrito Federal 7%, Tamaulipas 4% y Tlaxcala 2% (*).

La participación del capital extranjero en la producción de fibras varía de acuerdo al tipo de fibra y al sector industrial y se estima que su participación alcanza el 20%.

En México existe una adecuada integración entre las etapas del proceso productivo de las fibras sintéticas y artificiales. El país es autosuficiente en el abasto de materias primas para la fabricación de estas fibras y un importante exportador de varias de ellas como es el caso del anhídrido tereftálico (TPA), dimetil tereftalato (DMT) y Glicol. Sin embargo en el caso de alguno de los petroquímicos básicos encadenados a estas materias primas (i.e. para-xileno), la producción nacional no es suficiente y es necesario recurrir a importaciones para complementarla.

El sector de fibras de nuestro país es competitivo a nivel internacional en función de sus niveles de productividad, tecnología, disponibilidad de materias primas locales, precio, calidad y experiencia en los mercados internacionales.

Textiles. El sector textil no es tan intensivo en capital como el de las fibras ni tan intensivo en mano de obra como el de la confección. Sin embargo los avances tecnológicos juegan un papel cada vez más importante en la modernización de la industria, incluyendo su adaptación a las modas.

* Sistema de Cuentas Nacionales, INEGI 1991.

El sector está constituido por 2,249 empresas, que generan 250,000 empleos, esto es, cerca del 28% del total de la industria textil. El 86% de los establecimientos son pequeños o micros, y el 70% de las empresas se localizan en los estados de Puebla, 16%; México, 36%; y el Distrito Federal, 18%. Con algunas excepciones, la mayoría de las empresas son mexicanas, ya que la participación de los capitales extranjeros no excede el 10%.

En el sector textil coexisten métodos de producción tradicionales y modernos y en general, en su gran mayoría son tradicionales (pequeña y micro industrias), pero también México cuenta con tecnología y equipos equivalentes a los que se emplean en los países más desarrollados en la elaboración de telas y tejidos, destacando la avanzada tecnología y maquinaria equivalentes a la utilizada en el resto del mundo; sin embargo parte de la capacidad instalada se encuentra ociosa.

La competitividad de este sector se ve afectada por el insuficiente suministro de materias primas naturales y otros insumos, así como por el rezago en inversión y tecnología.

Confección. Los procesos de confección son intensivos en mano de obra. Para efectos prácticos el 50% de los costos de producción lo absorben los materiales y el 50% la mano de obra. El sector cuenta con 9,125 empresas y genera más de 600 mil empleos directos, que representan cerca del 70% del total de la industria. El bajo costo de entrada a ese sector ha permitido el establecimiento de locales pequeños, muchos de ellos con menos de 10 empleados, dispersos en toda la República. El 96% de los establecimientos son micro o pequeñas empresas y muchas se concentran en grandes ciudades, particularmente en la Ciudad de México y en la frontera norte. Con algunas excepciones, particularmente en la industria maquiladora, la mayoría de las empresas son mexicanas en 100%.

El sector tiene serios problemas con el abastecimiento de insumos. Además, enfrenta algunas dificultades por los altos costos de los materiales para la producción y su poca versatilidad ante los cambios de moda.

Comercialización

Con excepción de las fibras sintéticas y artificiales y algunos de sus hilados, así como de ciertos hilados de algodón, la comercialización de los productos mexicanos es débil en el exterior. Esta debilidad se explica, en gran parte por el efecto nocivo que tienen las cuotas que E.U impone a los productos textiles mexicanos, al inhibir la inversión en canales de comercialización ante la incertidumbre de lograr un mayor acceso que justifique estas inversiones.

Maquiladoras

Las maquiladoras textiles juegan una papel importante en la generación de empleos ya que actualmente ocupan alrededor de 42 mil personas, lo que representa el 9.5% del total ocupado del sector. El número de plantas para productos textiles mostró una tendencia ascendente en los años ochenta. Llegando a 245 establecimientos en 1989, lo que representó el 14.8% del total. La participación de los establecimientos textiles en el valor agregado total de la industria maquiladora fue de 6% en 1990 y la mayor parte se dedican a la confección de ropa..

Comercio con Estados Unidos y Canadá

La industria textil mexicana, excluyendo maquiladoras, registró un superávit en su balanza comercial con el mundo entre 1985 y 1988. A partir de 1989, la industria ha trabajado con déficit, que se explica por el dinamismo de las importaciones. Las exportaciones se concentran en fibras, 44%, y textiles, 45%, mientras que las de confección juegan un papel secundario (10%). Por su parte, la composición de las importaciones es más homogénea ya que existe una concentración en los productos de confección, 38%; mientras las fibras representan el 32% y los textiles el 30%..

Estados Unidos. Estados Unidos es el socio comercial más importante de México para productos textiles. En 1990, el 53.9% de las exportaciones nacionales tuvo como destino Estados Unidos (sin contar maquiladoras), mientras que el 54.8% de las importaciones vino de ese país.

El comercio de productos textiles entre Estados Unidos y México ha sido importante para los dos países. México mostró un déficit de 50 millones de dólares en 1989 y de 217 mdd en 1990, excluyendo maquiladoras, después de haber registrado un superávit con ese país durante varios años. Es importante destacar que el 59% de las exportaciones a Estados Unidos se concentró en el sector textil y el 28.6% en fibras, por su parte las importaciones estuvieron distribuidas de manera uniforme entre fibras, textiles y confección, lo que implica que la mayoría de ellas son insumos para la producción de otros bienes.

Al incluir a la industria maquiladora, las exportaciones mexicanas de productos textiles a Estados Unidos ascendieron a 964,4 mdd y las importaciones a 962.7 mdd en 1990, lo que implica un déficit de solamente 16.3 mdd. Al considerar a esta industria, también cambia la estructura de las exportaciones: 5.7% de fibras, 26.4% textiles y 67.7% en confección. Esto es una muestra del potencial exportador del sector de la confección y de las posibilidades de complementación de las economías de México y Estados Unidos al considerar a las maquiladoras debido a que la mayoría son insumos para la fabricación de otros productos. Estos insumos están exentos del pago de arancel siempre y cuando se re-exporte el producto final al país de origen. De ahí que el crecimiento de sus exportaciones vaya íntimamente ligado al crecimiento de las importaciones. En 1990, la entrada neta de divisas de las maquiladoras textiles fue de 202 millones de dólares.

Canadá. El comercio de productos textiles con Canadá es mucho menor que el que se tiene con Estados Unidos. En 1990, México registró un superávit de 8.7 mdd, al exportar 17 mdd e importar 8.5 mdd. Se

prevee un aumento en el comercio con ese país, siempre y cuando se eliminen las barreras existentes al comercio. En relación a la composición de las exportaciones, alrededor del 62% fueron fibras, 20% textiles y 18% confecciones. Las importaciones se concentraron en fibras con un 76% del total, seguidas por los textiles y la confección.

Acceso a los mercados de Estados Unidos y Canadá

Los productos de la industria textil mexicana enfrentan una serie de barreras para entrar al mercado de Estados Unidos y Canadá como son los aranceles altos y las cuotas.

Barreras arancelarias. Los productos textiles nacionales enfrentan un arancel máximo de 57% para entrar a Estados Unidos y de 30% a Canadá. México, por su parte, impone un arancel máximo de 20% a las importaciones de textiles de cualquier país.

El arancel ponderado que impone Estados Unidos a los productores textiles mexicanos es de 6.8% en fibras, 9% en textiles y 18.5% en confección. La protección arancelaria en aquel país es mayor justamente en aquellos productos en los que México es más competitivo. En 1990, el arancel ponderado en Estados Unidos para los productos canadienses fue de 6.8% para fibras, 6.2% para textiles y 15.3% para confección, lo que colocó a México en una situación desventajosa tanto por el nivel arancelario vigente como por el proceso de desgravación en marcha.

Barreras no arancelarias

CUOTAS. Las exportaciones mexicanas enfrentan cuotas para entrar al mercado de Estados Unidos, esto es, límites arriba de los cuales algunos productos no pueden ser exportados a ese país. En la actualidad, el 71.1% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos está sujeto a cuotas fijadas por el "Convenio Bilateral Textil", firmado con ese país en el marco del "Acuerdo". Las cuotas han tenido el efecto de limitar la inversión de la industria, no sólo en máquinas y planta, sino también en canales de comercialización. Canadá, aunque es signatario del AMF, no impone cuotas a México pero exige un permiso previo a la importación lo que le permite frenar las exportaciones mexicanas en un momento dado.

Otras barreras al comercio

La ley de Estados Unidos no permite que la ropa del ejército la provean fabricantes extranjeros. Esto impide el acceso de una parte importante del mercado de la confección en ese país.

IMPUESTOS COMPENSATORIOS. En 1989, Estados Unidos determinó un impuesto compensatorio preliminar de 1.76 ad valorem en contra de productos textiles mexicanos que afectó a 200 empresas, por lo cual en 1990, México sólo exportó a Estados Unidos 118 mdd bajo las fracciones sujetas a este impuesto.

Objetivos de México en la negociación del TLC

El objetivo mexicano en la negociación del comercio textil fue tener un acceso amplio a los mercados de esos países. El tamaño del mercado de Estados Unidos se aprecia claramente cuando se considera que el consumo de fibras de todo tipo por persona es de 20.2 Kg al año, mientras que en México sólo asciende a 5.5 Kg. (*).

El tener mayor acceso a esos mercados permitiría ampliar la escala de producción, abatiendo así los costos unitarios. Asimismo se fomentaría la creación de empleos en la industria textil de nuestro país y nos daría preferencias sobre otros proveedores del mercado, particularmente de Asia.

La industria mexicana podría incrementar sus exportaciones y modificar su composición de manera tal que la participación de las confecciones fabricadas con insumos mexicanos aumentara.

Como último eslabón de la cadena textil, la confección es potencialmente la punta de lanza para toda la industria. Al mismo tiempo tendría que mejorarse la calidad de algunos productos de algodón, polyester y naylon, fortalecerse en el segmento de acabados dentro del sector textil y abrirse nuevos y mejores canales de comercialización.

Un TLC abriría nuevas oportunidades para complementar los factores de la producción en los tres países y los volvería más competitivos frente al resto del mundo.

Los acuerdos del TLC en la industria textil.

Barreras arancelarias

Serán eliminadas totalmente en diez años a partir del 1 de enero de 1994.

El objetivo de México es lograr la eliminación de aranceles para tener un acceso más franco a los mercados de Estados Unidos y Canadá, al tiempo que se establece un plazo para la modernización de la industria mexicana. Además los textiles mexicanos enfrentan aranceles ponderados más altos que Canadá para entrar a los Estados Unidos, lo que lo coloca en una situación desventajosa.

Canadá y Estados Unidos eliminarán progresivamente sus respectivos aranceles sobre bienes textiles y del vestido originarios de la otra parte siempre que el valor del contenido regional sea igual o mayor al 60% cuando se use el método de transacción (% del valor de venta), ni el 50% cuando se emplee el método del costo neto (% del costo en la compra).

Barreras no arancelarias

El objetivo de México es eliminar las cuotas a las exportaciones nacionales a E.U. ya que México es el único país de los tres que enfrenta cuotas y además esto va en contra de los acuerdos multifibras firmado en 1974.

Reglas de origen

El objetivo es lograr un balance al beneficiar a los productores de la región y desarrollar la competitividad de la región frente a los demás países.

Salvaguardas

Cuando alguno de los países considere que el volumen de las importaciones de los bienes textiles y del vestido provenientes de la otra parte, afectan seriamente a la industria nacional, por causas distintas a una diferencia tecnológica, se convocará a consultas con datos estadísticos donde se discutirá y dará solución en un plazo no mayor a 90 días.

El objetivo es establecer salvaguardas que permitan proteger al mercado mexicano en caso de que haya un incremento repentino en importaciones que pueda causar distorsiones al sector.

En relación al etiquetado, la idea es introducir un sistema de etiquetado trilateral que proteja al consumidor con información sobre el origen, composición y cuidados especiales del producto, entre otros requisitos.

Desgravación

Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos.

Básicamente los términos son los mismos para las tres Naciones:

- 1) El 1 de enero de 1994 se desgravarán totalmente a los bienes textiles y del vestido que sean ensamblados en México a partir de telas totalmente formadas y cortadas en Estados Unidos.
- 2) Los aranceles de abrigos, vestidos, camisas de punto y no punto, blusas, faldas, pantalones, pijamas, ropa interior, abrigos tipo saco, de algodón, fibras artificiales y sintéticas, se eliminarán por completo y estos bienes quedarán exentos de arancel el 1 de enero de 1994.

3) Los aranceles de telas, hilos de diferentes colores, lonas y lonetas tejidas de lana, hilo hilado de acrílico se reducirán el 1 de enero de 1994 en una cantidad igual en términos porcentuales a las tasas base. Posteriormente se eliminarán en 5 etapas iguales a partir del 1 de enero de 1995, para quedar exentas de arancel a partir del 1 de enero de 1999.

Excepciones

1) E.U. y México, durante el período de transición aplicarán los siguientes aranceles a hilados y tejidos de lana y gramaje inferior o igual a 300 g/m² y los demás hilados y tejidos de lana mezclados exclusivamente con filamentos sintéticos o artificiales:

	Estados Unidos	México
1994	25%	15%
1995	24.1%	14.5%
1996	18%	10.8%
1997	12%	7.2%
1998	6%	3.6%
1999	0%	0%

2) E.U. y México aplicarán los siguientes aranceles a filamentos artificiales y sintéticos..

	Estados Unidos	México
1994	25%	15%
1995	25%	15%
1996	20%	12%
1997	13.3%	8%
1998	6.7%	4%
1999	0%	0%

3) México aplicará los siguientes aranceles a alfombras de nylon o de otras poliamidas:

	México
1994	20%
1995	20%
1996	10%
1997	6.6%
1998	3.3%
1999	0%

BALANZA COMERCIAL TEXTIL DE MEXICO CON ESTADOS UNIDOS
(MILES DE DOLARES CORRIENTES)

INDUSTRIA TEXTIL	1989		1990	
	E.U.	%	E.U.	%
Exportaciones	330,376	100%	284,037	100%
Importaciones	380,946	100%	501,266	100%
BALANZA	-50,570		-217,229	
SECTOR FIBRAS				
Exportaciones	92,069	28%	81,358	29%
Importaciones	100,495	26%	154,800	31%
BALANZA	-8,426		-73,442	
SECTOR TEXTIL				
Exportaciones	187,577	57%	167,640	59%
Importaciones	119,515	31%	175,463	35%
BALANZA	68,062		-7,823	
SECTOR CONFECCION				
Exportaciones	50,730	15%	35,039	12%
Importaciones	150,936	40%	171,003	34%
BALANZA	-100,206		-135,964	

FUENTE:SECOFI

**BALANZA COMERCIAL TEXTIL DE MEXICO CON CANADA
(MILES DE DOLARES CORRIENTES)**

INDUSTRIA TEXTIL	1989		1990	
	CANADA	%	CANADA	%
Exportaciones	21943	100%	17,170	100%
Importaciones	4462	100%	8,500	100%
BALANZA	17,481		8,670	
SECTOR FIBRAS				
Exportaciones	14669	67%	10,583	62%
Importaciones	2,794	63%	6,499	76%
BALANZA	11,875		4,084	
SECTOR TEXTIL				
Exportaciones	4,205	19%	3,476	20%
Importaciones	1,264	28%	1,641	19%
BALANZA	2,941		1,835	
SECTOR CONFECCION				
Exportaciones	3,068	14%	3,111	18%
Importaciones	404	9%	354	4%
BALANZA	2,664		2,757	

FUENTE:SECOFI

BALANZA COMERCIAL TEXTIL DE MEXICO CON EL MUNDO
(MILES DE DOLARES CORRIENTES)

INDUSTRIA TEXTIL	1989	%	1990	%
EXPORTACIONES	566,593	100%	527,412	100%
IMPORTACIONES	640,720	100%	914,303	100%
BALANZA	-74127		-386891	
SECTOR FIBRAS				
EXPORTACIONES	261,042	46%	233,412	44%
IMPORTACIONES	191,556	30%	296,699	32%
BALANZA	69,486		-63287	
SECTOR TEXTILES				
EXPORTACIONES	241,858	43%	238,053	45%
IMPORTACIONES	202,158	32%	271,178	30%
BALANZA	39,700		-33125	
SECTOR CONFECCION				
EXPORTACIONES	63,693	11%	55,947	11%
IMPORTACIONES	247,006	39%	346,426	38%
BALANZA	-183313		-290,479	

FUENTE: SECOFI

PARTICIPACION DE ESTADOS UNIDOS Y CANADA EN EL COMERCIO MEXICANO
(MILES DE DOLARES)

INDUSTRIA TEXTIL	1989			1990		
	MUNDO	E.U.	CANADÁ	MUNDO	E.U.	CANADÁ
Exportaciones	566,593	330,376	21,943	527,412	284,037	17,170
%	100%	58%	4%	100%	54%	3%
Importaciones	640,720	380,946	4,462	914,303	501,266	8,500
%	100%	59%	1%	100%	55%	1%
SECTOR FIBRAS						
Exportaciones	261,042	92,069	14,669	233,412	81,358	10,583
%	100%	35%	6%	100%	35%	5%
Importaciones	191,556	100,495	2,794	296,699	154,800	6,499
%	100%	52%	1%	100%	52%	2%
SECTOR TEXTIL						
Exportaciones	241,858	187,577	4,205	238,053	167,640	3,476
%	100%	78%	2%	100%	70%	1%
Importaciones	202,158	119,515	1,264	271,177	175,463	1,641
%	100%	59%	1%	100%	65%	1%
SECTOR CONFECCION						
Exportaciones	63,693	50,730	3,068	55,947	35,039	3,111
%	100%	80%	5%	100%	63%	6%
Importaciones	247,006	150,936	404	346,426	171,003	354
%	100%	61%	0%	100%	49%	0%

FUENTE: SECOFI

PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO NACIONAL Y DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA 1985-1992

Millones de nuevos pesos, 1993.

PERIODO	TOTAL NACIONAL (1)	INDUSTRIA MANUFACTURERA (2)	INDUSTRIA TEXTIL Y DEL VESTIDO (3)	PARTICIPACION PORCENTUAL	
				TOTAL NAL. (4 = 3/1)	IND. MAN. (5 = 3/2)
1985	2,227,862	737,850	82,568	3.71%	11.19%
1986	2,145,625	701,063	77,698	3.62%	11.08%
1987	2,188,906	701,063	74,384	3.40%	10.61%
1988	2,225,232	721,542	74,875	3.36%	10.38%
1989	2,306,855	744,358	76,351	3.31%	10.26%
1990	2,396,822	789,019	78,030	3.26%	9.89%
1991	2,483,108	820,580	74,987	3.02%	9.14%
*1992	2,552,635	843,556	73,112	2.86%	8.67%

* Hasta septiembre, 1992.

FUENTE: INEGI SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES DE MEXICO (VARIOS AÑOS).

CAPITULO VIII

LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN EL TLC

La industria maquiladora fue diseñada en México para atraer a la industria extranjera y crear trabajo en México.

La industria maquiladora es la empresa individual o corporativa, para la cuál se creo un programa de maquila y cuya producción está destinada a la exportación.

El programa de maquila excenta a la empresa de restricciones ordinarias en la participación de inversión extranjera y de aranceles al tener importaciones temporales que serán re-exportadas. Toda su producción es de exportación ya sea directa o indirectamente.

a) Antecedentes

Durante la segunda guerra mundial, los Estados Unidos y México firmaron un Tratado Laboral, que permitía trabajar a miles de mexicanos en Estados Unidos en el llamado "PROGRAMA BRACERO", para cubrir la mano de obra vacante por el envío de tropas a los frentes de batalla.

Hubo expansión demográfica sin una industria que la soportara. En muchas maneras la frontera mexicana estaba más cerca de Estados Unidos que de los proveedores de bienes y servicios mexicanos aunado a la mala infraestructura de carreteras.

Con esta preocupación, el gobierno mexicano anunció en 1961 el Programa Nacional de Fronteras (PRONAF), para expandir el turismo y el comercio

Cuando se terminó el "Programa Bracero" en 1964, el desarrollo de la frontera mexicana se volvió crítico. Había habido desde 1930 franjas de libre comercio en la frontera mexicana que aseguraba a los "Norteños" el suministro de materiales que no podían obtener de proveedores del centro de México. En 1965, al reconocer esta necesidad se adaptaron los elementos de una zona de libre comercio para producir y se le nombro "Maquiladora".

b) Las maquiladoras hoy

Hace 20 años el norte de México estaba poblado predominantemente de ranchos y granjas. En este período, han emergido una gran variedad de industrias, debido básicamente a la industria maquiladora.

A principios de 1990, las estadísticas mostraban la existencia de aproximadamente 1,700 plantas maquiladoras en México (cuyo 81% está establecido principalmente en el norte del país), con una fuerza de trabajo de 450,000 empleados. Uno de cada seis empleados en la frontera depende directa o indirectamente de la industria maquiladora. Como ejemplo del impacto que se tiene en Estados Unidos por las maquiladoras, el Estado de Texas, E.U., estima que se crean dos trabajos en Texas por cada diez empleos de maquiladoras en México.

El crecimiento de esta industria después de la crisis de 1982 tuvo ritmos de aproximadamente 20% al año, llegando actualmente a hacer de la industria maquiladora la segunda fuente de divisas más importante en México después del petróleo.

Actualmente la industria maquiladora realiza exportaciones a Asia y a Europa, además de a Estados Unidos.

c) Tipos de maquiladoras por forma de operar

Hay tres tipos de maquiladoras, por su manera de operar:

1) Subcontratista

Esta se utiliza cuando las compañías extranjeras no tienen experiencia en la forma de operar así como en el arranque de la industria en México.

La compañía extranjera subcontrata con una compañía establecida en México y le provee con materia prima proveniente de fuera.

2) Asociación

La parte extranjera provee con maquinaria, capital de trabajo y técnica. La parte mexicana provee con la fuerza de trabajo y labores administrativas. Esto se hace cuando las compañías no cuentan con muchos recursos.

c) Subsidiarias

Muchas compañías con experiencia en México prefieren establecer una subsidiaria completamente de su propiedad y control. Esto permite tener un control completo en la administración y producción de la compañía y cumplir más fácilmente con estrategias corporativas.

CAPITULO IX

EFFECTOS DEL TLC ANTE LA MICROINDUSTRIA MEXICANA

Mientras la micro y pequeña empresas han proliferado en México, se les ha relegado en importancia en la economía mexicana. Esto fue especialmente cierto después de la segunda guerra mundial, cuando el Estado mexicano promovió su política de "sustitución de importaciones". Hasta la crisis de 1982, la política del gobierno se preocupó de proteger y apoyar a la mediana y grande empresas, sin ocuparse de los pequeños productores. Incapaces de organizarse para obtener protección contra las importaciones y fuera de las posibilidades de un crédito y programas de asistencia técnica, la micro y pequeña empresas fueron relegadas cada vez más. Estas empresas sin empleados calificados, gran rotación de personal, carentes de políticas definidas, descapitalizadas, con pequeño crédito, atrasadas tecnológicamente, proveían a la comunidad con productos de mala calidad, minimizando la productividad, eficiencia, competitividad y crecimiento.

Hoy por hoy, con el nuevo énfasis que ha puesto México en el comercio y en la liberalización, disminuyendo la participación del Estado en la industria y comercio, privatizando las empresas que tenía en su poder, todo tipo de empresa, desde la más pequeña, debe ser considerada en la política de apoyo. Después de casi una década de estancamiento, la necesidad de un aumento veloz en la productividad y empleo en todos los sectores y regiones, fuerzan el poner atención a las micro y pequeña empresas. Está claro que casi todo lo que se consume localmente es producido o vendido por micro-empresarios.

En México, el sector microempresarial ha sido muy pobremente estudiado, aún menos que las llamadas pequeña y mediana empresas. Nadie puede asegurar con precisión el número de microproductores, su distribución regional, tipos de productos manufacturados, niveles de empleo, capital de trabajo, tecnología, utilidades, crecimiento, materias primas utilizadas, requerimientos de créditos, etcétera.. El impacto en dichas empresas de la política macroeconómica, incluyendo política fiscal, comercio exterior, privatización, es un área inexplorada.

Existen distintos criterios para clasificar a una empresa como micro, pequeña o mediana, por ejemplo, Asesoría Dinámica a Microempresas (ADMIC), define una microempresa como aquella que cuenta hasta con cinco empleados como máximo, la pequeña es la que cuenta con un intervalo de seis a cien trabajadores y la mediana la que utiliza como fuerza de trabajo de 101 a 250 empleados..

Por otro lado, Nacional Financiera define una microempresa a aquella que cuenta con 15 trabajadores o menos y con ventas anuales no superiores a los \$150,000.00 USD.

Según estudios hechos por Clark W. Reynolds y Ana Paula Pessoa (Stanford University) (*), en el que se analizaron veintidos microempresas y ocho pequeñas industrias en la Ciudad de México, Monterrey, Ciudad Victoria y Saltillo en agosto de 1991, se encontró lo siguiente:

1) Aproximadamente una tercera parte de estas empresas, tenían una relación directa con empresas grandes como proveedoras de bienes o servicios relacionados con la exportación. Esta relación es más frecuente a medida que uno se acerca a la frontera norte de México con Estados Unidos y es en gran parte debido a las maquiladoras. En esta zona aproximadamente un 50% de las microempresas tratan con grandes firmas exportadoras, obteniendo créditos y apoyo de estas grandes empresas. El otro 50% de microempresas, produce bienes de baja calidad para consumo local.

Uno de los principales obstáculos que enfrenta una microempresa es la falta de soporte crediticio por instituciones especializadas. Este tipo de operaciones es en gran parte apoyado por las empresas de mayor tamaño para quienes las micro trabajan, o por agiotistas, que ofrecen préstamos a corto plazo y altos intereses.

Después de la reprivatización de la banca, han surgido planes de apoyo en los cuales se pone atención a la micro, pequeña y mediana industria, tales como el Programa para la Micro o Pequeña Empresa (PROMYP) y el PROMICRO, de NAFIN., que a pesar de haberse iniciado en 1968, ahora realmente está cumpliendo con objetivos mejor definidos. Tanto el número de empresas, como el crédito total financiado creció de 1990 a 1991 en cien por ciento.

(* The Promotion of Micro and Small Enterprise Development in Mexico: A Preliminary Report, Clark W. Reynolds, Ana Paula Pessoa, 1991.

Es interesante notar que el 37.3% de estos programas fue utilizado en Jalisco, Nuevo León, Sinaloa, Sonora y Chihuahua, durante el primer semestre de 1991, lo cual se debe a los incentivos de este programa por descentralizar la industria. Asimismo se refleja la necesidad inmediata de continuar con estos apoyos al tener una acogida tan calurosa por los microempresarios.

Excluyendo al comercio y los servicios, los más grandes financiamientos fueron dados a la industria alimentaria, textil y del cuero y a la metalmecánica, cuyos acreedores fueron principalmente cinco bancos: Bacomer, Banca Sefin, Banamex, Banco Internacional y Banco Mexicano Somex.

Hay otros medios de financiamiento institucionalizados, tales como las Uniones de Crédito, que actúan como intermediarios financieros entre la micro y pequeña industria, la tarjeta de crédito empresarial, el factoraje y el arrendamiento financiero.

Bancomext expandió su programa de apoyo a las empresas de comercio exterior (ECEX), incluso para aquellas empresas que contribuyen indirectamente a exportaciones, con productos intermedios, y con INTEREXPORTA principalmente a compañías principalmente chicas.

SECOFI ha instituido programas de apoyo como el COMPEX (comisión mixta para la promoción de las exportaciones), cuya finalidad de promover el comercio exterior, ha funcionado notablemente al desregular la tramitación aduanal en México, la creación de programas como PITEX (programa de importación temporal para exportadores), ALTEX (apoyo a las empresas altamente exportadoras), COMIN (comisión mixta para la modernización de la industria, micro, pequeña y mediana), el "Plan de Jalisco" (para apoyar a la pequeña y micro empresa en Jalisco - principalmente del calzado-), ADMIC (Asesoría Dinámica a Microempresas), FOMICRO (Fondo de Garantía y Fomento a la Microindustria), PDP (Programa del Desarrollo Popular), etc.

ACTIVIDAD CREDITICIA DE NAFIN

PROGRAMA	1990		1991	
	# de Empresas	Financiamiento	# de Empresas	Financiamiento
Micro y Pequeña Empresas	13155	1679469	24173	3546258
Modernización	498	1030064	651	1613524
Desarrollo Tecnológico	37	46442	37	23251
Estudio y Asesoría	10	1726	11	4012
Infraestructura Industrial	29	52681	46	95521
Ambiente	24	19551	27	15980
Programas Especiales	279	704624	34	341395
Total	14032	3534557	24979	5645258

* Miles de pesos corrientes.

FUENTE: Subdirección de Seguimiento de Acuerdos e Información Crediticia, NAFIN, 1992.

**LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA, POR TIPO DE EMPRESA,
1985- 1990**

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
MICRO	64,590	68,657	74,394	76,526	81,332	92,556
PEQUEÑA	15,856	16,093	17,296	17,668	18,281	19,685
MEDIANA	2,628	2,565	2,790	2,941	3,209	3,266
SUBTOTAL	83,074	87,315	94,480	97,135	102,822	115,507
GRANDE	1,828	1,763	2,010	2,104	2,279	2,386
TOTAL	84,902	89,078	96,490	99,239	105,101	117,893

FUENTE: SECOFI

EMPLEO EN MEXICO POR TIPO DE EMPRESA
1985- 1990

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
MICRO	270,731	286,212	308,483	317,304	338,304	384,465
PEQUEÑA	597,376	602,034	645,466	664,556	690,927	737,230
MEDIANA	408,126	401,582	439,456	458,683	500,866	512,280
SUBTOTAL	1,276,233	1,289,828	1,393,405	1,440,543	1,530,097	1,633,975
GRANDE	1,235,257	1,191,203	1,360,048	1,452,801	1,575,515	1,635,629
TOTAL	2,511,490	2,481,031	2,753,453	2,893,344	3,105,612	3,269,604

FUENTE: SECOFI

TIPOS DE ESTABLECIMIENTOS MANUFACTUREROS POR ESTADO, 1990

ESTADO	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	SUBTOTAL	GRANDE	TOTAL
Aguascalientes	1,429	280	57	1,766	33	1,799
Baja California	2,885	750	154	3,789	137	3,926
Baja Calif. Sur	436	51	12	499	0	499
Campeche	571	81	9	661	0	661
Coahuila	2,993	533	88	3,619	90	3,709
Colima	544	54	8	606	2	608
Chiapas	1,148	88	13	1,249	7	1,256
Chihuahua	2,854	488	100	3,442	186	3,628
Dist. Federal	18,124	4,995	694	23,813	422	24,235
Durango	1,296	331	75	1,702	43	1,745
Guanajuato	6,573	1,293	165	8,031	79	8,110
Guerrero	1,412	72	10	1,494	5	1,499
Hidalgo	1,341	285	48	1,674	34	1,708
Jalisco	10,642	2,220	248	13,110	144	13,254
Est. México	7,545	2,523	584	10,652	441	11,093
Michoacán	2,600	257	39	2,896	21	2,917
Morelos	1,085	173	35	1,293	25	1,318
Navarrit	825	62	3	890	6	896
Nuevo León	6,793	1,684	274	8,751	194	8,945
Oaxaca	1,055	83	9	1,147	15	1,162
Puebla	2,949	879	156	3,984	71	4,055
Queretaro	1,272	270	66	1,608	61	1,669
Quintana Roo	425	45	7	477	2	479
San Luis Potosi	1,726	315	62	2,103	49	2,152
Signaloa	2,392	284	36	2,712	24	2,736
Sonora	2,278	333	65	2,676	62	2,738
Tabasco	795	70	8	873	7	880
Tamaulipas	2,632	321	92	3,045	103	3,148
Tlaxcala	481	154	54	689	31	720
Veracruz	3,378	383	51	3,812	65	3,877
Yucatán	1,448	260	36	1,744	25	1,769
Zacatecas	629	53	8	690	2	692
Total	92,556	19,675	3,266	115,497	2,386	117,883

FUENTE: SECOFI

EMPRESAS MANUFACTURERAS POR TIPO DE ACTIVIDAD, 1990

ACTIVIDAD	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	SUBTOTAL	GRANDE	TOTAL
Química	2,403	1,092	245	3,740	210	3,950
Vestido	9,410	2,421	346	12,177	165	12,342
Bebida	856	255	95	1,206	132	1,338
Alimentaria	20,694	2,812	455	23,961	269	24,230
Maq. Eléctrica	1,856	701	212	2,769	355	3,124
Maq. no eléctrica	4,633	818	103	5,554	59	5,613
Metálica, básica	942	398	69	1,409	54	1,463
Metálica, no maq.	16,536	2,984	393	19,913	219	20,132
Muebles no metálicos	5,050	843	69	5,962	27	5,989
Minerales no metálicos	4,916	994	123	6,033	123	6,156
Papel	533	258	80	871	71	942
Petroquímica	106	56	10	172	2	174
Imprentas	7,323	971	143	8,437	64	8,501
Plástico-papel	2,725	1,415	259	4,399	126	4,525
Cuero y zapatos	4,980	1,321	149	6,450	70	6,520
Tabaco	17	15	5	37	6	43
Textiles	1,977	888	231	3,096	176	3,272
Equipo de Transporte	1,119	381	80	1,580	141	1,721
Madera	2,515	538	67	3,120	41	3,161
Otras	3,965	524	104	4,593	76	4,669
TOTAL	92,556	19,685	3,238	115,479	2,386	117,865

FUENTE:SECOFI

CAPITULO X

ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO

a) Generalidades

La desaceleración en el crecimiento de las exportaciones y un mayor ritmo en la compra de productos importados se tradujeron en un visible deterioro en la balanza comercial alimenticia. A pesar de la contracción en la demanda externa de leche en polvo, las importaciones totales crecieron en promedio 13.3 por ciento, cifra que contrasta con la reducción del 2.1 por ciento de sus ventas foráneas. Esto mermó la capacidad de autofinanciamiento del sector, lo cual indica que la división ha requerido de recursos distintos a sus exportaciones para poder cubrir su desequilibrio comercial externo.

Este componente se caracterizó por mantener prácticamente constante el grado de concentración de su oferta exportable, ya que cuatro productos genéricos generan más del 55 por ciento de sus divisas.

Así luego de representar el 7.3 por ciento de las ventas externas manufactureras, esta industria se ubica como la cuarta división más dinámica de las exportaciones fabriles, ello no obstante que durante 1991 las divisas generadas por la colocación de sus productos en el exterior fue incluso inferior a la registrada en 1989 (ver gráfica).

Tal comportamiento se explica por: la recuperación del mercado interno el cual reabsorbe proporciones significativas de la oferta antes exportable; y por el descenso en las ventas de casi la mitad del total de los 23 principales productos de exportación de esta industria, entre los cuales destacan:

- 1) El café tostado, el cual como resultado del deplome en los precios internacionales, registró un decremento del 63.0 por ciento en el valor de sus exportaciones.
- 2) Atún cuyo monto se contrajo a razón del 60 por ciento, esto es poco más de 29 millones de dólares, como consecuencia del embargo impuesto por Estados Unidos.
- 3) Manteca de cacao, que mostró una caída del 55.3 por ciento, resultante de las barreras fitosanitarias. Y el descenso en las cotizaciones internacionales.
- 4) Camarón congelado, conservas de pescado, mariscos y langosta, cuyos descensos de 34, 20.3 y 9.8 por ciento respectivamente, corresponden tanto a su reorientación al mercado interno, como a las

fluctuaciones de los precios y la creciente competencia con productos provenientes de Asia y otros países latinoamericanos.

Asimismo, cabe destacar que del total de bienes exportados por esta industria, tan sólo tres (camarón, cerveza, legumbres y frutas preparadas), explican más del 50 por ciento de las divisas obtenidas; ello revela su perfil concentrador en unas cuantas ramas y productos, y por tanto su sensibilidad y dependencia frente a los cambios del comercio mundial.

Por otra parte, es importante mencionar que en 1991, las importaciones de esta división se redujeron 3.6 por ciento, luego de que la adquisición de bienes tales como la leche en polvo y evaporada, azúcar, pescados y mariscos en conserva, harinas animales y aceite de soya, entre otras, descendieron en forma significativa, aunque no lo suficiente para revertir la tendencia deficitaria que caracteriza a este sector desde 1988 a 1991.

En efecto, el esfuerzo de los productores nacionales de lácteos por alcanzar la autosuficiencia en este básico, permitió que las importaciones de leche en polvo disminuyeran 446.3 millones de dólares al pasar de 554.5 a 108.2 millones de dólares.

De igual forma, en respuesta a la habitación temporal de los ingenios, para aprovechar las reservas de caña, se elevó la producción nacional de azúcar, por lo que las compras de este bien se redujeron en poco más de la mitad.

En el caso de las harinas animales, materia prima para la elaboración de alimentos preparados para animales, resalta su sustitución por productos de soya con mayor contenido proteínico, así como la mayor capacidad de los fabricantes nacionales para hacer frente a los requerimientos internos de este tipo de insumos.

Pese a lo anterior, para diciembre de 1991, las importaciones del sector alimenticio alcanzaron un monto de 2 mil 583.7 millones de dólares, cifra 3.6 por ciento menor a la registrada en 1990, pero 28.3 por ciento superior a la observada en 1989.

Cabe destacar que la compra de carnes frescas o refrigeradas representó la cuarta parte del valor total de las importaciones de esta industria, tras observar un notable incremento del 101.5 por ciento, resultante entre otras cosas de la prohibición de la matanza de ganado en el Distrito Federal, el insuficiente abasto interno y especialmente de los diferenciales de precio y utilidad.

Paralelamente la importación de productos como harinas de soya, conservas animales, vegetales y frutas, preparados y alimentos especiales, así como vinos espumosos, se aceleró notablemente, y aun cuando en forma individual su valor no es considerable, conjuntamente equivalen a casi el 20 por ciento del monto total de las compras externas de esta industria; ello revela la tendencia a importar cada vez más productos de consumo final, antes que insumos para su fabricación en el territorio nacional.

Así, las transacciones externas de esta división alcanzaron a diciembre de 1991 un saldo deficitario 13.6 por ciento menor al reportado en 1990 y dos veces al registrado en 1989, con lo que su capacidad para financiar sus compras en el exterior fue tan solo del 47 por ciento.

En síntesis, la pérdida en el dinamismo del valor de las ventas totales frente a un mayor crecimiento en la demanda por importaciones, arrojó un crecimiento promedio de 35 por ciento del déficit comercial, aunque habría que reconocer la caída en el valor de las importaciones para 1991 y en consecuencia la moderación del déficit comercial para ese año, lo cual no corrige el desequilibrio del sector. De esta forma si se pretende cerrar la brecha entre compras y ventas externas, es indispensable impulsar la búsqueda de la incorporación consistente de nuevos productos exportables, así como mayor selectividad en el flujo de bienes que adquirimos en el extranjero, al tiempo de promover la fusión interempresarial con los capitales foráneos y propiciar una plataforma accesible de exportación indirecta.

b) Efectos del TLC en el campo mexicano.

Productividad

La producción agropecuaria mexicana, es un sector vulnerable ante un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá. Las brechas tecnológicas son muy altas y así también la eficiencia y productividad. Debe apoyarse mucho a este sector, con financiamientos para promover el avance tecnológico así como para la compra de maquinaria y equipo que permitan la modernización.

Debido a la importancia y complejidad de este sector, las negociaciones se hicieron en dos mesas distintas: una con Estados Unidos y otra con Canadá. Esto es debido a que las condiciones climáticas, forestales y de suelo son distintas, así como la mano de obra y tecnología.

A pesar de lo barato de la mano de obra en México, nuestros costos de producción son muy superiores a los de Estados Unidos y Canadá.

De 1985 a 1989, cosechamos en México 1.7 ton. de maíz por hectárea contra 7.0 ton. en Estados Unidos y Canadá; obtuvimos 542 kg por hectárea de frijol contra 1.661 ton/ha. en Estados Unidos y 1.865 ton/ha en Canadá; cosechamos 3.3 ton/ha de arroz contra 6.2 ton/ha en Estados Unidos, etc. nuestras vacas de ordeña produjeron 1,365 litros de leche al año, contra 6,224 litros en Estados Unidos en y 5,526 litros en Canadá; por cada ave de nuestra parvada produjimos 3.1 kg. de carne al año mientras que en Estados Unidos se produjeron 6.5 kg y en Canadá 6.0 kg. (**).

En algunos productos nuestros rendimientos son cercanos a los de Estados Unidos y Canadá (v.gr. en huevo), e incluso en un grano, el trigo, son superiores pero en la mayoría de estos productos nuestros costos de producción son también mayores: Nuestros rendimientos porcícolas son similares a los de Estados Unidos y Canadá en cuanto a peso medio en canal de los cerdos sacrificados: 72.7 kg. en México contra 76.3 en Canadá y 80.3 en Estados Unidos (trienio 1987-1089 FAO, anuario de la producción). Sin embargo la relación entre el número de cerdos existentes y sacrificados es de 100% en México, de 164% en Estados Unidos y de 144% en Canadá; nuestro costo de producción de cerdos en pie fue de 1.55 USD por kg. contra 1.04 dólares en Estados Unidos (bienio 1989-1990) (**).

(*) Cifras calculadas con base en FAO, Anuarios de Producción 1986 y 1989, Roma.

(**) Rita Schwerdtfeger Rinderman y Manuel Gómez Cruz, La porcicultura mexicana ante el TLC, Mimeo UACH, Chapingo, 1991.

VALOR DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA POR GRUPO DE PRODUCTOS

Cultivos	Valor de la Producción (*)	% del total
Granos Básicos	1,125,440,394	38.83%
Maíz	741,669,242	25.59%
Frijol	142,642,153	4.93%
Trigo	193,759,431	6.68%
Arroz Palay	47,369,568	1.63%
Granos Forrajeros y Oleaginosas	340,842,653	11.76%
Sorgo	225,340,620	7.77%
Cebada	25,918,403	0.89%
Soya	79,920,453	2.76%
Cártamo	9,663,177	0.33%
Subtotal de los Ocho Principales Granos	1,466,283,047	50.59%
Otros granos alimenticios y oleaginosos (**)	152,299,768	1.80%
Total Granos	1,518,582,815	52.39%
Hortalizas	344,503,846	11.89%
Frutales	384,480,008	13.26%
Café y Cacao	197,647,815	6.82%
Caña de azúcar	147,369,414	5.08%
Fibras textiles	55,948,642	1.93%
Otras Oleaginosas	45,386,375	1.57%
Otras materias primas	22,129,217	0.76%
Otros cultivos	182,521,699	6.29%
Forrajes	154,457,345	5.33%
Flores	3,807,891	0.13%
Especias y medicinales	934,118	0.03%
Otros	23,322,345	0.80%
TOTAL	2,898,569,831	100.00%

* Miles de pesos corrientes para el año de cosechas 1985.

** Avena, garbanzo blanco, haba, lenteja, maíz palomero, ajonjolí, colza, girasol, linaza y semilla de algodón.

FUENTE: Subsistemas de Estadística Agropecuaria Año de cosechas 1985, SARH

En México, el valor bruto del producto por trabajador fue de 1,799 dólares en 1988 en Estados Unidos fue de 45,052 dólares y en Canadá de 36, 617 dólares.

Estas brechas de productividad tan grandes, derivan de las cuantiosas inversiones en investigación y en innovación tecnológica realizadas por los Estados Unidos y Canadá a lo largo de muchas décadas, en las cuales han incidido el gasto público en investigación agropecuaria y extensionismo (que data desde el siglo pasado: Ley Agrícola de 1862 en E.U. etc.), como las políticas internas de precios y subsidios (instrumentadas en E.U. desde la ley agrícola de 1933), que al garantizar la rentabilidad de las granjas han favorecido su capitalización y tecnificación continuas.

PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN GRANOS BASICO			
(Jornadas por tonelada)			
Producto	México	Estados Unidos	Canadá
Maíz	17.84	0.14	-
Frijol	50.60	0.6	-
Trigo	3.17	0.33	.13
Arroz	33.14	0.23	-

USDA, Economic Research Service, World Agriculture Trends and Indicators 1970-1989, Statistical Bulletin, Num. 815, Washington, 1990.

El presupuesto ejercido por el Instituto Nacional de Investigaciones Forestales y Agropecuarias, se contrajo a pesos constantes de 1980, de 4,778 millones de pesos en 1982 a 2,096 millones en 1989. Hemos abierto una brecha tecnológica muy grande, que llevará varios años reducir.

PRESUPUESTO EJERCIDO POR EL INIFAP		
AÑO	MILLONES DE PESOS	INDICE
1982	4778.40	100.00
1983	3421.56	71.60
1984	3785.25	79.22
1985	3945.08	82.56
1986	2889.58	60.47
1988	2133.62	44.65
1989	2095.90	43.86

FUENTE: INFOGSPUAL, año II, num. 1, Programa Universitario de Alimentos, USAM, 1991.

La estructura agraria de México incluye cuatro millones de pequeños granjeros pobres, cuyo poder de compra ha disminuido drásticamente. (Entre 1981 y 1988, los productores de granos sufrieron una pérdida de 48.7% en los términos de intercambio de sus cosechas respecto a los insumos; mientras el índice nacional de precios de las materias primas de la actividad agrícola creció 9.22%, el índice nacional de precios de garantía sólo creció 4.714% . En particular, los precios reales del maíz sufrieron una pérdida de 42.4%, los precios del frijol, un deterioro del 49.9%, los del arroz una pérdida del 41.6%, etc.; y si bien en 1990 se observó una recuperación en términos de intercambio de algunos granos (maíz, frijol y trigo), aún falta más para llegar a los términos de 1981, mientras que en otros granos (arroz, soya, etc.) continúa la tendencia decreciente de rentabilidad.

PRECIOS REALES DE GARANTIA DE LOS GRANOS
(PESOS DE 1980) *

AÑO	MAÍZ	FRIJOL	TRIGO	ARROZ	SORGO	SOYA
1981	5373	13126	3774	5332	3224	8860
1982	3124	7448	4345	3318	1836	5401
1983	3555	6110	3249	3888	2333	5740
1984	4065	6423	3439	4144	2795	6806
1985	3657	10636	3423	3692	2196	6039
1986	3236	7314	3083	3303	2359	5561
1987	2992	6412	2712	2907	1893	4983
1988	3097	6574	2787	3168	1883	7197
1989	3132	6653	3187	3208	2304	7099
1990	3300	9599	3208	2854	2148	4411

(*) deflactor: Índice nacional de precios de las materias primas agrícolas.

Recursos naturales

Por cada trabajador agrícola, los Estados Unidos cuentan con 61.4 has. de tierras de cultivo, de las cuales 5.9 son irrigadas, con 79 has. de pastizales y con 86.7 has de bosques; en México sólo contamos con 2.7 has. de cultivo por trabajador agrícola de las cuales 0.6 has. son de riego, con 8.1 de pastizales (en su mayoría de mala calidad) y con 5 has. de bosques; en Canadá, las cifras son de 97.4 has. de cultivo, con 1.7 has. irrigadas, 68.9 has. de pastos y 754 has. de bosques por trabajador agrícola.

Mientras en México tenemos problemas topográficos (laderas y pendientes) en dos terceras partes de nuestras tierras agrícolas, los Estados Unidos disponen de inmensas planicies (en su cordón cerealero y en sus demás regiones agrícolas), que son ciento por ciento mecanizables y representan el arquetipo natural de tierras para la aplicación integral de los paquetes tecnológicos modernos.

Las condiciones térmicas para el cultivo de granos son también más benignas para los países del norte, sobre todo en Estados Unidos. En el inmenso cordón cerealero estadounidense, el sol sale a las cuatro de la mañana, precisamente durante el período en el que las plantas requieren mayor irradiación solar. Simplemente nuestra agricultura está situada dos paralelos abajo, más alejada del polo; el sol nunca sale aquí a las cuatro de la mañana.

c) Puntos acordados en el TLC

En el acuerdo bilateral México-Estados Unidos, ambos países se comprometen a eliminar de inmediato sus barreras no arancelarias, mediante su conversión a sistemas de aranceles.

El documento del TLC explica que los aranceles-cuota facilitarán en cada país la transición de los productos sensibles como en nuestro caso son los granos básicos, a la competencia en las importaciones. A través de este sistema se establecerán cuotas de importación libre de aranceles con base en los niveles promedio de comercio reciente, estas cuotas se incrementarán generalmente en tres por ciento anual. También se aplicará un arancel a las importaciones que sobrepasen dicha cantidad. En este sentido, las barreras arancelarias se eliminarán en un lapso no mayor a diez años, después de la entrada en vigor del TLC, salvo los aranceles de ciertos productos extremadamente sensibles a las importaciones, entre los que se encuentran el maíz, el frijol, en el caso de México y el jugo de naranja y azúcar para E.U.. La eliminación arancelaria se hará en forma gradual después de cinco años adicionales.

En el caso de las restricciones al comercio del azúcar, se convino entre los dos países, que estas se eliminarán al cabo de un período de transición de 15 años, excepto en los casos del azúcar exportada al amparo del programa de reexportación de azúcar de E.U. que continuará sujeto a las tasas de la nación más favorecida.

En el caso de la negociación entre Canadá y México, ambas Naciones acordaron eliminar todas las barreras arancelarias y no arancelarias, excepto las que se aplican a productos lácteos, avícolas, huevo y azúcar.

Canadá, por su parte eximirá inmediatamente a México de las restricciones a la importación de trigo y cebada, así como sus derivados, carne de res y ternera y margarina.

Con excepción de lácteos y avícolas, incluyendo el huevo, México sustituirá por su parte los permisos de importación por arancel para facilitar las importaciones, como en el caso del trigo, o por un arancel-cuota, como en el caso del maíz y la cebada; cualquiera de los dos que se utilice, se eliminará gradualmente en un período de 10 años.

En materia agrícola, los países firmantes incluyeron un aparato donde se señala que durante los primeros diez años de vigencia del tratado se establecerá una disposición para aplicar una salvaguarda (defensa) especial para ciertos productos, dentro de los contextos de los compromisos bilaterales mencionados. En cuanto a los apoyos internos, México, Estados Unidos y Canadá, se esforzarán para brindar políticas de apoyo a su sector agropecuario que no distorcionen el comercio; se establece también que cada país podrá modificar sus mecanismos de apoyo interno en conformidad con sus obligaciones en el GATT.

En el área de subsidios a las exportaciones se indica asimismo que cuando un país signatario del TLC, decida introducir un subsidio a las exportaciones, deberá notificar al país importador de su intención, por lo menos con tres días de anticipación.

En la mesa agrícola también se incluyó un punto sobre resolución de controversias comerciales transfronterizas que involucren a países agropecuarios. Un comité trilateral para el comercio agropecuario, vigilará la puesta en marcha y la administración de las disposiciones establecidas en esta sección.

Del mismo modo, este comité fijará o establecerá un grupo de trabajo México-Estados Unidos y México-Canadá que revisará la operación de normas de calificación y calidad.

El tratado de libre comercio establece preceptos para el desarrollo, adopción y ejecución de medidas sanitarias y fitosanitarias, es decir aquellas que se adopten para proteger la vida o la salud humana, animal o vegetal de los riesgos que surgan de enfermedades o plagas de animales o vegetales o sustancias contaminantes en alimentos.

El tratado de libre comercio, al referirse a medidas de emergencia, crea un mecanismo para que tribunales arbitrales independientes¹ de integración binacional,

revisen las resoluciones definitivas en materia de antidumping y cuotas compensatorias que hayan dictado las autoridades competentes de los países signatarios del mismo. Cada uno de ellos llevará a cabo las reformas legales necesarias para asegurar la revisión efectiva por parte de estos tribunales arbitrales.

En cuanto a la conservación de la legislación nacional en materia de antidumping (para evitar que una empresa sea competitiva con base en el apoyo que le dé su gobierno) y cuotas compensatorias (para proteger a los productores domésticos de competencia desleal), el TLC confirma explícitamente el derecho que cada uno de los tres países que lo integran tiene para conservar la aplicación de su legislación en ambos casos. Cada uno de ellos modificará su legislación para permitir la ejecución de las obligaciones del TLC.

CAPITULO XI

PAPEL, IMPRENTA E INDUSTRIA EDITORIAL

a) Papel

Durante los últimos años la vulnerabilidad en el frente externo de esta industria se agudizó, al presentar un crecimiento en sus compras externas, en tanto que el valor de sus compras foráneas cayó 7 por ciento anual. Como consecuencia el déficit comercial registrado en 1991, superó en más de la mitad el de 1989. La creciente competencia en la industria del papel a nivel internacional puede explicar tanto las dificultades para exportar como la preferencia por productos importados de consumo final por parte del mercado nacional. Todo esto ha llevado a esta división a una mayor pérdida de capacidad en su autofinanciamiento externo, a saber, mientras en 1988 por cada dólar que salía por importación, los ingresos por exportaciones aportaban 30 centavos, para 1991, alcanzaban a cubrir sólo 18 centavos, razón por la cual se ubica, como uno de los nueve componentes fabriles que mayores limitantes financieras presenta para hacer frente a sus débitos comprometidos con el exterior.

Esta industria aporta sólo el 1.4 por ciento del total de las ventas foráneas, y se distingue por ser la tercera división (junto con otras industrias y el sector de la madera) de menor participación en este concepto. Hasta el cierre de 1991, sus exportaciones alcanzaron un monto de 232 millones de dólares, cifra 14.5 por ciento superior a la registrada en 1990 y 13.5 por ciento menor a la observada en 1989.

Asimismo, cabe mencionar que de nueva cuenta se presenta un crecimiento más que proporcional del monto por los bienes adquiridos en el exterior, contra las divisas obtenidas por exportación (ver gráfica).

En efecto, el valor de sus importaciones fue casi cinco veces mayor que el registrado por sus ventas al exterior, lo cual manifiesta el desequilibrio comercial que persiste en esta rama, cuyo déficit en 1991 alcanzó un total de 1036.1 millones de dólares, esto es casi el doble de lo reportado dos años atrás.

La demanda de las importaciones de este sector se orientó a la compra de Pasta y Cartón preparado (28.2 %), Pasta de celulosa para papel (24.9%) y libros impresos (11.9 por ciento), con lo que nuevamente se confirma la tendencia a importar sí insumos, pero también productos de consumo final.

En este renglón debe destacarse que el perfil de las compras totales, tiende a incorporar un mayor porcentaje de bienes de consumo final desplazando la participación de los insumos productivos, ya que de

representar las materias primas aproximadamente el 70 por ciento de los bienes adquiridos, éstas pasaron a representar el 50 por ciento de los requerimientos totales. Efectivamente, la entrada de libros impresos al país se caracterizó por mostrar una dinámica expansiva que tiende a acelerarse aún más, a diferencia de las exportaciones mexicanas, cuyo comportamiento global, parece ser el repliegue y/o estancamiento.

Así, su capacidad para cubrir con divisas propias el monto de sus adquisiciones en el exterior fue de apenas el 18.3 por ciento en 1991, lo que implica la creciente necesidad de recurrir a fuentes diversas de financiamiento como empréstitos externos y/o domésticos.

Esta tendencia es también producto del comportamiento inestable de la economía norteamericana, ya que la contracción productiva de ésta explica en buena medida la menor captación de divisas del renglón "otros", donde predominan insumos como etiquetas y empaques en general cuyo destino final es ese mercado.

b) Madera

Dentro de esta división industrial, la participación de sus exportaciones en las ventas totales se caracteriza por tener un carácter marginal. A pesar de la recuperación que observan sus ventas foráneas durante 1991, el ritmo de crecimiento de sus importaciones mantiene una dinámica expansiva que contribuyó en forma notoria a reducir su capacidad de autofinanciamiento en su sector externo, ya que por cada dólar exportado solo se logró cubrir dos terceras partes de cada dólar empleado en adquisiciones provenientes del exterior (ver gráfica).

Ello se tradujo en el resurgimiento del déficit en su balanza comercial en un nivel no registrado desde 1981. Crecimiento acelerado en sus importaciones, lenta recuperación de sus ventas foráneas en productos con un bajo valor agregado y escasa diversificación, son los rasgos comunes que distinguen el sector externo de la industria de la madera.

Esta actividad cuya participación en el total manufacturero es apenas del 1.0 por ciento, muestra en sus exportaciones al igual que la industria textil una recuperación paulatina, toda vez que después de caer sus ventas en 30 millones de dólares en 1990, para cierre del año anterior, estas se incrementaron a razón del 13 por ciento anual, no obstante que el valor de su oferta exportable fue inferior al monto registrado en 1989.

Esta trayectoria se explica en parte por el descenso generalizado que en 1990 registraron los productos de exportación de esta industria, entre los que destacan la caída del 21 por ciento en las ventas externas de muebles y artefactos de madera y del 51.4 por ciento en los artículos diversos de palma, empero la madera fabricada y hojas de chapa cuyo valor representa más de la mitad del total exportado, registró un descenso de sólo 5.0 por ciento.

Es importante mencionar que tal contracción obedeció en buena medida a la recesión norteamericana que impactó al sector de la construcción y por lo tanto la demanda de insumos de madera y sus derivados.

Sin embargo en 1991, las exportaciones madereras, recobran su tendencia ascendente paralelamente a la incipiente recuperación que se observa en la economía del vecino del Norte, de tal forma que el comportamiento exportador de este sector guarda una estrecha relación con los cambios del mercado estadounidense.

En contraste con sus ventas foráneas, sus importaciones mostraron un crecimiento continuo cuya tasa en diciembre de 1991 fue cuatro veces mayor que la registrada en sus exportaciones.

Las adquisiciones externas de esta industria en el exterior, se sustentaron en la compra de madera de cortes especiales, la cual representa más del 50 por ciento del total, aunque también hay que resaltar que los artefactos de madera fina experimentaron un vertiginoso crecimiento al triplicarse en dos años su valor.

De esta forma, esta división al igual que la de los alimentos, bebidas y tabaco y la industria textil, revela que efectivamente las importaciones de insumos están creciendo, pero también los bienes de consumo final; incluso a un ritmo superior que el de los primeros.

Este comportamiento que parece ser una constante en el sector fabril propició que la actividad maderera presentara un déficit comercial de 102.9 millones de dólares, contra el superávit de 86 millones de dólares que registrara apenas dos años antes.

CAPITULO XII

OTRAS INDUSTRIAS

Esta división al igual que el resto de los componentes fabriles mostró un acelerado crecimiento en sus compras foráneas respecto a sus ventas en el exterior, con lo que su saldo deficitario se duplicó en dos años, ello no obstante la dinámica ascendente de sus exportaciones. Sin embargo en este sector como en las demás actividades fabriles, no se aprecian signos que anticipen una diversificación en su oferta exportable, luego de que sólo dos productos a saber juguetes y artículos para deportes, junto con alhajas y otros productos de metal fino concentran casi la mitad del total de las ventas de sus productos de exportación.

Vale destacar que esta industria mostró un ligero repunte en su capacidad para financiar con las divisas obtenidas por exportación su creciente adquisición de bienes externos, empero como se analiza a continuación este indicador no es relevante para las manufacturas en su conjunto dada su mínima participación en el quehacer fabril exportador (ver gráfica).

En efecto, esta actividad al igual que la maderera, mantiene una participación marginal en el sector externo manufacturero, toda vez que sus exportaciones no representan siquiera el 1 por ciento del total, sin embargo sus importaciones aunque en valor no son del todo significativas (1.2 por ciento del total), si ejercen un impacto determinante en el desenvolvimiento de industrias tales como la juguetera, los artículos deportivos y la orfebrería, componentes esenciales de esta división que se han visto desplazados por la creciente colocación de mercancías foráneas en estos conceptos. Este es el caso de China y Taiwán, entre otros, que como la joyería de fantasía norteamericana, compiten crecientemente con la industria nacional en estas áreas, tanto en precios como en diseños.

En efecto, entre 1989 - 1991, el valor de sus compras externas se duplicó tras registrar un incremento de 64.5 por ciento, soportando en la adquisición de artículos cuyo monto superó los 57 millones de dólares, contra los 29 alcanzados en 1989; y en la mayor introducción de juguetes que reactivó su dinámica de expansión, luego de reportar un incremento promedio del 53 por ciento en dos años.

Así su balance comercial fue deficitario por 298.5 millones de dólares, cifra 2 veces mayor que la observada en 1989.

Cabe mencionar que en esta actividad, industrias como la juguetera enfrentan serios problemas que van más allá de su presencia en el exterior, se trata en sentido estricto de garantizar su sobrevivencia

en el mercado doméstico, frente a la competencia de los productos extranjeros que en su mayoría provienen de la actividad maquiladora cuyo auge está a la orden del día en esta rama.

CAPITULO XIII

SERVICIOS

Un punto importante del TLC fue el de crear reglas justas para el comercio internacional de servicios, tanto para su exportación, como para el derecho a establecer industrias de servicios. Con algunas excepciones, aumentará la penetración al mercado mexicano de empresas de servicios.

a) Transporte de carga

En el área de la transportación, los transportistas tanto estadounidenses, como mexicanos serán inmediatamente autorizados a mover carga dentro del área fronteriza de las zonas comerciales y después de tres años entre los estados fronterizos del país vecino, con la condición de no traspasar dichos estados durante seis años. Diez años será el plazo para quitar estas restricciones y poder manejar autobuses y camiones de carga en el país vecino.

Estos acuerdos beneficiarán grandemente a compañías transportistas de Estados Unidos y a los consumidores de servicios, pues cuentan con mejores equipos, con un promedio de edad de cuatro años, mientras que en México el promedio es de catorce años. además la modernización en las compañías estadounidenses es continua y les ha permitido reducir sus costos de operación y administración, mejorando su nivel de servicio y al mismo tiempo les ha permitido crecer.

Las compañías transportistas podrán utilizar sus propios tractores con todo y sus propios choferes siempre y cuando cumplan con leyes del país donde entran, tales como el peso mínimo y parámetros de seguridad.

La Asociación Norteamericana del Transporte estima que el negocio del transporte entre Estados Unidos y México se triplicará para el año 2001, que actualmente se estima en 55 mil millones de dólares anuales (*).

Las compañías mexicanas deberán invertir ahora en modernización si es que quieren ser competitivos en un futuro no muy lejano.

* El tratado de libre comercio, tomo I, Capítulo XIV

a.1) Autotransporte

Desde los años treinta se desarrolló aceleradamente una red carretera de especificaciones avanzadas para la época: dos carriles, transitables todo el tiempo de 500 Km con una tasa de crecimiento de 25 % (Estadísticas históricas de México, INEGI, 1987), debido a la introducción de vehículos de combustión interna.

Actualmente la infraestructura en carreteras se encuentra muy rezagada, debido a la gran presión que han tenido las finanzas públicas y por lo costoso que representa la inversión. El gobierno federal ha otorgado a los particulares concesiones para construir y operar autopistas de cuota, lo cual es un paso muy importante para reducir la presión sobre las finanzas públicas de este crucial pero costoso elemento de la infraestructura del país.

El equipamiento de autotransporte público, es decir el de las empresas que se dedican a prestar este servicio a terceros, tenía en 1988 (de acuerdo con la Cámara Nacional del Autotransporte), la mitad de su parque vehicular una antigüedad mayor a diez años, y desde 1982 las tasas de renovación habían sido de 1 % anual promedio.

La desregulación de la actividad y la mejora de las perspectivas económicas han generado una importante corriente de inversiones destinada a renovar la flota (que se ha reflejado en el aumento en las adquisiciones de vehículos nuevos, principalmente en los camiones mediano, cuyo aumento en 1990 con respecto al año anterior fue de 67 % contra un ridículo 3 % de 1989 con respecto al año precedente) *.

El tratamiento fiscal para el autotransporte de carga era antes muy favorable pues el autotransporte público cubría el impuesto sobre la renta, de acuerdo con el régimen de bases especiales de tributación según una tarifa muy favorable para los causantes. La presente administración ha suprimido las bases especiales de tributación y ha adoptado políticas tributarias realistas en materia energética y de autopistas, caminos y puentes de cuota.

El Tratado de Libre Comercio producirá una redistribución geográfica de las actividades económicas del país, pues al reducirse las barreras arancelarias y no arancelarias se podrán aprovechar complementariedades productivas entre plantas, instalaciones y recursos naturales, que anteriormente estaban bloqueadas.

Predecir los cambios de las demandas que afrontará el sistema de transporte de carga sería tanto como predecir los ajustes que se producirán en cada una de las ramas económicas del país, los cuales difícilmente pueden preverse, aunque pueden plantearse conjeturas.

* Anuario AMIA, 1991.

Así es de esperar que se incrementen la actividad económica y los flujos de carga a lo largo de ejes norte-sur conectados con algún cruce fronterizo importante, por ejemplo, Cd. Juárez-Chihuahua-Delicias-Torreón, Nogales-Hermosillo-Guaymas-Cd. Obregón-Los Mochis-Culiacán, etc. Asimismo puede anticiparse un mayor peso relativo en los puertos y una ampliación de sus zonas de influencia.

La preponderancia entre las grandes áreas metropolitanas del país (México, Guadalajara y Monterrey) tenderá a reducirse y paralelamente sus enlaces tenderán a disminuir su participación en los volúmenes de carga movilizados en el país.

Se tenderá en mayor medida a importar y exportar; incluso cuando se trate del mismo producto, para reducir costos de transporte, lo cual privilegiará los flujos por puertos y fronteras (por ejemplo, PEMEX exporta gasolina a la costa oriental de Estados Unidos mientras que la importa para el noreste de México).

a.2) Transporte ferroviario

La introducción de la industria ferroviaria en México fue obstaculizada inicialmente por las guerras internas y externas y el caos de la administración pública, pero también por factores geoeconómicos.

En efecto, la ruta comercial más importante a principios del siglo XIX era la de Veracruz a México, en la cual el relieve es un obstáculo de consideración y lo era aún más para la tecnología de la época.

A partir de la revolución, el kilometraje total de vías se ha incrementó en 6 mil kilómetros, apenas un mísero 30% (de 19.7 mil Km a 26.4 mil Km). El equipamiento tractivo se redujo de 1930 con 1623 locomotoras a 1008 en 1970, fue debido al aumento de la potencia promedio de las unidades, que en la actualidad está compuesta básicamente de locomotoras diesel, retirando a las locomotoras de vapor, así como también como una inversión limitada.

Los productos que más se transportan actualmente son: granos, azúcar y caña de azúcar, fertilizantes, materias primas siderúrgicas, productos siderúrgicos, minerales no metálicos, cemento, celulosa y desperdicio de papel y cartón papel para periódico, etc.

El control del Estado Mexicano sobre los ferrocarriles nacionales está establecido en la constitución, por ello los ferrocarriles conectantes en Estados Unidos no están interesados en competir con FERRONALES, sino en apoyar a este organismo para proporcionar servicios puerta a puerta que puedan competir exitosamente con los ofrecidos por el autotransporte.

Ahora bien si Ferronales no acelera su modernización, lo FFCC foráneos se verán obligados a adoptar estrategias alternativas, tales como construir en las fronteras, grandes ferropuertos para transferir su carga al autotransporte e internar por este medio las mercancías al país.

a.3) Transporte marítimo

En 1989 existía en el país 33 puertos de altura, 31 puertos de cabotaje o pesqueros y 12 terminales de transbordadores. Los principales puertos son:

Ensenada
 La Paz
 Guaymas
 Topojobampo
 Mazatlán
 Lázaro Cárdenas
 Salina Cruz
 Tampico
 Altamira
 Tuxpan
 Veracruz
 Coatzacoalcos
 Progreso

Dentro de este conjunto, las prioridades del organismo administrador, Puertos Mexicanos, se concentran en seis puertos: Guaymas, Lázaro Cárdenas, Manzanillo, Veracruz, Altamira y Coatzacoalcos.

Las tasas de crecimiento en los servicios prestados resultan reducidas desde cualquier punto de vista y reflejan los problemas económicos del país en general y del sector público en particular, pues este es el principal usuario de los puertos. Para ello se comenzará a dar concesiones a particulares en lo referente a administración y construcción de puertos que hagan más atractivo el comercio. El 31 de mayo de 1991, el gobierno federal requisó al Puerto de Veracruz y disolvió el control que los sindicatos ejercían a través de la empresa Servicios Portuarios de Veracruz. Los miembros de estos sindicatos

recibían elevadas rentas monopólicas y subcontrataban trabajadores (cuijjes) quienes percibían salarios reducidos y no gozaban de prestaciones ni de seguridad laboral. Además, incurrieron en defraudaciones fiscales para preservar al máximo sus ganancias monopólicas.

b) Servicios financieros

Durante los últimos seis años el Gobierno de México ha realizado cambios rápidos y profundos en las áreas de política comercial, manejo de finanzas públicas y desregulación de los mercados internos. En ese período México pasó a ser, de una economía sumamente cerrada a una economía abierta. Por otra parte el déficit fiscal primario se redujo el equivalente a seis puntos porcentuales del PIB, en un proceso que se apoyó en la reforma al régimen tributario, la venta, liquidación o fusión de un gran número de entidades controladas por el sector público y una mayor participación del sector privado en el desarrollo de proyectos de infraestructura. Finalmente, un esfuerzo continuo y vigoroso para incrementar el grado de competencia en los mercados domésticos ha provocado la desregulación de sectores de gran incidencia en la economía en su conjunto, tales como el transporte terrestre y la industria petroquímica, al igual que muchas otras actividades industriales y de servicios.

El impulso de las reformas económicas alcanzó también al sector financiero. De especial importancia a este respecto son el proceso de reprivatización de los bancos comerciales que se llevan a cabo actualmente y la desregulación de varias actividades bancarias y bursátiles. Los controles de las tasas de interés pasivas y a la asignación del crédito fueron eliminadas y se dió mayor autonomía de gestión (con respecto a la Secretaría de Hacienda) a los bancos.

A diferencia de lo que ocurre en los otros sectores de la economía, los servicios financieros continúan prácticamente aislados de la competencia externa.

El sistema financiero mexicano se caracteriza por ser pequeño, muy líquido y fuertemente especializado en el manejo de títulos del gobierno. El atraso relativo del sistema financiero mexicano tiene origen en diversas cuestiones que abarcan desde el grado de desarrollo del país (el PIB per cápita en México es, respectivamente 1/10 y 1/8 de los que se observan en Estados Unidos y Canadá), hasta la inestabilidad macroeconómica de los ochenta y una regulación inapropiada, excepto parcialmente, a partir de 1988.

La liberalización substancial de los servicios financieros en México ha sido alcanzada en este sector.

Habrán un trato nacional a estas empresas, con excepciones dependiendo en el tamaño de la firma y con un porcentaje de penetración extranjera en el período de transición.

Las firmas financieras extranjeras podrán entrar a México, sujetas a limitaciones en participación de mercado hasta el enero del año 2001, con salvaguardas que podrían extenderlo hasta el año 2004.

Pero al fin de cuentas, después del período de transición se retirarán estas limitaciones. *

Los intermediarios financieros están conformados por la banca, arrendadoras financieras, empresas de factoraje, casas de bolsa. La creación de grupos financieros, que engloben varios servicios de intermediación, hace a este sector sentar las bases para iniciar un fortalecimiento y hacer más eficiente su administración, para poder competir en un mercado norteamericano. Actualmente, la banca privada está reestructurando a su administración por lo que se empiezan a ver cambios que seguramente harán a este sector uno de los más rentables, tales como el aumento de cajeros automáticos, infraestructura en comunicaciones, servicio al cliente, reestructuración de personal laboral, etcétera.

Pero aún falta hacer mucho: el sistema financiero mexicano se encuentra radicalmente más atrasado que los de Estados Unidos y Canadá en términos de penetración y variedad de productos. Si bien esta situación puede ser atribuida en parte a un menor grado de desarrollo de la economía mexicana, o al período reciente de inestabilidad macroeconómica, en algunos casos la regulación también ha jugado un papel importante al imponer restricciones al desarrollo de nuevos productos y reglas de operación muy rígidas.

Una lista, no exhaustiva, del tipo de prácticas o disposiciones que limitan la competitividad incluiría:

- 1) Los procedimientos para la aprobación de nuevos instrumentos de mercado de valores, i.e. opciones, futuros y otros valores derivados.
- 2) Las restricciones a la cartera de fondos de inversión.
- 3) Los derechos que cobra la autoridad por emisión o registro de títulos, o por supervisión y vigilancia.
- 4) Las restricciones al manejo de la posición propia de las casas de bolsa.

CAPITULO XIV

MEDIO AMBIENTE EN EL TLC

a) Negociaciones Paralelas

Aunque los temas de medio ambiente y empleos no son parte del tratado comercial, es cierto que están relacionados con las consecuencias de este en forma significativa, tanto en lo práctico como en lo político.

Ahora, con la reciente toma de posesión del presidente estadounidense del partido demócrata, William Clinton, estos temas se han propuesto como condición para la entrada en vigor del TLC en enero de 1994. Estas negociaciones comenzaron el día 17 de marzo de 1993 y se espera que se obtengan resultados positivos para las tres naciones de este bloque, antes de que comience a funcionar el TLC en enero de 1994, de acuerdo a opiniones hechas por los jefes de la mesa de negociaciones de los tres países. Estados Unidos ha asegurado que estas negociaciones no serán utilizadas como estrategia proteccionista.

a.1) Trabajo

Los principales temas son:

- a) Control de la emigración de trabajadores a través de las fronteras.
- b) Condiciones de seguridad para los trabajadores (especialmente en las fronteras).
- c) Programas de apoyo al trabajo.

a.2) Medio ambiente

- 1) Medios de control y regulación para la protección del medio ambiente.
- 2) Programas conjuntos (México- Estados Unidos- Canadá) de financiamiento para protección ambiental en las franjas fronterizas.

b) Otros temas paralelos

Aquí básicamente se incluyen los programas para apoyo a la infraestructura en transportes, comunicaciones, servicios de aduana, etc.

En resumen, los motivos para incluir estas negociaciones como requisito para concluir la puesta en marcha del TLC, fueron:

1) Desarrollo Sostenido con pocos Acuerdos Ambientales:

El TLC asegura que "Los gobiernos de Estados Unidos, México y Canadá acuerdan: Promover el desarrollo sostenido". Como parte de este preámbulo es claro que se incluye la materia ambiental, aunque no hay evidencia que estos principios hayan influenciado significativamente en las negociaciones.

2) Las políticas del TLC implican fuerte dependencia en combustibles fósiles.

No se incluyen regulaciones ambientales en materia de energía y petroquímica básica en el capítulo Seis del TLC donde sólo se dice que "se fortalecerá la importancia del comercio en energía y petroquímica básica, con una liberalización gradual".

3) No se mencionan esfuerzos conjuntos para hacer más eficientes las gasolinas así como menos contaminantes.

Se propone la creación de una "Comisión Ambiental.

4) Participación de la ciudadanía en la administración del TLC.

Se desea discutir la posibilidad de incluir la participación de la ciudadanía en la elección directa representantes políticos, encargados de administrar y controlar acuerdos ecológicos que en última instancia afectan en sus vidas.

5) El TLC no propone corrección al problema del atún en México.-

Aquí proponen que las reglas del TLC (artículos 757:1c y 915: Regulaciones Técnicas) no sólo regulen los efectos del comercio de un producto, sino también los efectos en los procesos productivos en el origen.

6) El TLC promueve el traslado de industrias manufactureras a México ya que los controles ambientales son muy atrasados.

Se propone la rápida modernización del control ambiental en México, por medio de programas revisados, con un presupuesto asignado.

Un ejemplo de esto es la seguridad del trabajador agrícola contra los pesticidas y fertilizantes, que implica grandes inversiones y se estima que costaría a la industria 6 millones de dólares para satisfacer estos requisitos.

Otro ejemplo está en el poco efectivo control que hay en México para el tratamiento de aguas residuales evitando costos fijos.

7) Negociar abiertamente materias ambientales y laborales.

Actualmente se han llevado ya negociaciones en estos rubros, pero sin el carácter de "oficial" aún a pesar de su magna importancia.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1) El Tratado de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, tiene por objeto incrementar el comercio entre estos tres países y fortalecer sus economías, aumentando la productividad, crecimiento de la rama productiva y proporcionar mejor calidad y servicio.

La idea es establecerlo completamente para después poder pensar en una unión más sofisticada como lo puede ser la Unión Aduanera, en la que los participantes adoptan un mismo arancel con el resto del mundo.

La decisión de firmar el TLC, es una consecuencia lógica de la globalización que ya se está dando en el mundo, después de la segunda guerra mundial. Este Tratado será benéfico para México en su economía ya que promoverá aún más la inversión extranjera, tendremos mayores oportunidades de exportar nuestros productos a mercados antes vedados para algunas de nuestras industrias, tendremos mejores tecnologías a nuestro alcance; y se fomentará a que la industria tome como propio el reto individual de triunfar en el TLC, pues habrá una competencia abierta.

La estabilidad social, económica y política que está viviendo actualmente México, le permitirán enfocar sus esfuerzos a reforzar sus sectores productivos tanto en los sectores de la industria micro, pequeña, mediana y grande.

La desaceleración de la economía es explicable por el grado de apertura que México ya ha ofrecido y ha repercutido fuertemente en su balanza comercial, que ha fomentado el aumento en las importaciones, aunado a la recesión económica que ha sufrido Estados Unidos disminuyendo nuestras exportaciones. El aumento en las tasas de interés, y las acciones encaminadas a detener la inflación motivaron el ahorro y desaceleraron el consumo, creando notoriamente una reducción de la demanda y la producción de bienes y servicios, en la segunda mitad de 1992. Esto explica que en 1992 se haya registrado un crecimiento del PIB de sólo 2.8%. *

2) México es un país netamente manufacturero y tiene una industria bien posicionada internacionalmente, sin embargo hay sectores (principalmente la industria textil, agrícola y química) que

* cf. Apéndice A página 199

necesitan aumentar la calidad y mejorar sus precios, pues corren riesgos de perder en el tratado. Esto se puede lograr adquiriendo mejores tecnologías e invirtiendo más en maquinaria e infraestructura, así como eficientar los sistemas administrativos.

Existen muchas oportunidades para aquellos sectores que actualmente ya ofrecen competencia en precios y calidad, como la industria cementera, la automotriz y la siderúrgica, que ya no enfrentarán barreras al comercio exterior.

Además es importante señalar que el bajo costo de mano de obra que actualmente hace más atractivo ubicarse en México, aunado a la búsqueda de economías de escala, ya están repercutiendo en las decisiones estratégicas de empresas extranjeras grandes (principalmente), pero también comienza a hacerse popular entre las medianas y las chicas que desean crecer. Esto deja como consecuencia del valor agregado que se aplica en nuestro país, creación de empleos, reactivación de productividad en empresas nacionales que proporcionan insumos y servicios; y muy importante ayudará a aumentar las exportaciones en forma directa o indirecta.

3) México tiene un comercio potencial que podría reemplazar alguna de la producción de consumo estadounidense que actualmente se produce en Asia, principalmente por los "Tigres Asiáticos", al competir con bajos costos de producción y adicionándole la ventaja de la cercanía y la omisión del pago arancelario, y para lograrlo es indispensable adquirir maquinaria y tecnología competitivas lo antes posible.

4) La Industria Manufacturera Mexicana ha mantenido por segundo año consecutivo una desaceleración en su crecimiento, pasando de 5.7% en 1990 a 3.6% en 1991 y 2.8% en 1992.*

Cabe comentar que las bases principales necesarias para el crecimiento económico de un país se sustentan en el sistema de cuentas nacionales, que son: a) Gasto y Producto Interno Bruto, b) Ingreso Nacional y su Asignación, c) Acumulación y financiamiento de capital y d) Transacciones con el exterior.

Esta desaceleración ha sido causada por la apertura económica que ha permitido la entrada de productos extranjeros y sustituir los manufacturados en México, aumentando las importaciones simplemente con Estados Unidos en 20.3 % de 1990 a 1991.** Otro factor que ha causado la desaceleración del crecimiento, ha sido el esfuerzo para aumentar la estabilidad económica de México, al

* cf. Apéndice A. página 199

**cf. Apéndice B. página 211

reducir la inflación drásticamente de niveles superiores al 120% anual en 1988 a 11.9% en 1992,* por medio de esfuerzos conjuntos de los sectores trabajador y empresarial, que han soportado presiones con precios controlados y disminución en el poder adquisitivo; así como la recesión económica que sufrió nuestro principal socio comercial, Estados Unidos, que redujo nuestro volumen de exportaciones. **

5) La reducción de la deuda externa mediante pagos y negociaciones, así como la reducción de la deuda interna han mejorado sobremanera las finanzas públicas y reducido al mismo tiempo la transferencia de recursos al exterior.

La venta de paraestatales y la liberalización financiera ha provocado el alto crecimiento de reservas internacionales hasta 20 mil millones de dólares, proporcionando recursos para promover el desarrollo.***

6) Tratado de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá

El TLC establece las condiciones y el calendario para la entrada de otros países, sin pagar impuestos. El número de productos mexicanos que ingresarán a Canadá y Estados Unidos de inmediato es mayor que el ingreso de productos de esos países a México. Esto se hizo en reconocimiento del distinto grado de desarrollo entre los tres países.

El TLC también tiene disposiciones generales para aquellos productos que se intercambien cumplan con ciertas normas para proteger la salud humana, animal y vegetal; el medio ambiente; los derechos del consumidor, en el sentido de que se indique el contenido y composición de los productos

* cf. Apéndice A, página 202

** cf. Apéndice B, página 206

*** cf. Apéndice A, página 203

alimenticios; la clase de fibras con que está hecha una prenda de vestir, así como las recomendaciones para su lavado y cuidado.

Por el impacto de ciertas actividades económicas en el empleo como son la industria textil que emplea a más de 800 mil personas; la automotriz, que emplea a más de 450 mil personas y la actividad agrícola, se negociaron capítulos especiales.

El comercio entre México y Estados Unidos asciende a más de 60 mil millones de dólares y con Canadá a mil doscientos *. Con el tratado la compra y venta entre los tres países aumentarán. Con mucha prudencia se previó que habría diferencia de carácter comercial y por lo mismo se crearon instancias y mecanismos para resolverlas cuando se presenten.

El Tratado es, por consiguiente un conjunto de reglas para fomentar las compra y las ventas entre los tres países, quitando paulatinamente los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; las normas que deben ser respetadas por los productores de los tres países.

6.1) PETROLEO.-

- a) No entrarán compañías extranjeras para comerciar directamente el petróleo, gas refinados y petroquímica básica.
- b) Pemex no podrá poagar trabajos que encargue, con petróleo; siempre será con dinero.
- c) No se dió ninguna garantía de vender petróleo a Estados Unidos o Canadá, México continuará vendiendo a quien mejor lo pague.
- d) No habrá gasolineras extranjeras en México.

e) INVERSION.-

- e.1) Se buscará atraer nuevas inversiones para crear nuevos empleo.
- e.2) No habrá inversión extranjera en petróleo, satélite, telegrafía, radiotelegrafía, servicio postal, emisión de billetes y monedas, entre otros.
- e.3) No podrá adquirir los extranjeros la propiedad de tierras y aguas en las fronteras y en las costas del país.

* Apéndice B, página 207

- e.4) No se permitirán inversiones que contaminen. Se exigirá cuidado del medio ambiente.
- e.5) No habrá protección diplomática para la inversión extranjera.

D. REGLAS DE ORIGEN.-

f.1) Tienen por objetivo evitar la triangulación de mercancías, es decir que un producto fabricado en el resto del mundo sea vendido en la zona con las ventajas que ofrece el Tratado.

6.2) TEXTILES.-

El sector textil comprende desde la fabricación del hilo y la producción de telas hasta la confección de telas de vestir.

En México existen alrededor de 11 mil fábricas que dan empleo a 850 mil personas.

México ya exporta a Estados Unidos 950 millones de dólares. Las ventas a Canadá son de 17 millones de dólares.

Las ventas de textiles mexicanos a Estados Unidos están limitadas por cuotas y pagan impuestos, algunos de ellos, muy altos.

a) BENEFICIOS.-

- a.1) Se suprimen las cuotas existentes en Estados Unidos.
- a.2) De inmediato se quitan los impuestos a casi la mitad de los productos que México vende a Estados Unidos. Los productos mexicanos serán más baratos que los que llegan de otros países.
- a.3) Para la otra mitad se bajan los impuestos, que en algunos casos llegaban hasta el 65 por ciento, a solamente 20 por ciento como máximo. Estos impuestos se eliminarán en un plazo máximo de diez años.
- a.4) Canadá suprime de inmediato los impuestos para el 19 por ciento de nuestras exportaciones.
- a.5) Entramos a un mercado que consume MIL por ciento más. Esto causará más empleos.

b) A CAMBIO.-

- b.1) Los productos de Canadá y Estados Unidos, sin pagar impuestos vendrá a México, pero más despacio.
- b.2) México eliminará sus impuestos a solamente el 20 por ciento de sus compras textiles en Estados Unidos y al 4.7 por ciento en Canadá.

6.4) AUTOMOTRIZ.-**a) BENEFICIOS**

- a.1) Los coches mexicanos entrarán a Estados Unidos, sin pagar impuestos. inmediatamente.
- a.2) Camiones ligeros mexicanos (Pick-up): los impuestos se bajan de inmediato de 25 a 10 por ciento y se quitan en un período de cinco años.
- a.3) Los camiones pesados mexicanos, como los autobuses, entrarán sin impuestos en un período de diez años.

b) A CAMBIO.-

- b.1) Los coches americanos y canadienses vendrán, pero más despacio.
- b.2) Los coches y autobuses nuevos de Estados Unidos entrarán a México sin pagar impuestos, en un período de diez años y las camionetas en cinco años.
- b.3) Los vehículos usados de Estados Unidos y Canadá podrán entrar a México, pagando impuestos. quince años después de que se apruebe el Tratado y sin pagar impuestos en 26 años.

6.5) AGRICULTURA.-

a) Como México tiene una agricultura menos desarrollada que la de Canadá y Estados Unidos, se dará un impulso a la infraestructura, a los programas sanitarios y a la investigación de productos específicos. Además se podrá importar de Canadá y Estados Unidos, sin ningún impuesto, los siguientes productos, entre otros:

Tractores nuevos y usados, Segadoras, Trilladoras, Cosechadoras, Empacadoras de forrajes, incubadoras, trituradoras, secadoras, hoces y guadañas, arados, mezcladoras de carne, lavadoras de legumbres. Peladoras de papas, Clasificadoras de camarón, fertilizantes, Insecticidas y herbicidas, vacunas..

- b) Estados Unidos eliminará de inmediato los impuestos que pone a los productos mexicanos. El 61 % de nuestras exportaciones agrícolas no pagarán impuestos.
- c) Estados Unidos aplicará ventanas estacionales en períodos del año en que podrán ingresar ciertos productos sin pagar impuesto, como son:
Tomate, berenjenas, chiles, calabazas, sandía, cebollas.
- d) Se protegerán productos mexicanos tales como el maíz, el frijol y la leche en polvo durante quince años: sólo hasta el año 2009 entrarán estos productos sin pagar impuestos.

e) Se protegerán asimismo durante diez años, partes de pollo, productos porcícolas, papa, manzana, aceites, alimentos preparados y embutidos.

f) México deja para períodos de 10 y 15 años quitar los impuestos al 60 por ciento de sus importaciones agrícolas provenientes de Estados Unidos.

6.6) El PIB manufacturero tuvo un crecimiento en 1992 (de enero a septiembre) de 2.8% contra un 3.6 por ciento registrado en el mismo lapso de 1991; y por división se observó el siguiente comportamiento:

a) Recesión en su oferta:

	1991	1992
Textiles, vestido y cuero	-4.1%	-2.5%
Papel	1.0%	-3.1%
Metálica básica	0.4%	-2.9%

b) Desaceleración:

Productos metálicos, maquinaria y equipo	16.7%	4.1%
Madera	2.1%	1.7%
Química	3.1%	2.8%

c) Crecimiento:

	1991	1992
Alimentos	1.4%	2.6%
Minerales no metálicos	-0.4%	8.8%
Otras industrias	-2.2%	11.4%

7) PERSPECTIVAS PARA 1993.

La política económica diseñada por el gobierno mexicano para 1993 tiene como principal meta continuar el abatimiento de la inflación (el objetivo del gobierno es llegar al 7% de aumento en precios).

Frente a un escenario que estará marcado por un lento crecimiento de la producción y el comercio mundiales (principalmente causado por la situación recesiva en que se encuentran las principales economías, como la de Estados Unidos, Alemania y Japón), en México se ha optado por mantener un aumento moderado del PIB (pero superior a la tasa demográfica) y dedicar recursos a la modernización.

Esto permite suponer que 1993 no será un año con mayor crecimiento que 1992. También se observarán desaceleraciones o incluso rezagos en aquellos sectores que no cuenten con tecnología competitiva.

La inflación puede ciertamente ser menor al diez por ciento, aunque por la tendencia que ha registrado últimamente, el objetivo de 7% del gobierno, puede ser bastante agresivo; se puede sugerir un 9% como razonable, acompañado de la desaceleración de la economía (ver gráfica 1, apéndice).

La producción nacional tenderá a la desaceleración, con un crecimiento de alrededor 2.8%. mientras que el sector manufacturero observará una pérdida del dinamismo, con un crecimiento del 2.4% (*).

Las finanzas públicas continuarán superavitarias, considerando los 20 mil millones con que cuentan ahora (**).

En cuanto comercio exterior, de acuerdo a las tendencias que se tienen y a la situación actual de la industria, las exportaciones totales podrán situarse alrededor de 28,000 millones de dólares (***) ; siendo las petroleras de unos 8,000 mil millones, las no petroleras de 20,000 millones (ver pág 47 "Tabla, Exportaciones de bienes").

Asimismo, las importaciones podrían llegar a ser de 55,000 millones de dólares, con un déficit comercial de 27,000 millones de dólares (***) .

* Apéndice A, página 200

** Apéndice A, páginas 203, 197 Y 198

*** Apéndice A, página 199, 200

RECOMENDACIONES

- 1) Por lo expuesto anteriormente se recomienda que la empresa industrial mexicana busque estrategias de sobrevivencia para que pueda enfrentar la competencia internacional, ya que aún cuando el marco macroeconómico es propicio para planear a largo plazo y la apertura externa acrecienta la competitividad, "el éxito de la empresa no está garantizado", pues mejoran las perspectivas en lo general y aumentan los riesgos de las compañías en lo individual".
- 2) Hay sectores que enfrentan grandes riesgos por su situación actual de baja competitividad, como el agrícola y el textil, así como su poca participación en el sector exportador, aún considerando que algunas compañías y productos son competitivos, como lo podrían ser algunas frutas y legumbres (sector agrícola). Es indispensable invertir en Tecnología y Maquinaria en estos sectores ahora, si se desea sobrevivir en el largo plazo.
- 3) Hay otros sectores que necesitan seguir modernizándose para competir en igualdad de circunstancias, como lo es la industria química, aunque hay sectores que ya son competitivos y tienen buenas participaciones en el sector exportador, como la industria de jabones y detergentes, productos de hule y perfumes, estos sectores pueden llegar a formar parte muy importante en la economía de la balanza comercial, pero necesitan de un apoyo en materia de inversión aún más acelerado.
- 4) Es muy importante diversificar nuestros mercados y abrirnos también a comercios con Latinoamérica, Europa y Oriente, para buscar un crecimiento mayor y más seguro.
- 5) Igualmente es importante que todo tipo de empresa mexicana sea consciente y se informe de lo que el TLC puede hacer en su rama, pues les puede ayudar a prepararse ante la competencia. México debe aprender de las experiencias vividas por Canadá en su Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, en el que Canadá resintió algunos puntos que afectaron su balanza comercial desfavorablemente, tales como en los sectores pesquero, agrícola y automotriz, que se vieron fuertemente perjudicados.
- 6) Ahora no sólo hay que preocuparse de cómo "sobrevivir", sino de cómo "triunfar", y recurrir a estrategias tales como 1) prepararse con mejor tecnología e infraestructura, 2) modernizar las políticas administrativas, 3) formar sociedades más fuertes por medio de adquisiciones y/o consolidaciones y 4) brindar un verdadero "servicio al cliente".

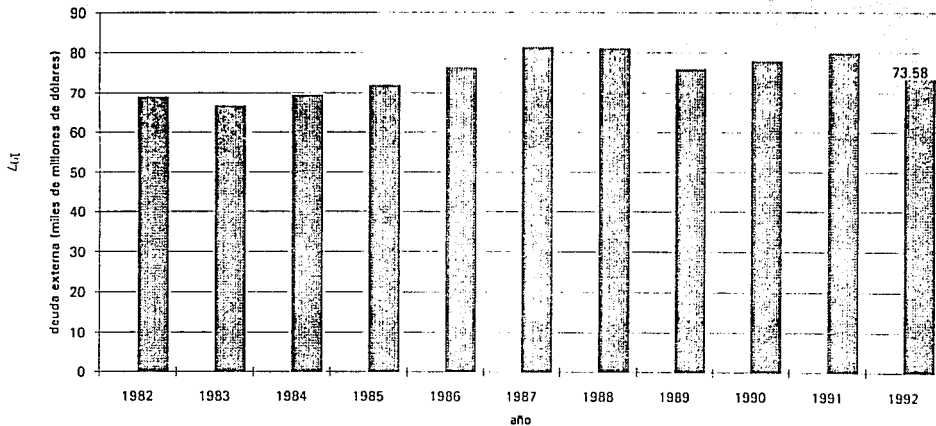
7) Finalmente hay sectores que ahora son determinantes en nuestra balanza comercial y que deben continuar como líderes para asegurar la obtención de divisas y el buen funcionamiento de la economía mexicana, tales como el sector de vehículos automotores, petroquímica básica e industrias de minerales no metálicos. En estos sectores se debe buscar la diversificación de mercados además de América del Norte, para explotar al máximo su capacidad exportadora y no fincarse en un sólo mercado que pudiera causar un gran desbalance ante algún imprevisto en la demanda.

APENDICE A

INDICADORES ECONOMICOS DE MEXICO

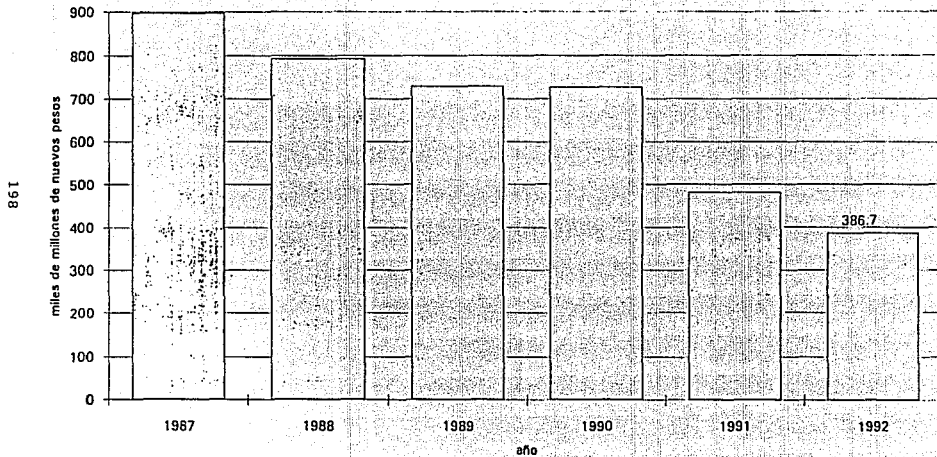
SALDO DE LA DEUDA EXTERNA MEXICANA (1982 - 1992)

miles de millones de dólares.



Gráfica elaborada con datos de Banxico

SALDO DE LA DEUDA INTERNA (miles de millones de nuevos pesos, 1993)



Gráfica elaborada con datos de Balcayo

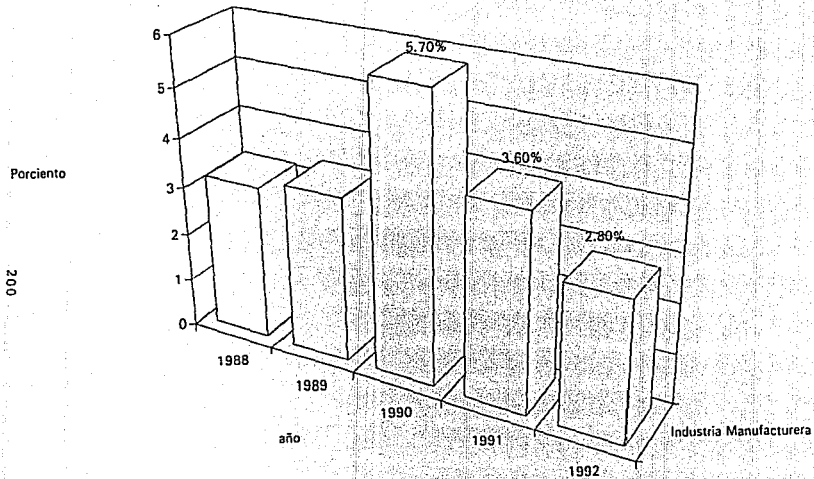
PRODUCTO INTERNO BRUTO

CRECIMIENTO % VS AÑO ANTERIOR

SECTOR	1988	1989	1990	1991	1992
Agropecuario, silvicultura y pesca	-3.20%	2.90%	7.40%	3.50%	n/d
Minería	0.40%	2.20%	2.80%	3.00%	n/d
Industria Manufacturera	3.20%	3.40%	5.70%	3.60%	n/d
Construcción	-0.40%	37.00%	7.00%	5.60%	n/d
Electricidad gas y agua	6.00%	4.50%	2.60%	5.50%	n/d
Comercio, restaurantes y hoteles.	1.60%	2.30%	4.60%	3.20%	n/d
Transporte, almac. y comunicaciones	2.30%	3.10%	7.00%	3.80%	n/d
Financieros, seguros e inmuebles	1.60%	2.40%	2.20%	2.80%	n/d
Servicios comunales, sociales y personales	0.50%	2.90%	1.90%	3.60%	n/d
TOTAL	1.40%	3.10%	4.80%	3.60%	2.80%
Milones de nuevos pesos, 1993	7,707,499	7,990,215	8,373,745	8,675,200	8,918,106

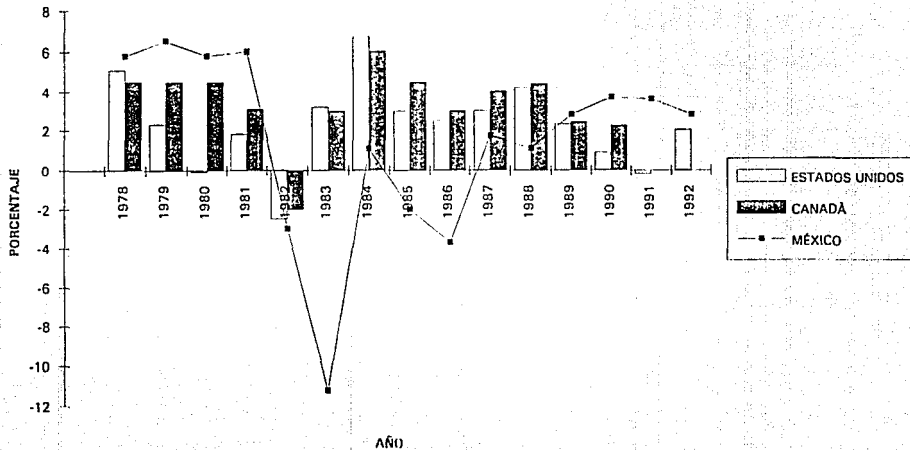
Fuente: Cuenta de cuentas nacionales, INEGI, varios años

Variación Porcentual del PIB en la Industria Manufacturera Mexicana



Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales, varios años

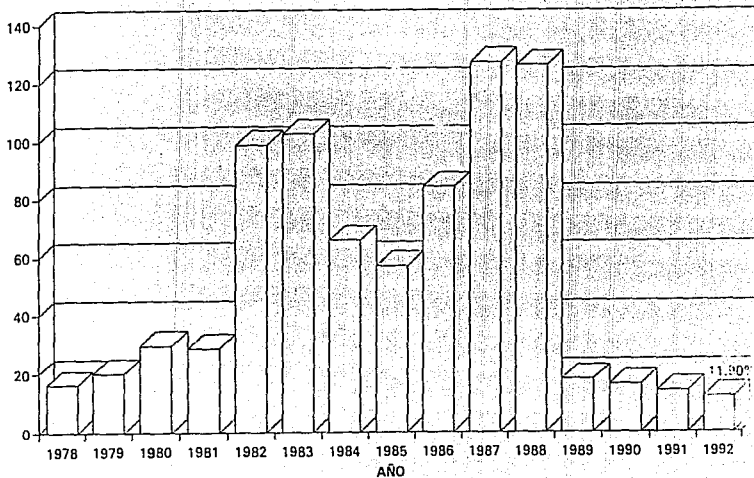
COMPARACION DEL CRECIMIENTO DEL PIB ENTRE E.U., MEXICO Y CANADA



INFLACION PORCENTUAL ACUMULADA ANUALMENTE EN MEXICO, 1978 -1992

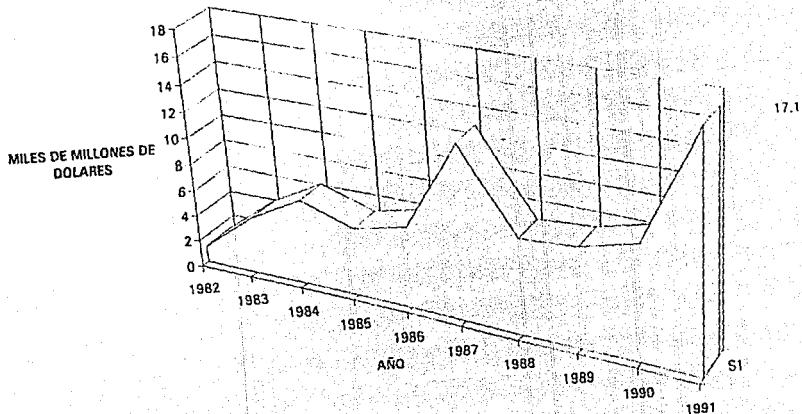
202

PORCENTAJE ANUAL
ACUMULADO



Gráfica elaborada con datos del Banco de México

NIVEL DE RESERVAS INTERNACIONALES EN MEXICO, 1982 - 1991



203

Fuente: BANXICO

APENDICE B

COMERCIO EXTERIOR DE NORTEAMERICA

LA GENTE QUE PRODUCE EN EL TLC

1989

	MEXICO	ESTADOS UNIDOS	CANADA
Tamaño de la fuerza laboral (empleados más cesados registrados)	31,810,000	123,850,000	13,500,000
Fuerza laboral como porcentaje de la población	38.40%	50.30%	52.00%
Trabajadores del sexo femenino como porcentaje de la fuerza laboral total	27.80%	44.50%	43.90%
Semana laboral (horas pagadas semanales por trabajador manufacturero)	47.1	41	38.6
Disputas industriales (días laborales perdidos por mil habitantes por año 1987 - 1989, promedio)	0.5	28.4	67.6

Datos del foro económico mundial

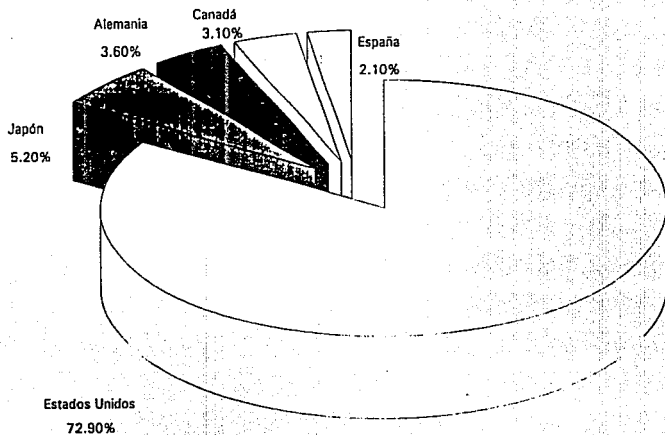
FLUJOS COMERCIALES EN AMERICA DEL NORTE

(Miles de millones de dólares corrientes de Estados Unidos)

AÑO	ESTADOS UNIDOS VS CANADA		MEXICO VS CANADA		MEXICO VS ESTADOS UNIDOS	
	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones
1987	58	64	0.75	0.4	13.5	21.5
1988	64	80	1.1	0.4	32	24
1989	78	90	1.4	0.5	25	26
1990	79	93	1.5	0.5	27	30
1991	82	95	2.3	0.4	32.5	29.5

Fuente: National Government Statistics, U.S., 1992.

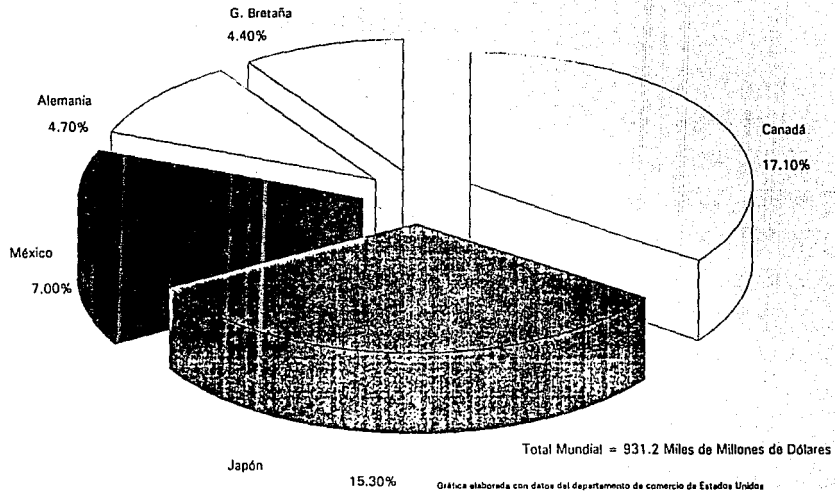
SOCIOS COMERCIALES DE MEXICO, 1991.

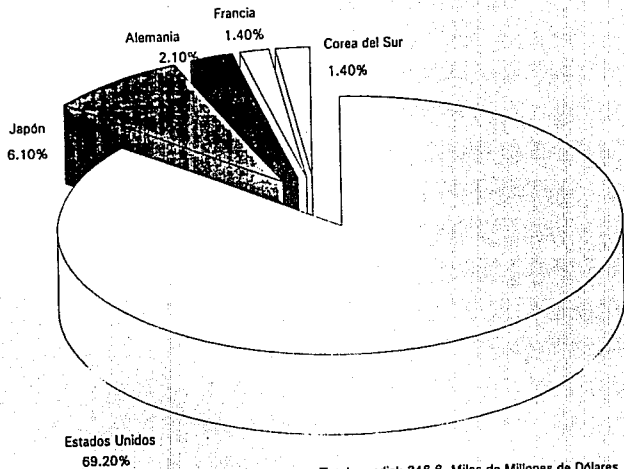


Total Mundial: 85.3 Miles de Millones de Dólares

Gráfica elaborada con datos de Bancos

SOCIOS COMERCIALES DE ESTADOS UNIDOS, 1991.



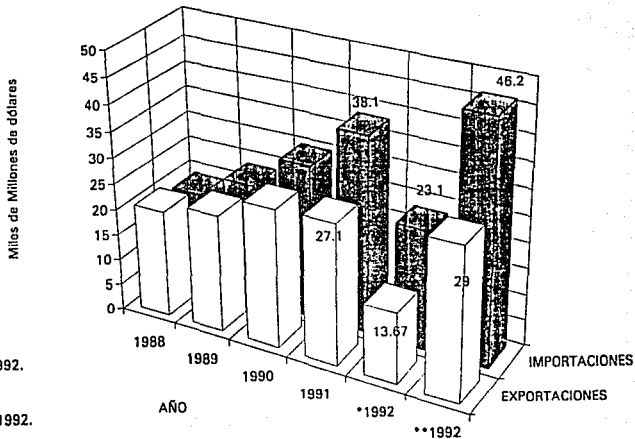
SOCIOS COMERCIALES DE CANADA, 1991

Total mundial: 246.6 Miles de Millones de Dólares

Gráfico elaborado con datos del FMI

IMPORTACIONES VS EXPORTACIONES MEXICANAS TOTALES (Millones de dólares de E.U.)

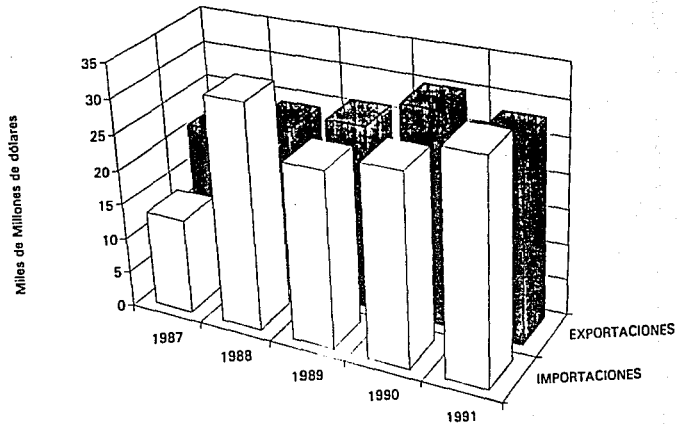
210



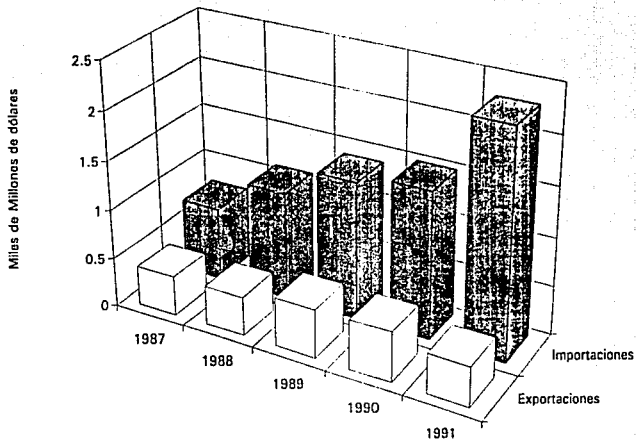
* Hasta junio de 1992.

** Estimado para 1992.

Datos del Banco de México

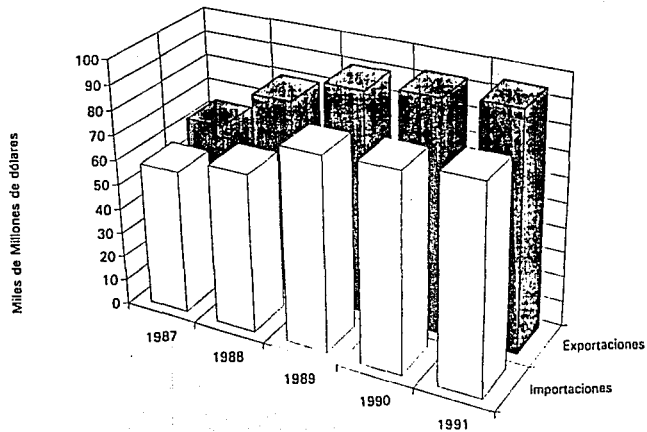
IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE MEXICO CON ESTADOS UNIDOS, 1991.

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE MEXICO CON CANADA, 1991.



Gráfica elaborada con datos del National Government Statistics

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS CON CANADA, 1991.



213

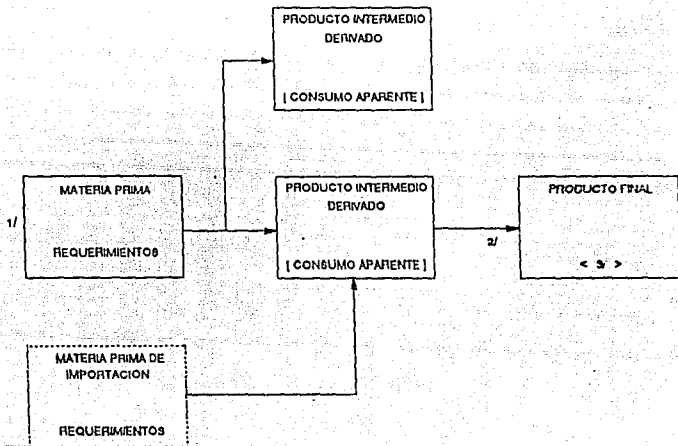
Gráfica elaborada con datos del National Government Statistics

APENDICE C

INDICADORES OPERATIVOS DE PETROQUIMICOS

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
III.1 SIMBOLOGIA GENERAL PARA LOS DIAGRAMAS DE INTEGRACION
PRODUCTIVA DE LA INDUSTRIA PETROQUIMICA

(UNIDAD DE MEDIDA)
AÑO ANALIZADO



1/ CLAVE DE UNION DEL DIAGRAMA DE SECTORES DERIVADOS CON EL
DIAGRAMA DE INTERMEDIOS

2/ CLAVE DE UNION DE INTERMEDIOS CON EL DIAGRAMA DE SECTORES DERIVADOS

3/ PRODUCCION TERMINAL DEL SECTOR

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
BALANZA COMERCIAL PETROQUIMICA
AGENTES TENSOACTIVOS
(1989-1991)

IV.7C.3

PRODUCTO	VOLUMEN (toneladas)			VALOR: (millones de pesos)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991
AGENTES TENSOACTIVOS ANIONICOS	6,150	(6,149)	2,579	(4,007)	(33,151)	(6,505)
AGENTES TENSOACTIVOS CATIONICOS	667	(250)	(1,007)	6,461	(1,275)	(4,047)
AGENTES TENSOACTIVOS NO IONICOS	2,440	5,327	7,348	3,892	9,305	10,635
TENSOACTIVOS ANFOTERICOS	(2)	0	(3)	(15)	0	(27)
BETAINA BASE	(2)	0	(3)	(15)	0	(27)
OTROS TENSOACTIVOS	(304)	(1,076)	(511)	(1,711)	(8,600)	(4,649)
TOTAL	8,951	(2,148)	8,406	4,620	(33,721)	(4,593)

FUENTE: ELABORADO POR LA COMISION PETROQUIMICA MEXICANA EN BASE A INFORMACION PROPORCIONADA POR LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
 COMERCIO EXTERIOR PETROQUIMICO
 AGENTES TENSOACTIVOS
 (1989-1991)

IV.7C.2

PRODUCTO	IMPORTACIONES (toneladas)			EXPORTACIONES (toneladas)			IMPORTACIONES (millones de pesos)			EXPORTACIONES (millones de pesos)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
AGENTES TENSOACTIVOS ANIONICOS	15,029	16,717	12,172	21,179	10,568	14,751	39,493	50,480	51,932	35,486	17,329	45,427
AGENTES TENSOACTIVOS CATIONICOS	276	854	1,705	943	604	698	1,935	6,054	9,988	8,396	4,779	5,941
AGENTES TENSOACTIVOS NO IONICOS	1,387	1,775	2,391	3,827	7,102	9,739	8,148	11,863	21,410	12,040	21,168	32,045
TENSOACTIVOS ANFOTERICOS	2	0	3	0	0	0	15	0	27	0	0	0
BETAINA BASE	2	0	3	0	0	0	15	0	27	0	0	0
OTROS TENSOACTIVOS	304	1,076	511	0	0	0	1,711	8,600	4,649	0	0	0
TOTAL	16,998	20,422	16,782	25,949	18,274	25,188	51,302	76,997	88,006	55,922	43,276	83,413

FUENTE: ELABORADO POR LA COMISION PETROQUIMICA MEXICANA EN BASE A INFORMACION PROPORCIONADA POR LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.

AGENTES TENSOACTIVOS

IV.7C.1

(1989-1991)

PRODUCTO	CAPACIDAD INSTALADA (toneladas)			PRODUCCION					
				(toneladas)			(millones de pesos)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
AGENTES TENSOACTIVOS ANIONICOS	217,030	219,550	239,936	162,354	180,091	200,631	258,029	272,368	332,028
DODECILBENCENSULFONATO DE SODIO 1/	210,000	211,200	223,200	156,476	171,366	183,681	242,225	252,652	296,496
MEZCLA DE EMULSIFICANTES ANIONICOS, CATIONICOS	250	250	250	779	677	1,340	1,887	1,935	6,301
XANTATO ISOPROPILICO DE SODIO 2/	3,800	3,800	4,000	1,676	1,343	2,154	6,536	6,041	8,760
OTROS XANTATOS 3/	0	0	0	452	748	795	2,371	3,839	3,909
OTROS 4/	2,980	4,300	12,486	2,971	5,957	12,661	5,010	7,901	16,562
AGENTES TENSOACTIVOS CATIONICOS	19,834	19,364	20,760	11,208	14,757	13,272	58,702	51,768	54,765
AMIDAS DE ACIDOS GRASOS	300	80	680	217	81	128	398	316	563
SALES CUATERNARIAS DE AMONIO	5,350	5,100	18,380	3,787	4,965	4,991	18,936	16,555	19,914
SAL TETRASODICA ETILENDIAMINO TETRACETICO 5/	2,554	2,554	1,700	884	1,089	503	3,437	3,832	2,752
OTROS 6/	11,630	11,630	0	6,320	8,622	7,650	35,931	31,055	31,536
AGENTES TENSOACTIVOS NO IONICOS -	47,796	51,776	63,580	32,572	35,129	40,641	69,669	86,639	119,895
ACIDOS GRASOS ETOXILADOS 7/	0	0	0	1,543	1,965	1,859	2,473	3,502	3,920
ALQUILFENOLES ETOXILADOS 8/	10,900	12,880	25,380	8,152	8,986	11,528	21,659	27,197	26,722
ALCOHOLES GRASOS ETOXILADOS	4,600	6,600	7,600	3,005	3,942	6,645	5,520	12,371	18,993
AMINAS GRASAS ETOXILADOS 7/	0	0	0	718	64	228	891	205	968
ESTERES DE SORBITAN Y ESTERES POLIOXETILENICOS ETOXILADOS	5,996	5,996	6,000	2,675	2,861	2,814	6,744	5,702	5,566
ETERES POLIOXETILENICOS	10,000	10,000	15,000	6,497	6,666	7,717	14,006	16,015	25,078
OTROS 9/	16,300	16,300	9,600	9,982	10,645	9,850	18,376	21,647	39,648
TOTAL	284,660	290,690	324,276	206,134	229,977	254,544	386,400	410,775	506,688

NOTAS:

1/ No incluye 12 empresas no encuestadas que en conjunto suman una producción estimada de 13,229 toneladas para el año de 1991.

2/ Incluye la capacidad de otros xantatos

3/ Incluye xantato: amilico de potasio, isobutilico de sodio y etilico de sodio

4/ Corresponde a agentes tensoactivos anionicos (otros), alquilaril y eteres polioxietilénicos

5/ Incluye etilendiamino tetracetato tetrasódico

6/ Incluye: aminas primarias, secundarias, terciarias, eteraminas, diaminas poliaminas y otras aminas grasas y mezclas

7/ Capacidad incluida en alquil fenoles etoxilados

8/ Incluye: alquil fenoles etoxilados (otros), eter alquilaril y nonil fenol etoxilado

9/ Incluye: agentes tensoactivos no iónicos, surfactantes etoxilados, mezclas de agentes tensoactivos no iónicos y otros

FUENTE: ELABORADO POR LA COMISION PETROQUIMICA MEXICANA CON DATOS DE LA ENCUESTA PETROQUIMICA 1991.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
INDICADORES OPERATIVOS DE LA INDUSTRIA PETROQUIMICA
ADITIVOS PARA LUBRICANTES Y COMBUSTIBLES
(1989-1991)

IV.7B.1

PRODUCTO	CAPACIDAD INSTALADA (toneladas)			PRODUCCION (toneladas)			PRODUCCION (millones de pesos)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
ADITIVOS PARA LUBRICANTES Y COMBUSTIBLES	66,550	68,330	108,125	53,650	47,182	56,816	151,828	194,110	199,175
ADITIVOS PARA LUBRICANTES	47,050	48,830	46,125	33,927	24,696	26,909	54,532	67,725	75,164
DETERGENTES	24,450	24,450	20,701	16,758	9,766	10,312	30,386	26,402	36,750
INHIBIDORES	10,600	10,600	9,344	4,730	5,623	3,526	10,471	19,719	15,053
DISPERSANTES	12,000	12,000	12,000	12,439	8,690	8,950	13,675	19,631	20,218
MEJORADORES Y MODIFICADORES	0	1,780	4,080	0	617	4,121	0	1,973	3,143
ADITIVOS PARA COMBUSTIBLES	19,500	19,500	62,000	19,723	22,486	29,907	97,296	126,385	124,011
COMPUESTO ANTIDETONANTE 1/ METIL TERBUTIL ETHER	19,500	19,500	19,000	19,723	22,486	14,533	97,296	126,385	108,130
	0	0	43,000	0	0	15,374	0	0	15,881
TOTAL	66,550	68,330	108,125	53,650	47,182	56,816	151,828	194,110	199,175

NOTA: 1/ A base de tetraetilo de plomo

- El cambio de cifras para los años 1989 y 1990 publicados en el documento anterior se deben a la reagrupación de productos realizada para 1991

FUENTE: ELABORADO POR LA COMISION PETROQUIMICA MEXICANA CON DATOS DE LA ENCUESTA PETROQUIMICA 1991.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
BALANZA COMERCIAL PETROQUIMICA
ELASTOMEROS Y NEGRO DE HUMO
(1989 - 1991)

IV.6.3

PRODUCTO	VOLUMEN (toneladas)			VALOR (millones de pesos)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991
HULES	28,449	23,828	2,612	20,483	(9,653)	(63,668)
ELASTOMEROS ETILENO-PROPILENO	(2,564)	(2,815)	(2,860)	(13,121)	(18,582)	(19,998)
BUTILO	(7,110)	(8,798)	(8,074)	(32,508)	(49,864)	(49,940)
ESTIRENO-BUTADIENO	39,769	41,679	26,759	98,641	108,684	79,749
NEOPRENO	(4,025)	(4,140)	(4,403)	(24,932)	(29,340)	(35,441)
NITRILO	(861)	(973)	(791)	(3,194)	(3,974)	(4,902)
POLIBUTADIENO	5,170	1,691	(4,754)	5,025	(1,244)	(15,325)
POLIISOPRENO	(609)	(825)	(865)	(2,189)	(3,242)	(3,460)
TIOPLASTCS	(9)	(9)	(8)	(98)	(118)	(100)
OTROS	(1,282)	(1,982)	(2,392)	(6,741)	(11,973)	(14,251)
LATEX	(7,905)	(8,675)	(12,076)	(18,411)	(24,497)	(36,739)
CLOROPRENO	(84)	(42)	(3,164)	(357)	(238)	(7,121)
ESTIRENO-BUTADIENO	(1,993)	(1,935)	(2,961)	(4,978)	(5,857)	(9,970)
BUTILO	(5,159)	(5,515)	(5,602)	(10,813)	(14,388)	(16,726)
ESTIRENO-BUTADIENO-VINILPIRIDINA	(571)	(400)	(713)	(1,914)	(1,566)	(3,018)
NITRILO	(118)	(799)	(154)	(399)	(2,531)	(554)
OTROS	20	16	518	50	83	650
NEGRO DE HUMO	54,929	51,795	17,714	51,515	46,314	3,949
NEGRO DE HUMO	54,929	51,795	17,714	51,515	46,314	3,949
TOTAL	75,473	66,948	8,250	53,587	12,164	(96,458)

FUENTE: ELABORADO POR LA COMISION PETROQUIMICA MEXICANA EN BASE A INFORMACION PROPORCIONADA POR LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
COMERCIO EXTERIOR PETROQUIMICO
ELASTOMEROS Y NEGRO DE HUMO
(1989 - 1991)

IV.6.2

PRODUCTO	IMPORTACIONES (toneladas)			EXPORTACIONES (toneladas)			IMPORTACIONES (millones de pesos)			EXPORTACIONES (millones de pesos)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
HULES	28,463	36,339	48,415	56,912	60,167	51,027	116,588	168,751	205,544	137,071	159,098	141,876
ELASTOMEROS ETILENO-PROPILENO	2,584	2,826	2,860	0	11	0	13,121	18,645	19,998	0	63	0
BUTILO	7,157	8,816	8,080	47	18	6	33,139	49,978	50,010	231	114	70
ESTIRENO-BUTADIENO	4,607	6,736	14,611	44,376	48,415	41,370	11,354	18,220	35,100	109,995	126,904	114,849
NEOPRENO	4,045	4,140	4,411	10	0	8	25,112	29,340	35,521	180	0	80
NITRILO	891	974	1,048	30	1	257	3,417	3,978	5,350	223	4	448
POLIBUTADIENO	7,221	10,026	14,109	12,391	11,717	9,355	21,247	33,200	40,773	26,272	31,956	25,448
POLIISOPRENO	609	825	865	0	0	0	2,189	3,242	3,460	0	0	0
TIOPLASTOS	9	9	8	0	0	0	98	118	100	0	0	0
OTROS	1,340	1,987	2,423	58	5	31	6,911	12,030	15,232	170	57	981
LATEX	8,233	9,452	13,567	328	777	1,491	19,134	26,476	40,329	723	1,979	3,590
CLOROPRENO	84	42	3,164	0	0	0	357	238	7,121	0	0	0
ESTIRENO-BUTADIENO	2,249	2,199	3,655	256	264	894	5,533	6,847	12,830	555	990	2,650
BUTILO	5,159	6,012	5,658	0	497	56	10,813	15,294	16,749	0	906	23
ESTIRENO-BUTADIENO-VINILPIRIDINA	571	400	713	0	0	0	1,914	1,566	3,018	0	0	0
NITRILO	170	799	177	52	0	23	517	2,531	611	118	0	57
OTROS	0	0	0	20	16	518	0	0	0	50	83	650
NEGRO DE HUMO	4,078	6,713	22,717	59,007	58,508	40,431	12,486	20,651	44,585	64,001	66,965	48,534
NEGRO DE HUMO	4,078	6,713	22,717	59,007	58,508	40,431	12,486	20,651	44,585	64,001	66,965	48,534
TOTAL	40,774	52,504	84,699	116,247	119,452	92,949	148,208	215,878	290,458	201,795	228,042	194,000

FUENTE: ELABORADO POR LA COMISION PETROQUIMICA MEXICANA EN BASE A INFORMACION PROPORCIONADA POR LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
INDICADORES OPERATIVOS DE LA INDUSTRIA PETROQUIMICA
ELASTOMEROS Y NEGRO DE HUMO
(1989-1991)

IV.6.1

PRODUCTO	CAPACIDAD INSTALADA			PRODUCCION					
	(toneladas)			(toneladas)			(millones de posos)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
HULES	165,700	162,000	172,000	130,414	127,209	112,239	222,014	331,606	294,950
ESTIRENO BUTADIENO	117,400	114,000	124,000	96,495	96,858	85,135	165,232	227,991	192,997
NITRILO	6,300	6,000	6,000	3,296	3,207	2,851	5,552	8,873	20,970
POLIBUTADIENO	42,000	42,000	42,000	30,623	27,144	24,253	51,230	94,742	80,983
LATEX	16,500	16,500	16,500	6,217	7,420	8,320	29,553	38,659	26,166
ESTIRENO BUTADIENO	16,500	16,500	16,500	6,058	7,230	8,070	28,754	37,609	25,380
NITRILO 1/	0	0	0	159	190	250	799	1,050	786
NEGRO DE HUMO	161,000	161,000	161,000	124,847	125,250	95,372	129,913	73,218	64,638
TOTAL	343,200	339,500	349,500	261,478	259,879	215,931	381,480	443,483	385,754

NOTA: 1/ Capacidad Incluida en latex estireno butadieno

FUENTE: ELABORADO POR LA COMISION PETROQUIMICA MEXICANA CON DATOS DE LA ENCUESTA PETROQUIMICA 1991.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
INDICADORES OPERATIVOS DE LA INDUSTRIA PETROQUIMICA
FIBRAS QUIMICAS
(1989-1991)

IV.5.1

PRODUCTO	CAPACIDAD INSTALADA			PRODUCCION					
	(toneladas)			(toneladas)			(millones de pesos)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
TOTAL FIBRAS	485,970	485,270	544,400	408,732	413,476	445,094	2,020,059	2,307,335	2,995,849
ACRILICAS	130,000	130,000	153,000	105,060	101,244	129,012	327,668	262,805	462,305
DE ACETATO DE CELULOSA	18,100	18,100	24,300	17,354	18,461	21,080	93,742	102,971	237,684
ELASTOMERICAS	<1000-1500>	<1000-1500>	<1000-1500>	997	1,150	<700-1100>	43,446	77,507	90,600
POLIAMIDICAS	67,310	67,310	66,600	53,574	59,050	57,552	507,912	641,682	805,704
POLIESTER	256,660	256,660	286,300	221,798	226,412	227,803	986,092	1,143,795	1,332,067
POLIPROPILENICAS	12,900	12,900	12,900	8,949	7,159	6,749	61,199	50,375	68,489
TOTAL POLIMEROS	497,390	497,390	563,900	419,361	426,242	455,141	1,251,464	1,382,029	1,692,477
POLIACRILONITRILLO	130,000	130,000	153,000	108,038	104,118	129,944	271,923	245,390	361,311
POLICAPROLACTAMA	82,550	82,550	87,400	65,190	73,505	73,814	291,319	400,952	439,139
POLITEREFTALATO DE ETILENGLICOL	264,140	264,140	292,500	226,354	230,148	231,334	608,104	604,477	682,384
ACETATO DE CELULOSA	20,000	20,000	30,000	19,081	19,666	19,091	66,822	113,692	190,643
POLIURETANOS LINEALES SEGMENTADOS	700	700	1,000	698	805	558	13,256	16,318	19,000
TOTAL	983,360	983,660	1,108,300	828,093	841,718	900,235	3,271,523	3,689,364	4,689,326

NOTA: <> Con objeto de cumplir con el principio de confidencialidad de la información, se consideró conveniente manejar un rango.

FUENTE: ELABORADO POR LA COMISION PETROQUIMICA MEXICANA CON DATOS DE LA ENCUESTA PETROQUIMICA 1991.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
BALANZA COMERCIAL PETROQUIMICA
RESINAS SINTETICAS
(1989 - 1991)

IV.4.6

PRODUCTO	VOLUMEN (toneladas)			VALOR (millones de pesos)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991
PET (GRADO EOTELLA)	(218)	(174)	(1,652)	(1,616)	(1,896)	(11,171)
POLIMETACRILATO DE METILO	(2,287)	(2,371)	(2,621)	(13,305)	(12,786)	(15,104)
POLIPROPILENO	(123,614)	(140,981)	(143,429)	(316,136)	(353,295)	(422,920)
POLIURETANOS	(1,986)	(2,158)	(4,004)	(17,013)	(23,591)	(38,061)
UREA FORMALDEHIDO	248	(463)	(1,666)	(1,624)	(2,982)	(9,058)
OTRAS RESINAS	(26,829)	(45,430)	(54,076)	(174,805)	(255,573)	(397,887)
ACETALES	(1,339)	(798)	(1,320)	(5,179)	(3,898)	(7,710)
ACETATO DE CELULOSA	2,925	1,091	(685)	11,346	4,005	(7,194)
ESTIRENADAS	(3,594)	(5,476)	(7,488)	(16,341)	(23,633)	(32,289)
FURFURILICAS	(21)	0	0	(125)	(8)	(4)
ESTERES DE BREAA	(145)	(206)	233	(680)	(849)	1,257
OTRAS DE ETILENO	(2,534)	(2,612)	(3,516)	(15,808)	(18,172)	(24,327)
POLICARBONATOS	(2,007)	(1,903)	(3,857)	(15,020)	(19,980)	(35,863)
POLIETERES	14	(1,950)	(2,634)	(7,012)	(16,793)	(25,352)
SILICONAS	(252)	(10,098)	(6,373)	(16,960)	(37,706)	(71,445)
LAS DEMAS	(19,876)	(23,478)	(28,436)	(109,026)	(138,539)	(194,960)
TOTAL	(203,902)	(157,315)	(183,738)	(851,204)	(851,228)	(1,404,612)

FUENTE: ELABORADO POR LA COMISION PETROQUIMICA MEXICANA EN BASE A INFORMACION PROPORCIONADA POR LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
BALANZA COMERCIAL PETROQUIMICA
RESINAS SINTETICAS
(1989 - 1991)

IV.4.5

PRODUCTO	VOLUMEN (toneladas)			VALOR (millones de pesos)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991
ABS/SAN	3,401	7,707	4,166	4,332	15,875	3,162
ACRILICAS	(6,663)	(28,818)	(14,590)	(51,020)	(79,052)	(128,525)
ALCIDICAS	(360)	(292)	(561)	(1,866)	(1,740)	(5,061)
COPOLIMEROS DE ACETATO Y CLORURO DE VINILO	407	528	(571)	3,047	123	(3,103)
EPOXICAS	(4,641)	(6,002)	(8,365)	(30,832)	(43,701)	(77,887)
FENOLICAS	(1,149)	(1,455)	(2,956)	(7,872)	(10,897)	(20,972)
FUMARICAS Y FURANICAS	0	0	0	0	0	0
INTERCAMBIADORAS DE IONES	(1,783)	(2,011)	(2,424)	(13,411)	(14,834)	(19,117)
MALEICAS	(61)	(24)	(66)	(390)	(168)	(742)
MELAMINA-FORMALDEHIDO	(836)	(1,300)	(1,621)	(5,687)	(6,239)	(12,217)
POLIACETATO DE VINILO Y VINILICAS	(420)	3,486	2,012	(9,174)	(2,974)	(18,825)
POLIACRILAMIDAS	0	0	0	(1)	0	0
POLIAMIDAS	(1,141)	(1,630)	(2,458)	(11,954)	(16,734)	(27,360)
POLICLORURO DE VINILO	90,720	102,382	124,525	135,252	139,412	153,442
POLIESTERES	6,260	6,156	(1,275)	17,072	6,038	(29,319)
POLIESTIRENO	22,422	9,567	(9,385)	55,669	20,887	(49,200)
POLIETILENO DE ALTA DENSIDAD	(112,034)	(51,887)	(40,572)	(291,623)	(182,404)	(189,285)
POLIETILENO DE BAJA DENSIDAD	(39,334)	1,739	(16,411)	(106,245)	(13,270)	(69,943)
POLIETILENO LINEAL DE BAJA DENSIDAD	(4,004)	(3,886)	(5,528)	(12,602)	(11,427)	(16,459)

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
COMERCIO EXTERIOR PETROQUIMICO
RESINAS SINTETICAS
(1989 - 1991)

IV.4.4

PRODUCTO	IMPORTACIONES (toneladas)			EXPORTACIONES (toneladas)			IMPORTACIONES (millones de pesos)			EXPORTACIONES (millones de pesos)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
PET (GRADO BOTELLA)	218	174	1,262	0	0	0	1,618	1,692	11,171	0	0	0
POLIMETACRILATO DE METIL	2,298	2,377	2,254	11	6	33	13,334	12,799	15,130	29	13	28
POLIPROPILENO	124,645	142,350	147,600	1,231	1,369	4,171	326,130	355,453	629,630	3,094	2,108	7,010
POLIURETANOS	2,649	2,292	4,237	63	134	233	17,433	24,656	40,176	420	1,065	2,115
UREA FORMALDEHIDO 2/	651	798	1,925	899	305	259	3,405	4,560	9,946	1,761	1,594	888
OTRAS RESINAS	37,712	51,630	58,012	10,883	6,200	3,836	217,428	279,990	419,065	42,623	24,417	21,178
ACETALES	1,729	1,058	1,333	390	260	18	6,967	5,310	7,781	1,788	1,412	71
ACETATO DE CELULOSA	846	749	688	3,771	1,840	3	6,190	6,418	7,229	17,536	10,421	35
ESTIRENADAS	3,594	5,476	7,488	0	0	0	16,341	23,633	32,289	0	0	0
FURFURILICAS	21	0	0	0	0	0	125	8	4	0	0	0
ESTERES DE BREA	153	286	335	8	80	568	704	1,227	1,609	24	378	2,604
OTRAS DE ETILENO	2,943	3,343	3,636	409	731	120	16,788	19,974	24,882	980	1,802	555
POLICARBONATOS	2,107	2,359	3,936	100	456	79	15,798	20,295	36,188	778	315	325
POLIETERES	1,793	2,058	3,905	1,807	108	1,271	13,612	17,200	29,283	6,600	407	3,921
SILICONAS	2,546	11,212	6,788	2,294	1,114	415	25,996	40,778	77,475	9,028	3,072	6,630
LAS DEMAS	21,980	25,089	29,898	2,104	1,611	1,462	114,907	145,140	202,325	5,881	6,610	7,365
TOTAL	375,254	415,886	484,627	171,352	258,571	301,089	1,238,546	1,427,035	2,039,047	387,342	575,807	634,435

NOTA: 2/ Incluye información correspondiente a las resinas amínicas.

FUENTE: ELABORADO POR LA COMISION PETROQUIMICA MEXICANA EN BASE A LA INFORMACION PROPORCIONADA POR LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
INDICADORES OPERATIVOS DE LA INDUSTRIA PETROQUIMICA
RESINAS SINTETICAS
(1989-1991)

IV.4.2

227

PRODUCTO	CAPACIDAD INSTALADA 1/			PRODUCCION					
	(toneladas)			(toneladas)			(millones de pesos)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
POLIETILENO ALTA DENSIDAD	150,000	200,000	200,000	97,134	175,674	212,764	224,344	347,615	441,551
POLIETILENO BAJA DENSIDAD	309,000	309,000	309,000	340,011	347,803	337,211	766,519	655,341	725,784
PET (GRADO BOTELLA)	14,500	14,500	26,500	10,022	11,799	17,916	21,006	44,433	68,993
POLIMETACRILATO DE METILO	10,770	16,770	14,000	9,675	10,164	10,427	38,253	70,508	80,894
POLIPROPILENO 2/	0	0	100,000	0	0	36,045	0	0	63,678
POLIURETANOS 3/	31,105	31,105	33,105	19,363	21,931	23,159	112,994	146,019	178,984
UREA-FORMALDEHIDO	100,882	101,482	106,190	47,729	60,211	64,923	35,035	42,646	48,926
OTRAS RESINAS	13,947	14,247	14,247	8,253	7,315	8,875	19,341	20,167	37,299
ESTERES DE BREA	3,260	3,260	3,260	2,180	2,385	2,473	5,675	8,096	9,332
ESTIRENADAS	1,440	1,740	1,740	840	0	1,323	1,910	0	4,802
OTRAS 4/	9,247	9,247	9,247	5,233	4,930	5,079	11,756	12,071	23,165
TOTAL	1,474,282	1,597,339	1,632,262	1,133,231	1,286,974	1,464,427	2,644,774	2,852,259	3,517,991

NOTAS: 1/ En este sector gran cantidad de empresas cuentan con plantas multipropósito, por esta razón la capacidad se indicó en la resina de mayor volumen de producción.

2/ Los días 28 de marzo y 28 de junio de 1991 entraron en operación los trenes I y II de Petroleos Mexicanos, en el Complejo Petroquímico Morelos.

3/ No se incluyen aproximadamente 18,500 toneladas producidas por otras empresas manufactureras, lo que equivale a una producción total nacional para esta resina de 41,659 tons./año.

4/ Incluye resinas del tipo gliceroaléticas, gomas éster, resorcinol y encolantes

FUENTE: ELABORADO POR LA COMISION PETROQUIMICA MEXICANA CON DATOS DE LA ENCUESTA PETROQUIMICA 1991.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
BALANZA COMERCIAL PETROQUIMICA
FERTILIZANTES NITROGENADOS
(1989 - 1991)

IV.3.3

PRODUCTO	VOLUMEN (toneladas)			VALOR (millones de pesos)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991
FERTILIZANTES COMPLEJOS	(27,790)	(2,187)	(9,370)	9,346	(1,794)	(8,416)
FERTILIZANTES FOLIARES	(1,826)	(4,249)	(13,925)	(1,838)	(4,295)	(9,684)
FOSFATOS	25,341	421,150	241,812	8,050	197,810	154,536
DIAMONICO (DAP)	25,905	421,758	243,336	8,410	198,069	155,877
MONO Y TRIAMONICO	(564)	(608)	(1,524)	(360)	(259)	(1,341)
NITRATO DE AMONIO	279	3,449	7,062	170	1,043	2,842
OTROS FERTILIZANTES ESPECIALES	(491)	(2,444)	(2,818)	(402)	(1,797)	(2,448)
SULFATO DE AMONIO	(127)	(103)	(11,662)	(74)	(122)	(753)
UREA	100,314	407,645	328,391	25,441	108,621	176,477
TOTAL	95,700	823,261	539,490	22,001	299,466	312,554

FUENTE: ELABORADO POR LA COMISION PETROQUIMICA MEXICANA EN BASE A INFORMACION PROPORCIONADA POR LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
COMERCIO EXTERIOR PETROQUIMICO
FERTILIZANTES NITROGENADOS
(1989 - 1991)

IV.3.2

PRODUCTO	IMPORTACIONES (toneladas)			EXPORTACIONES (toneladas)			IMPORTACIONES (millones de pesos)			EXPORTACIONES (millones de pesos)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
FERTILIZANTES COMPLEJOS	27,823	2,187	9,426	33	0	56	9,405	1,794	8,543	59	0	127
FERTILIZANTES FOLIARES	1,884	4,383	14,104	58	134	179	1,874	4,456	10,156	36	161	472
FOSFATOS	52,126	1,197	1,787	77,467	422,347	243,599	25,310	854	1,605	33,360	198,664	156,141
DIAMONICO (DAP)	51,412	17	1	77,317	421,775	243,337	24,831	29	8	33,241	198,098	155,855
MONO Y TRIAMONICO	714	1,180	1,786	150	572	262	479	825	1,597	119	566	256
NITRATO DE AMONIO	962	943	3,326	1,241	4,392	10,368	478	566	2,153	648	1,629	4,995
OTROS FERTILIZANTES ESPECIALES	491	2,507	2,818	0	63	0	402	2,100	2,448	0	303	0
SULFATO DE AMONIO	127	103	11,662	0	0	0	74	122	753	0	0	0
UREA	11,964	95	287	112,278	407,740	328,678	3,673	424	688	29,114	109,045	177,165
TOTAL	95,377	11,415	43,410	191,077	834,676	582,900	41,216	10,336	26,346	63,217	309,802	338,900

FUENTE: ELABORADO POR LA COMISION PETROQUIMICA MEXICANA EN BASE A INFORMACION PROPORCIONADA POR LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
INDICADORES OPERATIVOS DE LA INDUSTRIA PETROQUIMICA
FERTILIZANTES NITROGENADOS
(1989-1991)

IV.3.1

PRODUCTO	CAPACIDAD INSTALADA			PRODUCCION					
	(toneladas)			(toneladas)			(millones de pesos)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
FERTILIZANTES COMPLEJOS	206,000	206,000	206,000	199,643	155,544	175,442	78,301	73,013	96,292
FERTILIZANTES FOLIARES	3,600	3,600	3,600	2,611	2,925	3,987	3,137	4,915	15,314
FOSFATO DIAMONICO 1/	913,215	913,215	913,215	571,611	685,761	559,177	350,500	454,312	431,981
NITRATO DE AMONIO	368,000	368,000	368,000	315,165	276,473	344,438	46,372	60,775	96,064
SULFATO DE AMONIO	1,662,700	1,782,700	1,782,700	1,645,420	1,596,490	1,292,846	242,597	285,672	326,625
UREA	1,642,500	1,642,500	1,642,500	1,492,921	1,415,000	1,511,609	242,158	307,840	427,071
TOTAL	4,816,015	4,916,015	4,916,015	4,227,371	4,133,194	3,927,499	963,065	1,186,528	1,393,347

NOTA: 1/ Las cifras incluyen fosfato monoamónico

FUENTE: ELABORADO POR LA COMISION PETROQUIMICA MEXICANA CON DATOS DE LA ENCUESTA PETROQUIMICA 1991.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
BALANZA COMERCIAL PETROQUIMICA
INTERMEDIOS
(1989 - 1991)

IV.2.16

PRODUCTO	VOLUMEN (toneladas)			VALOR (millones de pesos)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991
PARAFORMALDEHIDO	(362)	(565)	(727)	(824)	(1,156)	(1,450)
PARAXILENO	(134,367)	(121,803)	(131,259)	(205,844)	(169,171)	(199,277)
PENTAERITRITOL	(5,707)	(6,044)	(5,995)	(16,715)	(18,429)	(24,269)
PENTANOS	182,874	319,151	(431)	68,197	194,500	161
PERCLOROETILENO	(4,463)	(3,534)	(4,687)	(5,487)	(2,875)	(2,494)
POLIPROPILENGLICOL	(1,068)	(1,855)	(3,224)	(3,931)	(7,717)	(9,693)
PROPANOL E ISOPROPANOL	(47,134)	(39,414)	(38,606)	(44,542)	(45,243)	(56,366)
PROPILENO	(78,584)	(1)	(20,783)	(16,363)	(10)	(44,268)
TETRAMERO DE PROPILENO (DODECENO)	0	0	0	0	0	0
TOLUENO	(4,013)	(4,628)	(14,813)	(4,091)	(5,267)	(14,789)
TRICLOROETILENO	(2,057)	(2,167)	(1,803)	(3,052)	(3,313)	(2,363)
TRIMETILOL PROPANO	(1,211)	(1,186)	(1,018)	(5,101)	(5,820)	(5,666)
OTROS	(14,941)	(14,875)	(27,411)	(135,898)	(176,484)	(221,202)
TOTAL	147,027	1,010,422	332,891	(391,037)	404,328	51,757

FUENTE: ELABORADO POR LA COMISION PETROQUIMICA MEXICANA EN BASE A INFORMACION PROPORCIONADA POR LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
BALANZA COMERCIAL PETROQUIMICA
RAMA PETROQUIMICA
(1989 - 1991)

IV.1.3

RAMA	VOLUMEN (toneladas)			VALOR (millones de pesos)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991
ADHESIVOS	(2,395)	(2,540)	(10,223)	(19,609)	(31,159)	(112,182)
ADITIVOS PARA ALIMENTOS	(2,376)	(4,166)	(4,168)	(30,575)	(31,410)	(52,699)
ADITIVOS PARA LUBRICANTES Y COMBUSTIBLES	(22,565)	(172,459)	(132,840)	36,501	(115,278)	(170,459)
AGENTES TENSOACTIVOS	9,951	(2,148)	8,405	4,620	(33,721)	(4,593)
COLORANTES	(2,180)	(2,579)	(2,704)	(85,820)	(115,545)	(120,291)
ELASTOMEROS Y NEGRO DE HUMO	75,473	65,948	8,250	53,587	12,164	(96,459)
EXPLOSIVOS	(605)	(735)	(989)	(3,517)	(5,349)	(8,725)
FARMACUQUIMICOS	(320)	(595)	(807)	(103,698)	(124,903)	(199,730)
FERTILIZANTES NITROGENADOS	95,700	823,261	539,493	22,001	299,466	312,554
FIBRAS QUIMICAS	60,462	49,488	60,498	319,641	245,940	345,847
POLIMERO PARA FIBRAS	9,465	27,555	26,577	34,495	104,292	125,534
HULEQUIMICOS	(1,748)	(1,537)	(2,419)	(22,302)	(23,968)	(37,987)
INICIADORES Y CATALIZADORES	(13,641)	(3,450)	(1,058)	(58,621)	(20,746)	(14,348)
INTERMEDIOS	147,027	1,010,422	332,891	(391,037)	404,325	51,757
PLAGUICIDAS	(7,363)	(9,266)	(13,268)	(157,984)	(237,237)	(290,789)
PLASTIFICANTES	806	210	(2,312)	(1,834)	(2,607)	(10,929)
PROPELENTE Y REFRIGERANTES	2,268	1,550	1,275	1,118	1,374	1,936
RESINAS SINTETICAS	(203,902)	(157,315)	(183,738)	(851,204)	(851,226)	(1,404,612)
SABORIZANTES Y FRAGANCIAS	3,339	733	771	(1,437)	(2,210)	(3,451)
OTRAS ESPECIALIDADES	(2,239)	(3,363)	(2,395)	(18,522)	(30,350)	(35,149)
TOTAL	144,154	1,619,991	613,231	(1,315,197)	(555,359)	(1,724,775)

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
COMERCIO EXTERIOR PETROQUIMICO
RAMA PETROQUIMICA
(1989 - 1991)

IV.1.2

RAMA	IMPORTACIONES (toneladas)			EXPORTACIONES (toneladas)			IMPORTACIONES (millones de pesos)			EXPORTACIONES (millones de pesos)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
ADHESIVOS	2,895	3,412	11,408	497	872	1,166	21,359	35,988	124,681	1,760	4,827	12,499
ADITIVOS PARA ALIMENTOS	4,988	8,536	7,157	2,610	2,250	2,982	34,998	38,633	58,562	4,423	5,220	5,883
ADITIVOS PARA LUBRICANTES Y COMBUSTIBLES	40,811	168,826	147,254	18,240	16,357	14,514	50,899	223,622	292,503	87,389	110,344	122,024
AGENTES TENSIOACTIVOS	18,998	20,422	16,722	25,549	18,274	25,188	51,302	76,697	68,008	55,922	43,278	83,413
COLORANTES	3,548	3,920	4,662	1,266	1,341	1,358	104,844	139,188	154,666	18,024	23,841	34,375
ELASTOMEROS Y NEGRO DE HUMO	40,774	52,504	84,699	110,247	119,452	92,949	148,206	215,678	260,456	201,795	228,042	194,000
EXPLOSIVOS	812	758	989	7	21	0	3,552	5,428	8,784	35	77	58
FARMOQUIMICOS	847	933	1,425	527	337	618	115,109	139,857	210,711	11,411	14,954	18,981
FERTILIZANTES NITROGENADOS	95,377	11,415	43,410	191,077	834,678	582,900	41,216	10,336	28,348	63,217	309,802	338,900
FIBRAS QUIMICAS	25,817	41,177	38,474	88,279	90,665	98,972	193,550	316,110	377,953	512,191	563,050	723,800
POLIMERO PARA FIBRAS	1,438	478	1,369	10,903	28,031	29,948	8,845	4,684	11,037	43,340	109,186	136,571
HULEQUIMICOS	2,456	3,103	4,202	708	1,568	1,783	27,168	38,329	53,622	4,868	12,301	15,535
INICIADORES Y CATALIZADORES	13,641	3,473	1,081	0	23	3	58,623	20,881	14,392	2	113	44
INTERMEDIOS	928,280	641,661	893,070	1,075,307	1,652,083	1,225,901	1,560,085	1,251,208	1,653,668	1,189,048	1,655,536	1,705,423
PLAGUICIDAS	16,140	15,904	29,989	8,777	6,638	6,721	258,201	301,541	405,181	60,217	64,304	114,392
PLASTIFICANTES	1,342	3,076	5,028	2,148	3,286	2,710	5,899	10,384	19,659	4,065	7,577	8,730
PROPELANTES Y REFRIGERANTES	1,978	1,960	3,091	4,248	3,510	4,368	10,257	14,000	23,335	11,375	15,380	25,271
RESINAS SINTETICAS	375,254	415,888	484,827	171,352	258,571	301,089	1,238,546	1,427,035	2,039,047	387,342	575,807	634,435
SABORIZANTES Y FRAGANCIAS	3,139	3,463	4,577	6,478	4,198	5,348	35,382	40,398	48,844	33,945	38,188	45,393
OTRAS ESPECIALIDADES	5,452	6,719	7,547	3,213	3,354	5,152	28,635	39,387	52,095	10,113	9,027	16,946
TOTAL	1,541,783	1,425,622	1,700,522	1,725,937	3,045,813	2,403,753	3,006,687	4,348,071	5,950,548	2,681,400	3,790,712	4,234,773

233

FUENTE: ELABORADO POR LA COMISION PETROQUIMICA MEXICANA EN BASE A CIFRAS PROPORCIONADAS POR LA SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS
INDICADORES OPERATIVOS DE LA INDUSTRIA PETROQUIMICA
RAMA PETROQUIMICA
(1989-1991)

IV.1.1

RAMA	CAPACIDAD INSTALADA			PRODUCCION					
	(toneladas)			(toneladas)			(millones de pesos)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
ADHESIVOS	N.D.	N.D.	53,497	N.D.	N.D.	24,626	N.D.	N.D.	52,077
ADITIVOS PARA ALIMENTOS	19,130	19,120	22,805	12,571	13,074	11,090	28,091	32,473	33,309
ADITIVOS PARA LUBRICANTES Y COMBUSTIBLES	66,550	68,330	108,125	53,650	47,182	56,816	151,828	194,110	199,175
AGENTES TENSOACTIVOS	284,660	290,690	324,276	206,134	229,977	254,544	385,400	410,775	506,688
COLORANTES	8,105	8,105	8,105	3,852	6,701	7,247	111,759	225,744	201,428
ELASTOMEROS Y NEGRO DE HUMO	343,200	339,500	349,500	261,478	259,879	215,931	381,480	443,483	385,754
EXPLOSIVOS	35,000	35,000	40,000	1/	1/	1/	59,872	54,909	49,804
FARMOQUIMICOS	2,848	2,848	4,014	1,669	1,651	2,223	25,240	19,953	60,774
FERTILIZANTES NITROGENADOS	4,816,015	4,916,015	4,916,015	4,227,371	4,133,194	3,927,489	963,065	1,186,528	1,393,347
FIBRAS QUIMICAS	485,970	486,270	544,400	408,732	413,476	445,094	2,020,059	2,307,335	2,995,849
POLIMERO PARA FIBRAS	497,390	497,390	563,900	419,361	428,242	455,141	1,251,464	1,382,029	1,692,477
HULEQUIMICOS	16,390	20,202	15,619	9,952	11,374	7,509	42,837	53,130	45,642
INICIADORES Y CATALIZADORES	7,023	6,858	7,174	3,242	3,442	3,271	20,633	28,802	34,818
INTERMEDIOS	15,338,468	15,490,068	16,305,190	12,987,851	14,323,050	15,040,730	6,092,135	6,912,492	8,418,786
PLAGUICIDAS	31,998	35,924	31,446	16,104	15,053	11,406	101,584	92,858	102,327
PLASTIFICANTES	116,537	119,687	119,687	55,332	60,614	61,305	138,820	159,308	235,652
PROPELENTE Y REFRIGERANTES	25,514	25,514	21,447	2/	2/	2/	74,635	41,565	58,280
RESINAS SINTETICAS	1,474,282	1,597,339	1,832,262	1,133,231	1,286,974	1,464,427	2,644,774	2,852,259	3,517,991
SABORIZANTES Y FRAGANCIAS	3,594	3,654	4,504	2,709	3,257	3,678	23,756	31,685	35,330
OTRAS ESPECIALIDADES	14,050	21,950	23,450	8,314	11,127	11,971	11,146	14,437	13,601
TOTAL	23,586,724	23,984,464	25,295,416	19,866,402	21,303,238	22,058,728	14,529,818	16,443,905	20,033,509

NOTAS:

1/ Rango de producción <34,000 - 40,000>

2/ Rango de producción <14,600 - 15,100>

FUENTE: ELABORADO POR LA COMISION PETROQUIMICA MEXICANA CON DATOS DE LA ENCUESTA PETROQUIMICA 1991.

BIBLIOGRAFIA

Alvarez Norma L; Aspe, María Luisa A; Blum Roberto V.; etal; México ante la Cuenca del Pacífico. México. Editorial Diana 1988. 153.

Amador Lucy y Quintana E. Inversión estadounidense, menos riesgos más impacto. Este País. Mayo 1992 No 14. 3-7.

Apertura internacional de servicios bancarios y financieros. Interés No 7. 35-41

Barragán Cárdenas H. Industrias Petroquímicas en México. Trabajo inédito.

Bendesky L. & Godínez V.M. Liberalización financiera en Chile, Corea y España. 1991. IMEF.

Brownstein Vivian. April 1992. Exporters will keep slugging. Fortune No. 8. 17-18.

Calderón Jacobs V. Los gringos en México. Este País. Mayo 1992. No 14 13-21.

Calva J. L. 1992. Probables efectos del TLC en el campo mexicano (2a.ed) México D.F. Distribuciones Fontamara S.A. de C.V.

Corredor Esnoala J. Nov. 1980. El Petróleo en México. Resumen de información relevante. Trabajo inédito.

Gavito Mobar J. & Reyes P. Deuda externa y crecimiento económico. La experiencia reciente de México. 1990. IMEF.

González Baz A. & Scalón J. July 9 & 10 1992. 3rd Annual expanding abroad conference: Planning for North American Free Trade Agreement "Maquiladoras after Nafta", Mexico City, Mexico.

Hoffman K. & Sesma C. July 9 & 10, 1992. 3rd Annual Expanding Abroad Conference: Planning for North American Free Trade Agreement "Transportation". Mexico City, Mexico.

Hofheinz P. 1991. Let's do business. Fortune No 19. 30-36.

Ibarra Yunez A. 1990. Los bloques comerciales y su impacto en México. 1990. 92-96. Editorial IMEF.

Icaza A. Junio 1992. Surge un nuevo horizonte: La Cuenca del Pacífico. Alto nivel No 46. 27-29.

Kraar L. 1991. Why Canada can't get moving again. Fortune No. 27 96-98.

Kraar L. May 1992. Korea's Tigers keep roaring. Fortune No. 9. 46-52.

Kraar L. Autumn 1990. The rising power of the Pacific. Fortune No 8 Special issue, 8-9.

Main J. April 1991. How Latin America is opening up. Fortune No 7. 70-73.

Navarro López V. Junio 1992. Franquicias: Más allá de toda frontera, Alto Nivel No 46 14-17.

Norris C. Clements et al. Economía, enfoque América Latina, tercera edición. 114-130. McGraw Hill.

La industria automotriz en México ed 1991. Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática. Marzo 1992. 5-10, 85-92, talleres de INEGI.

La industria textil y del vestido en México, 1991. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Marzo 1992. 5-9, 51-56, 87-89.

La industria química en México, 1991. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Marzo 1992. 5-10, 89-98. Talleres INEGI.

La industria en México, "Macro análisis, la economía hoy" tercer aniversario Mayo 1991. Canacintra 6-19, 25-35. Cámara Nacional de la industria de la transformación. Hilmac S.A.

La industria petrolera en México 1991. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. Marzo 1992. 5-9, 117, 120-121, 124-126.

La industria en México, Macro análisis, la economía hoy "cuarto aniversario" Mayo 1992. Canacintra 6-19. Hilmac S.A.

Padgett T. March 1992. The Mexican who fear free trade. Newsweek No 12. 40.

Pazos L. Libre comercio: México-EUA: mitos y hechos 6a impresión. Diana.

Pazos L. Hacia dónde va Salinas. 6a impresión. 1991. Diana.

Perry Nancy. Feb. 1992. What's powering Mexico's success. Fortune No 3. 65-69.

Pescador A. Diciembre 1991. La Banca española en la comunidad europea. Interés No 7. 8-12.

Pescador A. Febrero 1992. La guerra económica que viene. Interés No. 8 24-27.

Powell B. June 1993. Factories with Brains, the smartest products will continue to be made in the first world. Newsweek No. 24 12-15.

Rapoport Carla. May 1992. Getting tough with the Japanese. Fortune No. 9. 26-32.

Reily Dowd Ann 1991. Viva free trade Agreement with Mexico! Fortune No 12 63-69.

Reynolds W.C. and Pessoa Ana Paula. The promotion of Micro and small enterprise development in Mexico * A preliminary report* March 1992, Stanford University.

Saporito B. March 1992. Why price wars never end. Fortune No. 6. 26-32.

Shawn Tully. Dec. 1991. Now the new new Europe. Fortune No. 25. 30-40.

Sistemas de Cuentas Nacionales de México * Cálculo preliminar 1991* INEGI, marzo 1992. Producto Interno Bruto 1988, 1989, 1990, 1991* Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. 13- 31. Talleres INEGI.

Smith Geri & Pearson J. May 1992. The new world's newest trade bloc. BusinessWeek No 18 50-51.

Tratado de Libre Comercio, marzo 1992. Monografías. Secofi. Editorial Solart, S.A. de C.V.

Tratado de libre comercio de América del Norte. Tomo 1, 46-55, 62-99, 239. Talleres gráficos de la Nación.

Vidal Villa J.M. Hacia una economía mundial Norte/Sur: Frente a frente. 1a edición. Octubre 1990. 191-225. Plaza & Janes.