

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA
(IZTAPALAPA)

148263

TEMA:

// LA INDUSTRIA CEMENTERA MEXICANA
ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

ASESOR:

PROFESOR: FLORENCIO RODEL

Dr. Florencio Rodel

ALUMNAS:

MARIA DE LOS ANGELES FARFAN RODRIGUEZ,

ARACELI SANCHEZ RANGEL

1992

I N D I C E .

LA INDUSTRIA CEMENTERA MEXICANA ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

Introducción.

- I. Aspectos generales y antecedentes de Tratados de Libre Comercio en el mundo.
 - II. El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos e Israel.
 - III. El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Cánada.
 - IV. El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Cánada y México.
 - V. Antecedentes de la Industria Cementera.
 - VI. Antecedentes de la Industria Cementera Mexicana.
 - VII. Situación de la Industria Cementera Mexicana en la década de los ochentas:
 - a). Capacidad
 - b). Inversión
 - c). Producción
 - d). Exportación
 - e). Consumo
 - f). Personal ocupado.
 - g). Sueldos, salarios y prestaciones.
 - h). Principales productores del mundo.
 - i). Principales exportadores del mundo.
 - j). Balanza Comercial.
 - VIII. Probables repercusiones del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Cánada y México.
- Conclusiones.
- Bibliografía.

INTRODUCCION.

Nuestro trabajo esta encaminado a examinar las posibles repercusiones que causará el Tratado de Libre Comercio próximo a firmarse entre Cánada, Estados Unidos y México.

En el desarrollo de dicho trabajo se mencionarán los antecedentes del Tratado de Libre Comercio realizados en el mundo con el objeto de conocer los principales acontecimientos que han provocado la transformación de la economía mundial.

En relación a los tratados de libre comercio entre Estados Unidos e Israel y Estados Unidos y Cánada se hará una descripción más a fondo, ya que de éstos tratados se buscará obtener características económicas que podrían aplicarse en el momento de analizar las repercusiones que tendrá el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, México y Cánada en la economía mexicana.

En otro tema se proporcionará una pequeña semblanza sobre los antecedentes de la industria cementera y posteriormente sobre la situación económica en que se encuentra la industria cementera mexicana, la cual es el objeto del presente trabajo.

El último tema lo consideramos como el más importante ya que se pretende analizar las repercusiones del Tratado de Libre Comercio (Estados Unidos, México y Cánada) en la industria cementera, debido a que este es el objetivo primordial que nos hemos fijado en este pequeño ensayo.

I.- ASPECTOS GENERALES SOBRE ANTECEDENTES DE TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN EL MUNDO.

Durante los últimos años se han venido dando acontecimientos importantes referentes a la integración de mercados, esperando obtener un crecimiento ordenado y equitativo.

México, así como otros países latinoamericanos requiere de recursos financieros y tecnológicos para poder alcanzar un crecimiento sano, así como orientar su política económica hacia otros países, lo que permitirá que se den las condiciones para establecer relaciones hacia todos los bloques económicos del mundo, buscando asegurar mercados de exportación y acceso a las fuentes financieras internacionales, todo ello con el fin de evitar caer en el aislamiento. Dicha política económica se inicio en 1958 con el Tratado de Roma para formar un mercado común entre los países europeos, logrando tener una capacidad de producción y una competitividad muy importante en los mercados mundiales, ya que consiguieron complementar sus economías y formar un bloque económico fuerte, posteriormente se firmaron otros tratados comerciales , por ejemplo:

- a).- El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos e Israel.
- b).- El Tratado de Libre Comercio entre Israel y la comunidad económica europea. (1).
- c).- El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Cánada.
- d).- En América Latina surgio el ALALC (Asociación Latinoame-

Latinoamericana de Libre Comercio) y que se transformo en ALADI "Asociación Latinoamericana de Integración"

-
- 1) Los países que integran la CEE (Comunidad Económica Europea) son: España, Inglaterra, Bélgica, Holanda, Luxemburgo Francia, Alemania, Italia y Dinamarca.

II. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS E ISRAEL.

El Estado de Israel se constituyó en 1948 en el Medio Oriente, con el rechazo total de sus vecinos, lo que suscito muchos problemas políticos y económicos. Debido a esto, Israel se vió en la necesidad de abrir su mercado a países de la CEE principalmente, ya que su economía depende básicamente de las exportaciones de cítricos, joyería (diamantes) y productos de cuero; pero no fue sino hasta 1985 cuando Israel implantó un programa de estabilización económica que incluía muchos cambios internos, ajustes fiscales y monetarios. Con la intención de abrirse con mayor fuerza a los mercados internacionales. Como parte de esta apertura comercial, Israel firmó un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos en ese mismo año, cuyo principal objetivo fué eliminar tanto las barreras arancelarias como las no arancelarias a los productos comerciales entre ambos países.

Se propuso un lapso de 10 años para su implantación, el cual debía comenzar el primero de Septiembre de 1985 y concluirse el primero de Enero de 1995.

Para los Estados Unidos la firma de un acuerdo comercial con Israel representó principalmente una meta política debido a la posición estratégica que guardaba Israel en la zona de Medio Oriente y la dependencia de los países occidentales respecto al petróleo que ahí se produce. Desde el punto de vista económico los estadounidenses pretendían reducir su desventaja frente a

la competencia de productos europeos protegidos por el acuerdo de libre comercio de Israel con la Comunidad Económica Europea, ya que el comercio de Estados Unidos con Israel representa solo el 1% de sus exportaciones totales.

Con la firma de este acuerdo con Estados Unidos, Israel evitaba su aislamiento, logrando el acceso a los mercados más grandes del mundo.

Para darnos una idea mencionaremos algunos datos importantes por ejemplo, sus exportaciones totales aumentaron de 5 108 millones de dólares en 1983 a 9 752 millones de dólares en 1988, lo que equivale a un incremento del 90% en las exportaciones totales y representa casi un 50% del P.I.B. para 1988. En tanto sus importaciones pasaron de 9 614 a 15 030 millones de dólares en el mismo periodo, un aumento del 55% en las importaciones totales (2).

Es importante hacer notar que en el tratado, Estados Unidos consideró a Israel como un país tercermundista con ciertos sectores industriales no desarrollados por lo que recibió un trato especial. Esto es, que si se comprobaba daño en alguno de los sectores industriales israelíes como consecuencia de la apertura comercial, se le otorgaba el derecho de incrementar o bien de

2) El acuerdo de libre comercio de Estados Unidos Israel en Ejecutivos de Finanzas, No. 4, Abril, 1991.

reintroducir aranceles hasta del 20%, con la previa autorización del comité bilateral (integrado por los ministros de economía de ambos países). Con ello, Israel se protegía de un posible desequilibrio industrial, incluso de la desaparición de un sector industrial.

Asimismo, el acuerdo contempla aspectos como la adopción de restricciones, ya sea arancelarias o no arancelarias, basadas en consideraciones de política agrícola, así como el derecho de cada país de adoptar medidas temporales tendientes a mejorar situaciones críticas en la balanza de pagos o de devaluación monetaria mayores al 20%, en este caso se permitía un aumento razonable en los aranceles con el fin de mantener el nivel real de las tarifas.

Es indudable que el acuerdo ha tenido importantes implicaciones dentro de la economía israelí, sus exportaciones totales han pasado de representar el 35% del PIB en 1985 al 50% en 1988, en tanto que sus importaciones pasaron del 57% al 76% durante el mismo periodo. Estos aumentos han estado acompañados de un crecimiento constante del PIB.

En cuanto al impacto macroeconómico del acuerdo, Israel pretendía que Estados Unidos le ayudara a estabilizar su economía, reduciendo los costos de las materias primas de importación, impulsando a la industria a ser más competitiva, disminuyendo la necesidad de otorgar subsidios y su enorme dependencia de la ayuda

exterior, que lo ha caracterizado. Por otro lado, es importante mencionar que Israel logró disminuir su inflación anual, de una tasa en 1985 del 304%, a tasas del 20% para 1988, así como también disminuir el nivel de subsidios de consumo y producción, mejorar los resultados de la balanza comercial y obtener una posición más favorable en cuestión de reservas internacionales en el banco central, además de aumentar la importancia, del sector externo dentro de la economía nacional (Ver cuadro 1).

CUADRO 1

Algunos indicadores económicos de Israel.

AÑO	%PIB REAL	INFLACION ANUAL	EXP. (MDD)	IMP. (MDD)	BAL.COM. (MDD)	RESERV INT.MDD
1983	2.6	145.6	5,108	9,614	-4506	3,651
1984	2.4	373.6	5,807	9,827	-4020	3,060
1985	3.7	304.6	6,260	10136	-3876	3,680
1986	3.3	48.0	7,154	10813	-3659	4,660
1987	5.2	20.3	8,454	14359	-5905	5,876
1988	1.8	20.6	9,752	15,030	-5278	4,015

Fuente: Elaborado por CEESP con datos del FMI.

Es elocuente el beneficio para los Estados Unidos del tratado con Israel, la tabla muestra la Balanza Comercial que presenta el déficit en torno de los Estados Unidos con seguridad.

Actualmente existen discusiones entre ambos países se han centrado en las pláticas comerciales que han adoptado y que han impedido el pleno desarrollo de los beneficios del acuerdo.

Israel argumenta que Estados Unidos cambia constantemente sus políticas comerciales y sus reglas fitosanitarias, lo que los coloca en desventaja al tener que asignar recursos y esfuerzos para adaptarse a sus nuevas disposiciones.

Además, existe la queja de que Israel no recibió cierto tipo de concesiones que sí obtuvo Canadá en su acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, tales como un comité completamente imparcial con una estructura definida que funcionaría como árbitro en el caso de disputas.

Ante las perspectivas para la realización de un acuerdo de libre comercio México Estados Unidos, resulta de gran relevancia para nuestro país analizar la experiencia de Israel al implantar un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, debido a las características particulares de su economía las cuales se sitúan como una nación con un grado de desarrollo similar al nuestro (Ver el cuadro no. 2).

CUADRO 2

Comparación de algunos indicadores económicos entre México e Israel

MEXICO

AÑO	PIB real (MMD)	POB. (Mill)	PIB per cápita	EXP. (MD)	% PIB	IMP. (MD)	% PIB.
1985	177.45	77.90	2,278	21,866	12.32	13,212	7.45
1986	129.30	79.56	1,625	16,081	12.44	11,432	8.84
1987	140.40	81.16	1,730	20,656	14.71	12,223	8.71
1988	174.20	82.73	2,106	20,565	11.81	18,898	10.85

ISRAEL

1985	17.04	4.23	4,028	6,260	35.68	10,136	57.76
1986	17.58	4.30	4,088	7,154	39.46	10,813	59.65
1987	18.82	4.37	4,307	8,454	43.56	14,359	73.98
1988	19.60	4.43	4,424	9,752	49.36	15,030	76.08

Fuente: Elaborado por el CEESP con datos del FMI.

Uno de los puntos más importantes del acuerdo según la perspectiva de Israel, es que al haber entrado la mayoría de sus productos al mercado estadounidense inmediatamente después de haberse firmado el acuerdo, logró preservar e incluso aumentar los beneficios recibidos bajo el sistema generalizado de preferencias en algunas productos, como artículos de belleza y productos derivados

del cuero y algunos cítricos, por lo que se ha convertido en el primer país en pasar de dicho sistema en su propio Acuerdo Bilateral sin sufrir lo que otros países que se encontraban favorecidos por este sistema y que han perdido sus privilegios, como Taiwan y Corea.

Otro punto importante para México es el hecho de que Israel haya logrado alcanzar el trato de nación en vías de desarrollo, con la consecuente protección a productos provenientes de industrias en desarrollo, e incluso el habersele otorgado la facultad de incrementar los aranceles correspondientes a esas industrias en caso de comprobarse un daño efectivo, provocado por la apertura comercial aunque hay que señalar que dicha facultad está sujeta a la aprobación de un comité cuya eficiencia no esta garantizada.

Es interesante considerar que el acceso inmediato del 80% de los productos israelíes al mercado estadounidense constituyó una ventaja inicial para Israel, pero la necesidad de reducir una gran cantidad de aranceles a las importaciones estadounidenses implica grandes esfuerzos y mayores costos a futuro que deben ponderarse al llevar a cabo este tipo de Tratados.

Desde el punto de vista estadounidense el tratado no ha sido de gran utilidad para aumentar sus exportaciones totales hacia Israel, pero si ha sido útil para disminuir su desventaja frente a la competencia de bienes europeos, a la que se enfrentaban sus productos. Ello implica que debe concedérsele más peso a los factores políticos dentro de la decisión estadounidense de llevar a cabo dicho Tratado de Libre Comercio. Estos elementos deben tomarse en cuenta en las negociaciones futuras de México con Estados Unidos

pues existen factores como la migración de trabajadores mexicanos hacia los Estados Unidos, que son distintos a los que prevalecen con Israel, pero estos implican fuertes problemas políticos para los estadounidenses.

Otro punto interesante para México, es el hecho de tener una seguridad frente a la formación de otros bloques comerciales, además de garantizar un mayor flujo comercial y reducir la dificultad de realizar acuerdos multilaterales.

El tratado entre Estados Unidos e Israel es único, al asociar a dos países sustancialmente diferentes, no solo en términos económicos, sino políticos. Israel es una economía pequeña, dependiente del exterior y con una industria en vías de desarrollo, en tanto que Estados Unidos es el mercado mundial más grande del mundo, con una industria desarrollada. Ambos elementos son clave en el desempeño de un tratado bilateral que, si es bien negociado, permitirá complementar dos economías a través de la apertura de aquellos sectores en donde cada uno presenta ventajas comparativas, aumentando la eficiencia en cuanto a la utilización de recursos, la conformación de cadenas productivas y en general, proporcionando beneficios a cada una de las partes.

III.- TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CANADA.

El Acuerdo de Libre Comercio entre Cánada y Estados Unidos representa la culminación de esfuerzos iniciados desde el siglo pasado en el sentido de lograr establecer una base más segura para el manejo de su comercio y de sus relaciones económicas en general.

Las negociaciones se iniciaron en 1985 y culminaron con la firma de los elementos generales del acuerdo en 1987. Se firmó oficialmente en 1988 entrando en vigor el primero de enero de 1989. Los objetivos básicos del acuerdo son:

- a) Eliminar de manera gradual en un plazo máximo de diez años, todas las barreras arancelarias y no arancelarias.
- b) Establecer un régimen comercial previsible.
- c) Reducir obstáculos y liberalizar las condiciones a la inversión.
- d) Facilitar las condiciones de una competencia sana.
- e) Estabilizar procedimientos efectivos para administración.
- f) Permitir cooperación bilateral y multilateral adicional que expanda y mejore los beneficios del acuerdo.

Dentro de las principales disposiciones, destaca la eliminación de todos los aranceles: Un grupo de éstos se eliminó a partir de enero de 1989, otros se eliminarán en cinco años, y los últimos en un plazo de diez años, con reducciones iguales cada año, clasificados en base al nivel de competitividad de cada sector y/o producto

Con respecto a la inversión extranjera; cada país se obliga a ofrecer a los inversionistas del otro, trato nacional en relación con el establecimiento de nuevas empresas y la gestión, el funcionamiento y la venta de empresas establecidas. En el acuerdo se prohíbe introducir normas adicionales a las ya existentes, que establezcan un mínimo de participación nacional en el capital de las empresas o enajenaciones forzosas de las mismas.

El comercio sectorial de productos del agro, vino, bebidas alcohólicas destiladas y energía, se liberalizó en el marco de varios acuerdos específicos, en tanto que el tratado de libre comercio de automóviles prácticamente permanece sin variación.

El acuerdo de libre comercio entre Cánada y Estados Unidos se diseñó para operar gradualmente facilitando el proceso de transición y ajuste. En el transcurso de su primer año la economía canadiense se ha tenido que ir ajustando a las nuevas condiciones, en donde la competitividad constituye la clave del éxito, no sólo en los mercados internacionales sino también en los domésticos.

Ante esta situación, las empresas canadienses han tomado una serie de medidas tendientes a incrementar su competitividad y su permanencia en el mercado, entre estas destaca la inversión de nuevas plantas y equipo, por lo que las importaciones de maquinaria y equipo crecieron en forma importante durante el año pasado. Por otro lado, se han reforzado las actividades de comercialización y mercadotecnia tanto para penetrar en el mercado norteamericano como para protegerse de la competencia interna.

Cánada tenía, antes del acuerdo, una situación económica favorable, después de la crisis que sufrió de 1981 a 1982, con una industria diversificada y competitiva a nivel internacional. Los objetivos básicos de Cánada al firmar el acuerdo eran lograr un acceso libre de productos canadienses al mercado norteamericano y asegurar la continuidad de ese acceso. Otro objetivo básico fue aumentar la competitividad de la economía e industria canadiense. Las razones fundamentales de que Cánada firmara el ALC con Estados Unidos fueron los cambios económicos en Europa, donde doce países soberanos e independientes formarán una unidad económica en 1992 al estructurarse como los Estados Unidos con Europa.

Europa Occidental se ha ido configurando como el mayor mercado del mundo y la zona asiática del Pacífico es la economía con mayor crecimiento. En consecuencia, las empresas estadounidenses necesitan expandir sus operaciones y consolidar su posición con precios que les permitan competir con esos mercados regionales que están ubicados en los otros continentes lo que les ha obligado a buscar zonas geográficas para reducir costos de mano de obra y obtener materias primas baratas.

Hasta aquí todo parece funcionar perfectamente, sin problemas para Cánada, pero hay quienes aseguran que el tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Cánada es más energético que comercial.

"El señor Duncan Cameron, del centro canadiense para políticas alternativas, afirma que Cánada, bajo el acuerdo de libre

comercio Estados Unidos-Cánada, aceptó cobrar bajas tarifas de energía eléctrica a los consumidores estadounidenses" (3). Como ejemplo señaló a la hidroeléctrica Hydro-Quebec, que vende electricidad a Estados Unidos a un precio mayor que en Canadá, por tanto tendrá que elevar los precios en Canadá para evitar protestas por parte de Estados Unidos. "Existe otro aspecto importante, ya que Canadá también acordó no restringir las exportaciones de energía eléctrica a Estados Unidos en tiempo de escasez" (4).

Esto nos lleva a pensar que Estados Unidos busca intereses particulares en sus tratados comerciales hacia el exterior. Nosotros opinamos que uno de los intereses de Estados Unidos hacia México, es asegurar sus reservas petroleras.

3) Expansión, Acuerdo de Libre Comercio, ya no hay marcha atrás, Noviembre, 1990, pag. 67.

4) Ibid.

IV.- EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS, CANADA Y MEXICO.

En los últimos 20 años la economía mundial ha experimentado varios cambios, consecuencia de la transformación de las relaciones de producción. Entre las cuales se pueden mencionar la gradual unificación de las economías europeas en un mercado común, el fenómeno de los países recientemente industrializados (NICs), el proceso de modernización y apertura de la Unión Soviética, y los cambios políticos y económicos de los países de Europa del Este y algunos países Latinoamericanos.

Por lo que México no puede ni debe quedarse aislado de dichos cambios, surge así la idea de que "...el sistema económico mexicano necesita rejuvenecerse y modernizarse después de varias décadas de relativo aislamiento" (5). Lo que provoca que el presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, lleve a cabo su estrategia de libre comercio, para así impulsar a los agentes de poder en México y reconstituir la estructura de los negocios mexicanos" (6).

Es así como el 11 de junio de 1990, se acordó iniciar los trabajos para celebrar un acuerdo de libre comercio trilateral (Estados Unidos, Canadá y México).

Durante las negociaciones de éste, la representante comer-

5).- Proceso, 29 de julio de 1991, pag. 7

6) Ibid.

cial de Estados Unidos, Carla Hills obtuvo los siguientes puntos a su favor:

- a).- La creación de una subcomisión negociadora de energéticos, a pesar de la resistencia mexicana.
- b).- La preparación de trabajos, planes y programas para modificar la Ley de Inversiones Extranjeras.
- c).- La decisión de PEMEX, de elaborar la reclasificación de productos petroquímicos básicos a secundarios.
- d).- Un contrato para la empresa norteamericana Tritón para perforar pozos en Campeche.
- e).- El cambio de la Ley de Patentes y Marcas por una Ley de Protección Industrial.
- f).- No se le dará trato especial a México como país en desarrollo.

148263

Mientras que México solo obtuvo:

- a).- Que Estados Unidos levantara las restricciones a cítricos mexicanos, debido a que se suponía estaban contaminados. No obstante, estas restricciones pueden volver a aplicarse.

Esto demuestra que hasta cierto punto, las personas encargadas de las negociaciones del ALC, no son lo suficientemente capaces para ganar más puntos a favor de México. Por otro lado, consideramos que nuestro país es dependiente política y económicamente de Estados Unidos. Ya que México siempre le ha dado preferencia, desde la época de Porfirio Díaz, a los inversionistas extranjeros y, también, porque la mayor parte de la deuda externa es con nuestro país vecino.

A pesar de las diferencias (7) tan grandes existentes entre los tres países. Hay quienes aseguran que el ALC será benéfico para las naciones integrantes debido a que en Cánada y Estados Unidos abundan el capital y la tecnología de producción, y en México abunda la mano de obra, por lo que las tres economías se complementan.

También se dice que México saldría más beneficiado porque al abrir empresas extranjeras habría empleo para los mexicanos. Lo cual provocaría que ya no se fueran a los Estados Unidos como indocumentados.

Existirá mayor competencia entre los productos, lo que implicará que exista un mayor, minucioso y mejor control de calidad de los productos a competir, nacionales y extranjeros.

En relación a la industria cementera mexicana, que es nuestro objeto de estudio, exporta grandes cantidades de cemento a los Estados Unidos, debido a que es de mejor calidad que el americano, según informes del Ing. Ramón Romano, trabajador del programa de construcción del mercado de 3 marías.

Sin embargo, cuando todavía no se iniciaban las negociaciones del ALC, las exportaciones fueron paradas con impuestos compensatorios. A pesar de esto, esta rama y la automotriz han demostrado mayor eficiencia y reducirán sus aranceles al

7) Por ejemplo a).- En el PIB, México es 25.6 veces menor que

mínimo en el tiempo más corto posible, según mencionó la SECOFI. Por otro lado, la oposición mexicana, menciona que como en México solo existe la mano de obra, llegará a ser una gran maquiladora. En relación a lo anterior, la CANACINTRA subraya que las autoridades deben establecer medidas de fomento industrial que eviten que el país este condenado permanentemente a competir solo en actividades intensivas en mano de obra, y con salarios, muy bajos. Y como parte de esta política industrial, la CANACINTRA, solicita la creación de riesgo compartido a largo plazo que incentive la exportación, para lo cual será necesario incrementar la inversión en infraestructura para la comercialización de bienes y servicios.

La oposición americana, explica que al entrar México al ALC, los trabajadores estadounidenses tendrán poco empleo lo que hará que los líderes sindicales pierdan fuerza entre ellos.

Lo que bien es cierto, es que el tratado esta a punto de firmarse y traerá tanto ventajas como desventajas a cada uno de los países. Y el resultado final dependerá de las estrategias y políticas industriales que adopte cada país.

Estados Unidos y 2.8 veces menor que Canadá. b) En el ingreso per cápita, México es 8.4 veces menor que Estados Unidos y 8.8 veces menor que Canadá. c) En relación a las exportaciones, México es 16 veces menor que Estados Unidos y 5.3 veces menor que Canadá. d) En cuanto a población: México tiene 82 millones de habitantes, Estados Unidos 249 millones y Canadá 26 millones en un territorios cinco veces mayor que México.

V. ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA CEMENTERA.

Como elemento de construcción y material arquitectónico, el cemento presenta innumerables vestigios que se remontan a las antiguas civilizaciones de Egipto, Grecia y Roma, quienes emplearon mortero hidráulico (primer antecedente del cemento) para la construcción de grandes obras, que han perdurado a través de los siglos.

Estas culturas utilizaban una base de calizas calcinadas mezcladas con materiales silicosos. Mas fueron los romanos, quienes mejoraron esta técnica adicionando a la mezcla cenizas volcánicas llamadas "puzolana" pues procedia de Puzzolli, Italia. Sin embargo, esta técnica paso al olvido durante trece siglos para reaparecer nuevamente a finales del siglo XV y a principios del XVI en Europa.

Gracias a las investigaciones del Ing. John Sweeton, la técnica de fabricación del cemento alcanza gran trascendencia pues por medio de la adición de agua a la mezcla de arcilla y caliza obtuvo un material capaz de endurecerse en cualquier ambiente, ya sea seco o de inmersión acuosa. La base de este producto era una mezcla de arcilla y caliza que al enfriarse era molida hasta obtener un polvo fino.

En Inglaterra es donde por primera vez es utilizado el horno horizontal y se industrializa este producto. James Frost montó la primera fábrica de cemento en 1825, y hasta 1850 cuatro fabricas inglesas fueron las que dominaron el mercado mundial.

En esa misma época se empieza a producir en Bélgica, Alemania y más tarde en Francia. En América se establece la primera planta en 1872 en los Estados Unidos.

El surgimiento de esta técnica y su perfeccionamiento a nivel mundial, coincide con la aparición del capitalismo en Inglaterra, iniciado por la Revolución Industrial.

VI. ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA CEMENTERA MEXICANA.

Puede decirse que la industria del cemento en México es muy joven, pues a principios del siglo XX en Puebla surgió una pequeña planta denominada "Los Arcos", que fracasó por escasez de técnicos y poca demanda.

Más tarde surgieron dos fábricas: una denominada "Cementos Buenavista" ubicada en Jasso Hidalgo y la otra "Cementos Industriales", Santiago Tlatelolco; mismas que se clausuraron por ineficientes. Ante eso, el país abastecía con importaciones de Inglaterra y Bélgica principalmente "...por aquellos años (1907-1911), nuestro país importaba cemento de Inglaterra, Alemania y Bélgica, El cemento inglés se consideraba como de mejor calidad, pero frecuentemente eran preferidos por más baratos los cementos de Alemania y Bélgica" (8).

En 1905 se estableció la empresa denominada "Cementos Hidalgo" en el estado de Nuevo León y en 1906 inició sus operaciones. Al mismo tiempo surgían dos empresas más: "La Tolteca" en el estado de Hidalgo formada por capital norteamericano, quien con motivo de la revolución vendieron sus acciones a ingleses y "Cementos Cruz Azul", localizada en Jasso, estado de Hidalgo, formada también con capital norteamericano. La primera inició sus operaciones en 1909 y la segunda empezó a funcionar en la manufactura de cal grasa en 1911.

8) Flavio Pérez Gasga, José Cruz. Banco de México. "Fabricación de Cemento", 1951, pág. 2.

Debido al conflicto bélico del país, con motivo de la revolución de 1910, la industria cementera sufre el despolome de la demanda, y es así como, Cementos Hidalgo, S. A. suspendió sus labores durante ochos años; Cementos Cruz Azul tiene muchas perdidas y pasa a manos del Banco Nacional de México (9) Cementos Tolteca, sobrevive gracias al financiamiento por parte de sus socios.

En 1918 nace la Confederación de Cámaras Industriales y para ese entonces, las tres fábricas de cemento existentes contaban con 9 hornos y una capacidad conjunta de 117 000 toneladas anuales. En 1923 existían cinco empresas cementeras en el mercado nacional Hidalgo S. A., Portland Monterrey S. A., Landa, Cruz Azul y la Tolteca quienes fundaron el Comité para propagar el uso del cemento portland, el cual años más tarde, este mismo comité logró formar la Cámara Nacional del Cemento y el Instituto Mexicano del Cemento y del Concreto A. C.

Durante el mandato de Plutarco Elias Calles la industria cementera tiene un gran impulso, ya que por un lado la iniciativa privada empezó a demandar cemento para la construcción de edificios y viviendas, por otro lado, la actividad gubernamental cobro auge por medio de obras de infraestructura (presas, carreteras, puentes, etc.). Con el aumento de la demanda en 1928 surge otra empresa, Cementos Portland Apasco S. A., en el estado de México.

9) Años más tarde sería expropiada por el gobierno del Estado

En 1920 ocurre la gran depresión en los Estados Unidos, y repercute sus efectos nocivos en la industria cementera. Es hasta el período de Avila Camacho (1940-1944), cuando casi se duplicó el número de fábricas y de hornos.

En el decenio de los 50, la capacidad se expandió a una tasa media anual de 13.5% y la producción al 11.1%. En los sesentas, particularmente en los primeros años, la industria del cemento encaró algunos problemas, debido a la contracción de la inversión pública, sin embargo esta se expandió con la puesta en marcha, de las obras para la construcción del metro. En la década de los 70 llegan a existir 29 fábricas con un total de 70 hornos en su conjunto. Para 1989 llegan a existir 30 fábricas con 76 hornos en total.

148263

y vendida a los trabajadores, quienes se agruparon en Cooperativa "Cruz Azul".

VII. SITUACION DE LA INDUSTRIA CEMENTERA MEXICANA EN LA DECADA DE LOS OCHENTAS.

La industria fabricante de cemento es una de las actividades primordiales para el crecimiento económico de México, ya que constituye una de las materias primas básicas, y hasta ahora indispensable e insustituible para la construcción de obras de infraestructura.

Uno de los requerimientos primordiales de esta industria es la localización de la planta cementera, la cual debe satisfacer varios factores determinantes, como son los siguientes:

- 1). Localización del mercado de consumo.
- 2). Localización de las fuentes de materias primas.
- 3). Mano de obra disponible.
- 4). Fuentes de energía eléctrica,, combustibles y agua.
- 5). Medios de comunicación accesibles.
- 6). Financiamiento.
- 7). Estímulos fiscales.

La producción de cemento, para que sea económicamente viable se debe fabricar en plantas con un tamaño superior al mínimo, lo que entraña un capital inicial de varios millones de pesos. La inversión requerida para la creación de instalaciones necesarias para la fabricación de equipo que produzca dos mil toneladas de cemento al día, es calculada por la Cámara Nacional del Cemento (10) en 400 millones de pesos, aproximadamente, para una primera etapa. La ampliación posterior debe preverse en

el orden de 200 millones de pesos más, para que haga frente a la expansión de la demanda futura.

Debido a que la industria cementera utiliza un gran volumen de maquinaria y equipo sumamente especializado, es una industria altamente mecanizada y automatizada, para poder procesar los enormes volúmenes de materia prima que requiere. Por lo tanto, para la edificación de una planta de este tipo, la maquinaria y el equipo que utilizan, básicamente tiene que ser importado en su mayor capacidad, ya que no se produce en el país.

Un criterio que se debe aplicar, es el referente a los depósitos de materias primas que deben ser como mínimo, lo suficientemente grandes para que las plantas puedan funcionar durante la vida normal del equipo, que suele estimarse en unos 25 años. Para la equivalencia de los depósitos se requieren normalmente investigaciones geológicas, incluido la toma de muestras mediante sondeos.

Los siguientes incisos son las características más importantes de la industria cementera:

a) . Capacidad.

Para la industria del cemento es muy importante contemplar sus necesidades futuras en relación a la demanda de materia

10).- El tema es desarrollado ampliamente en: Quintana Bernardo A. "La industria del cemento y el proceso de desarrollo de México Cámara Nacional del Cemento, México, 1987.

prima, para poder programar su capacidad de producción, así como, la de mantener un remanente para envíos al exterior o para cualquier contingencia.

La capacidad de producción de la industria del cemento se ha mantenido sin variación desde 1985, debido a la demanda nacional de cemento, no ha superado los 20 millones de toneladas anuales, sin importar que las exportaciones se hayan incrementado. (Observar gráfica no. 1).

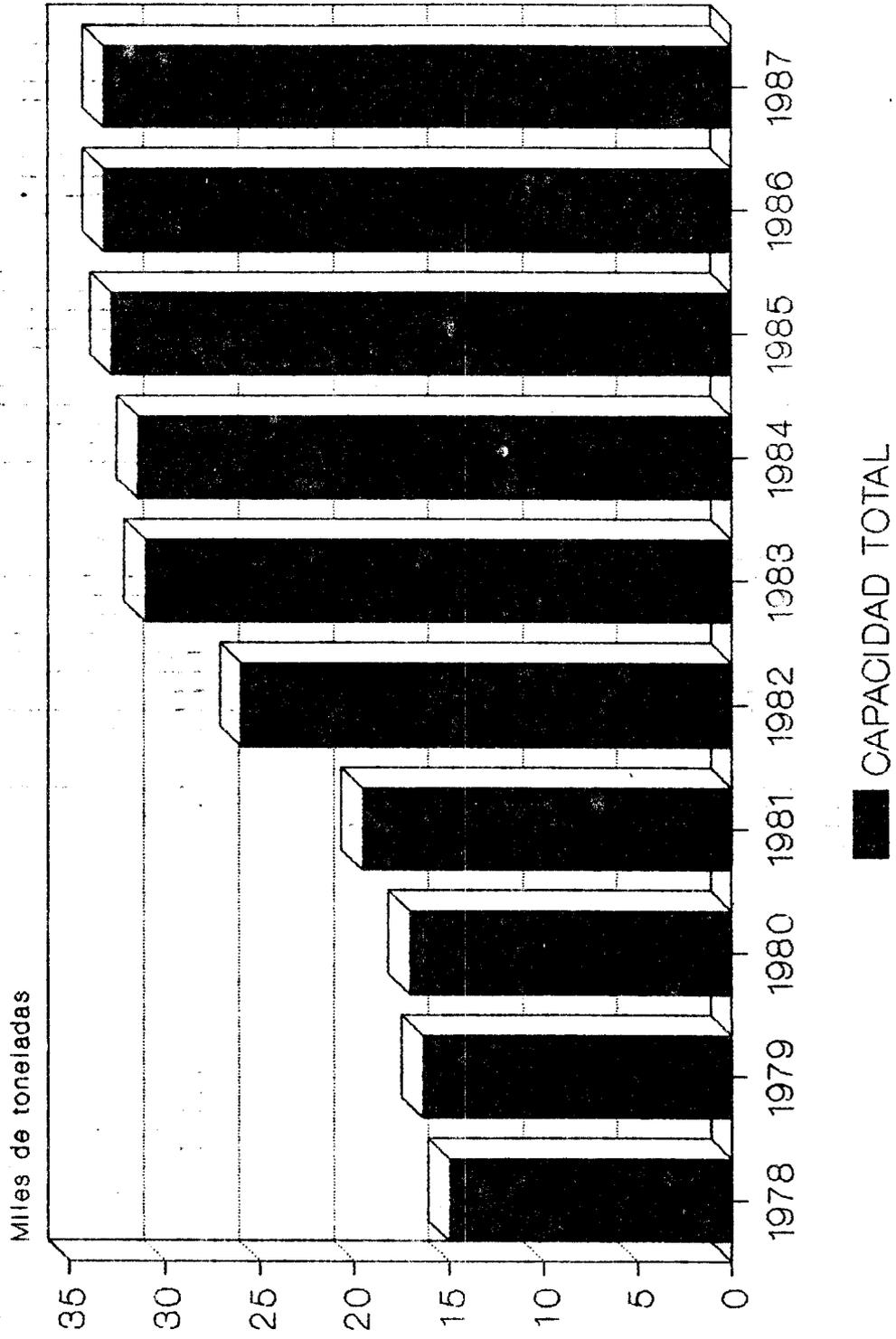
b) . Inversión.

La inversión bruta total acumulada de la industria cementera ascendió a 281 mil millones de pesos en 1987. El incremento de la inversión en ese año fue de 156.1 miles de millones de pesos, siendo casi seis veces superior a la realizada en 1986.

La mayor parte de las nuevas inversiones se han destinado al mantenimiento y modernización de la planta productiva, sin que se haya registrado un aumento de la capacidad instalada existente.

La inversión por persona ocupada alcanzó en 1987, 18.2 millones de pesos, teniendo un incremento del 106.8% respecto al año anterior.

CAPACIDAD PRODUCTIVA INSTALADA DE CEMENTO



Gráfica no.1

c). Producción.

A partir de 1987 la industria cementera se ha desarrollado notablemente debido, en gran parte al aumento de exportaciones (Ver gráfica no. 2).

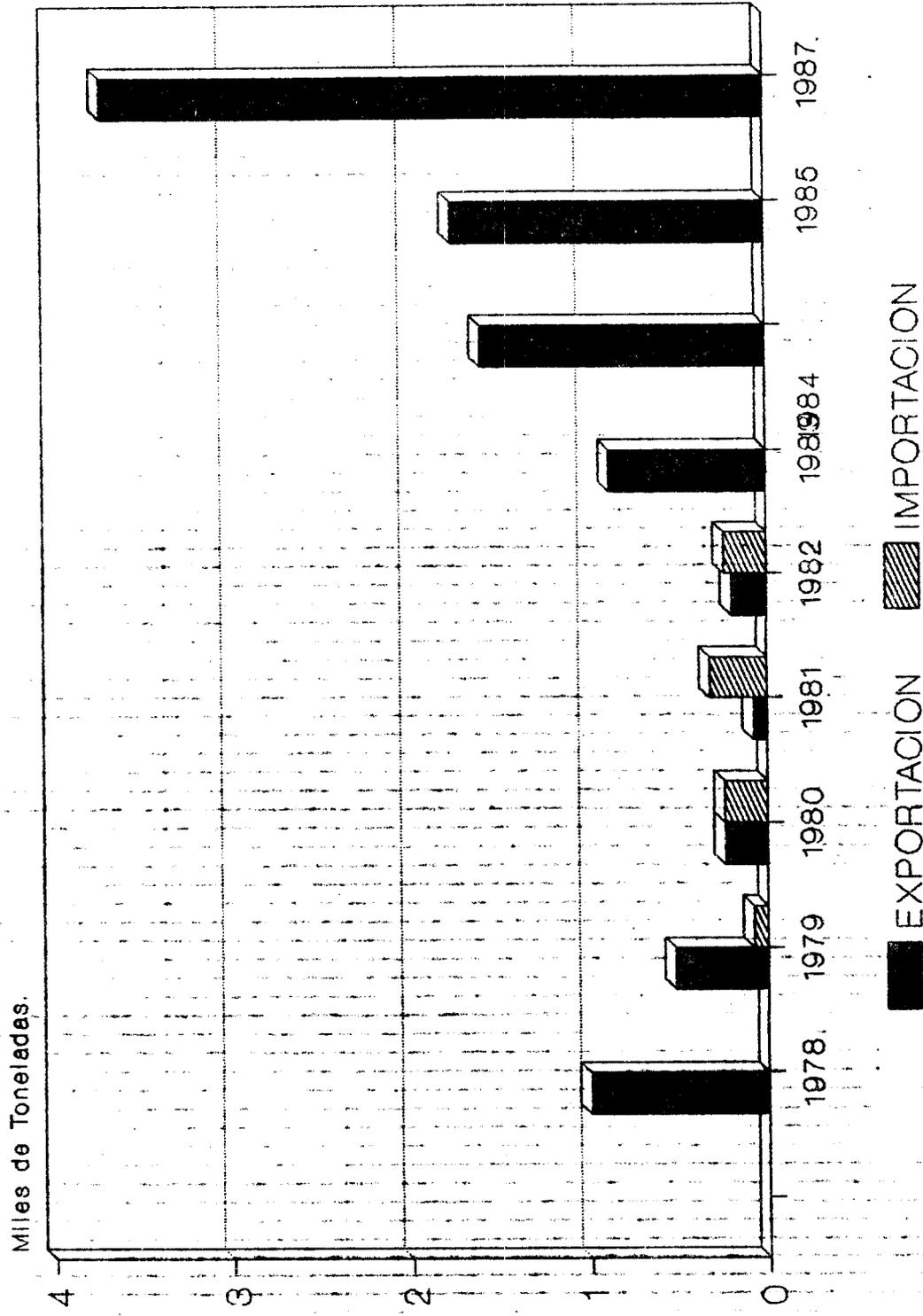
c). Exportación.

Las exportaciones de cemento gris, colocaron a México como el principal proveedor de cemento extranjero en el mercado norteamericano, superando a países como Cánada, Japón Corea del Sur, España y Grecia. A nivel mundial, México ocupa el cuarto lugar entre los países exportadores de cemento. (Ver gráfica no. 3).

d). Consumo.

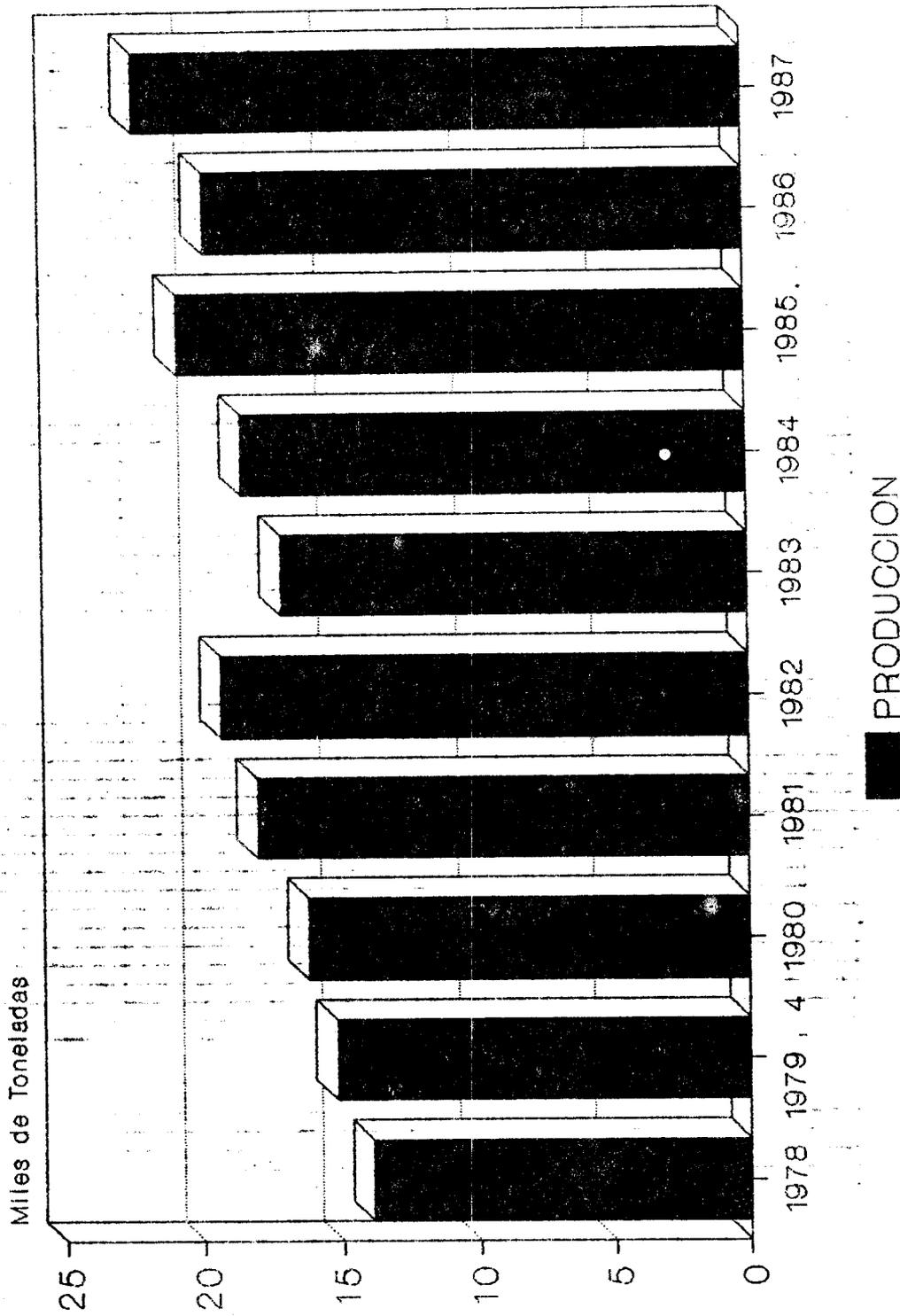
El consumo nacional de cemento alcanzó una cifra de 18 522 millones de toneladas en 1987 (ver gráfica no. 3) teniendo un incremento del 10.2%. Este dinamismo obedeció principalmente a que el sector privado de la construcción aumentó a un 6.4%, mientras que el sector público disminuyó 5% en términos reales.

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE CEMENTO



Gràfica No.3

PRODUCCION DE CEMENTO



Gráfica No.2

148263

f). Personal ocupado.

Año	Obreros	Empleados	Total
1980	9,202	3,336	12,538
1981	13,854	3,778	17,632
1982	10,789	3,625	14,414
1983	10,372	4,057	14,429
1984	10,160	3,779	13,948
1985	11,230	3,982	15,212
1986	9,888	4,249	14,133
1987	10,887	4,482	15,369
Tasa media anual de crecimiento	3.72	6.18	4.38

Fuente: Cámara Nacional del Cemento.

g). Sueldos, Salarios y Prestaciones.

Año	Sueldos	Salarios	Prestaciones
	(Millones de pesos)		
1980	871,847	1,388,603	1,083,902
1981	1,387,131	2,077,947	1,675,216
1982	1,883,378	3,049,368	2,575,263
1983	2,859,597	5,962,298	5,015,041
1984	4,780,076	7,253,248	5,867,665
1985	7,257,767	14,527,502	11,010,683
1986	12,633,975	23,283,931	22,358,357
1987	33,334,846	53,045,523	52,925,648
Tasa media anual de crecimiento	61.33	59.62	68.08

Fuente: Cámara Nacional del Cemento.

h). - Principales productores del mundo.

(Ver tabla no.2)

i). Principales exportadores del mundo.

(Ver tabla no. 3)

j). Balanza Comercial.

Balanza Comercial
(Valor en millones de dólares)

Año	Importaciones	Exportaciones	Balanza
1982	10.50	11.73	1.23
1983	0	38.82	38.82
1984	0	76.58	76.58
1985	0	86.49	86.49
1986	0	131.17	131.17
1987	0	165.57	165.57

Fuente: Cámara Nacional del Cemento

PRINCIPALES EXPORTADORES DEL MUNDO

GRECIA	7.4	7.6	7.0	7.0
SUDCOREA	3.2	2.9	4.4	4.8
ESPAÑA	10.4	7.8	5.8	4.7
MEXICO	2.1	2.4	4.0	4.6
JAPON	11.3	9.1	5.6	4.3
CANADA	2.8	3.2	3.2	4.2
TAIWAN	--	3.9	3.6	3.0
URSS	2.5	2.3	2.8	2.8
RUMANIA	2.8	2.0	2.0	2.0
FRANCIA	2.7	2.6	2.1	1.9
BELGICA	--	1.8	1.9	1.8
RFA	1.6	1.5	1.4	1.3
AÑO	1984	1985	1986	1987

Nota: Estos datos estan en Millones de toneladas de cemento

Tabla No.3

VIII. PROBABLES REPERCUCIONES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN LA INDUSTRIA CEMENTERA MEXICANA.

Haciendo un poco de historia sobre las relaciones comerciales que han existido entre México y Estados Unidos, en relación al cemento, investigamos datos muy importantes que se originaron en la década de los ochentas, pero hasta nuestros días sigue afectando a la industria del cemento.

En relación al regimen arancelario a la importación, el gobierno estadounidense tiene considerado dentro de su sistema generalizado de preferencias al cemento portland blanco que no mancha, así como, a las otras mezclas de concreto húmedo o seco, por lo que ingresan libre de gravámenes a ese país.

En los últimos años el gobierno estadounidense ha sujetado a investigaciones al cemento clinker y a otros tipos de cemento que se importan de México, productos que introducen al vecino país del Norte, al amparo de las fracciones 511.14.20 y 511.14.40, respectivamente de su arancel de aduanas.

Ciertamente, el 8 de marzo de 1983 los productores estadounidenses presentaron una petición para que el gobierno de Estados Unidos le aplicara impuestos compensatorios a las importaciones de cemento clinker y a otros tipos de cemento originarios de México, ya que consideran que la producción de estos productos está recibiendo subsidios de parte del gobierno mexicano.

La investigación se inició el 10 de abril de 1983, como resultado de ella el gobierno de Estados Unidos determinó que el 1o. de enero de 1981 al 31 de diciembre de 1982, debieras empresas mexicanas tendrían que pagar un depósito (fianza) como se muestra a continuación:

DEPOSITO	EMPRESA
1.64 sobre TSUS	Cementos Anahuac.
17.12 sobre TSUS	Cementos Anahuac Chihuahua
5.13 sobre TSUS	Cementos Guadalajara
6.78 sobre TSUS	Cementos Mexicanos
0.0 sobre TSUS	Cementos Hidalgo
6.05 sobre TSUS	Las demás cementeras

Luego de la primera revisión se determinó que de julio a diciembre de 1983, las cementeras pagarán un impuesto compensatorio de 3.50% sobre TSUS; después de la segunda revisión se fijó que de enero a diciembre de 1984, pagarán un impuesto compensatorio de 3.26% sobre TSUS, hasta obtener los resultados finales de la última revisión administrativa que cubre el periodo de enero-diciembre de 1985.

Siguiendo este orden de ideas, en octubre de 1986 los productores de cemento de Estados Unidos solicitaron a su gobierno el inicio de una investigación antidumping en contra del cemento clinker e hidráulico procedente de México.

El 21 de noviembre de 1986, el Departamento de Comercio del vecino país del Norte, notificó el inicio de la investigación respectivamente.

"Sin embargo, como el 11 de diciembre de 1986, la Comisión de Comercio Internacional (CCI) de Estados Unidos, dió a conocer su decisión negativa en cuanto a la existencia de daño a la industria productora de cemento de ese país, se espera que una vez que el Departamento de Comercio norteamericano reciba el informe de la CCI se de por concluida la investigación referida" (13).

El 11 de febrero de 1991, en la revista proceso, el Sr. Reyes Contreras del Partido Popular Socialista (PPS) comenta "Todavía no inician las negociaciones y ya nos pararon las exportaciones con impuestos compensatorios", esto nos hace pensar que hasta nuestros días aún siguen existiendo problemas en las exportaciones de cemento hacia Estados Unidos.

Por otro lado, siete cementeras de Florida, Texas, Nuevo México y Arizona pusieron la demanda en contra de CEMEX a finales de 1988, por que según dichas cementeras estadounidenses, se cometía dumping en sus exportaciones, después de una investigación que llevó a cabo la Us International Trade Comision (ITC), dictaminó que CEMEX si estaba implicado, por lo que ese organismo rechazó el ingreso de cemento de Estados Unidos, además para protección de ese mismo mercado. ITC gravó con un impuesto de 58% el cemento mexicano aplicable a partir del primero de octubre de 1990.

Las razones de ITC para gravar el cemento, fueron muy claras para los estadounidenses, según el Ing. Lorenzo Zambrano, Director General de Grupo CEMEX, porque el precio máximo del cemento en Arizona y California era de 58 dólares la tonelada y que CEMEX, también lo vendía en ese precio, pero la ITC decidió restar a los 58 dólares los costos de transportación que eran 15 dólares, con esto determinó que el precio al que en realidad se vendía era de 43 dólares la tonelada, por lo que concluía que había dumping en el cemento mexicano.

En base a esto, Zambrano declaró que "CEMEX apeló la resolución ante las autoridades competentes y calificó el veredicto de absurdo, injustificado, dañino y atentatorio contra las buenas relaciones comerciales entre México y Estados Unidos y también de las negociaciones del acuerdo de libre comercio" (14).

Según Herminio Blanco, representante de México ante las negociaciones del ALC, "La reacción de las cortes estadounidenses disgusta profundamente a México porque es una muestra contundente del proteccionismo norteamericano". Asimismo, el funcionario añadió que "la discusión del dumping, en este tipo de producto, se llevará al seno del GATT y esto puede afectar las negociaciones del tratado de libre comercio" (15)

13) US. General Imports and Imports For Consumption, US, Department of Commerce Bureau of the Census.

14) Expansión, enero, 1991, vol. XXI, pág. 48

15) Ibid.

El mercado cementero de la región integrada por Cánada, Estados Unidos y México se encuentra distribuido básicamente por Holderbank, primera cementera en el mundo con una capacidad de 52 mil toneladas; que controla un mercado del 13% en Estados Unidos, el 23% en Cánada y un 15% en México através de cementos Apasco, Laparge (Francia) con una capacidad de 50 millones de toneladas, Blue Circle, Heidelberg, Ciments Francais, Beazer y CBR.

CEMEX se incluyó desde que adquirió a Tolmex consagrandose entonces como la tercera cementera más importante del mundo, con lo que también adquirió la posibilidad de competir directamente en el mercado estadounidense con una ventaja competitiva, adicional a sus rivales: la cercanía con Estados Unidos.

De esta manera resulta lógico que esas compañías hayan promovido la demanda contra de CEMEX, ya que la empresa mexicana representa un verdadero peligro para ella y más ante la amenaza del tratado de libre comercio.

No obstante, la demanda de dumping que impuso la U. S. International Trade Comission, a CEMEX, las utilidades de esta empresa han sido satisfactorias, gracias al incremento en los precios y a la demanda del mercado interno.

Se espera que CEMEX abandone los mercados de Florida y de Costa de Estados Unidos, manteniendo sus embarques desde Ciudad Juárez (por tren), hacia Texas, pero enfocandose al mercado de

California a través de su eficiente terminal de tierra en Ensenada y sus terminales marítimas en Guaymas y Manzanillo. De esta forma, CEMEX podrá mantener el 80% de su volumen de exportación.

CEMEX es una empresa de gran rentabilidad, sin embargo se puede ubicar en menor nivel que su subsidiaria TOLMEX, esta última cuenta con una tecnología de primer nivel, su pasada asociación con Blue Circle Industries, empresa cementera inglesa, y su actual asociación con CEMEX, le ha permitido un fuerte desarrollo.

Uno de los problemas que podría enfrentar CEMEX es el elevado nivel de endeudamiento, el cual podría causarle dificultades antes de verse beneficiada por el incremento en los precios nacionales de cemento.

148263

Sin embargo, los especialistas y asesores involucrados en esta asociación, consideran que una forma de salvar este obstáculo sería la venta de un porcentaje importante de la posición accionaria de TOLMEX. De hecho desde hace varios meses los ejecutivos de CEMEX han considerado esta posibilidad, subrayando, sin embargo que por el momento dicha operación no esta considerada.

CEMEX planea incrementar su capacidad productiva con una nueva planta ubicada en Hermosillo, Sonora y ampliar sus posibilidades en Ensenada, Baja California y Mérida, Yucatán, con esta posibilidad se pretende incrementar su demanda en el mercado doméstico.

En el mercado cementero mexicano es todavía predominantemente un mercado amplio. Este desarrollará rápidamente dentro de Estados Unidos o Europa, en la cual los distribuidores están integrados fuertemente. Sin embargo, será difícil para nuevos abastecedores hacer progresos, ya que desde Cementos Mexicanos y cementos Tolteca, operan juntos, controlan casi las tres cuartas partes del mercado doméstico mexicano.

Por otra parte, la industria cementera mexicana no se verá afectada con el tratado de libre comercio porque la calidad del producto es buena comparada con la de Estados Unidos, en relación a tecnología e infraestructura de la industria cementera mexicana, ésta se encuentra en mejores condiciones comparadas con la de Estados Unidos.

Al existir un comercio con otros países estará basado en un acceso y consideraciones de bajo costo de transporte. México no tiene programado un gran mercado con Canadá, por que hay una gran distancia entre ambos países, además de que como ya se comentó Canadá se autoabastece.

La capacidad de venta incrementada conforme a la apertura de las nuevas plantas en Monterrey, Puebla, Yucatán y Colima. Consecuentemente su producción conforme la industria adquiere nuevos mercados incrementará su producción, ya que toda su capacidad no es cubierta todavía.

En la revista Expansión de enero de 1991, vol. XXI, pág.

48, se informó la probabilidad de que al iniciarse las relaciones comerciales, consecuencia de la aprobación del TLC, provocará la industria cementera un aumento significativo en las exportaciones de cemento mexicano.

La industria cementera mexicana ha sido eficiente y competitiva a nivel internacional desde hace varios años, con plantas en excelente nivel de mantenimiento, personal capacitado y equipo moderno.

México podrá ampliar su mercado ahora por vía marítima, gracias a la adquisición de cementos Anahuac; las funciones son complementarias pues es una buena técnica para competir internacionalmente ahora en víspera del TLC, también, puede usarse como mecanismos de defensa contra las crisis económicas.

Con todas estas ventajas y otras ya mencionadas, la industria cementera mexicana tendrá buenas oportunidades de aumentar su participación en el mercado estadounidense, no obstante la demanda de dumping que enfrenta actualmente.

Con lo que respecta a la inversión de otras firmas extranjeras, pensamos que todavía es muy prematuro para decir que las habrá, pues la industria cementera mexicana se encuentra, en este momento, es buena posición para salir adelante sola.

CONCLUSIONES

Poco a poco, las empresas mexicanas van cayendo en la cuenta de la apertura comercial y el cambio estructural iniciado durante el sexenio de Miguel de la Madrid, y profundizado por el presidente Carlos Salinas de Gortari, lo cual representa un proceso irreversible.

Se han dado cuenta de que México y las empresas mexicanas debe insertarse de lleno a corrientes internacionales de comercio, para poder garantizar su crecimiento futuro. Se han dado cuenta de que en lo interno, se ha agotado el modelo de desarrollo anterior, basado en el proteccionismo y la sustitución de importaciones.

El adelgazamiento del Estado, la desregulación y simplificación administrativa, así como, la desincorporación de paraestatales son entre otras, medidas que han hecho que la vida económica del país recaiga en el sector privado.

Podemos decir que México ha pagado un precio alto para poder firmar un tratado de libre comercio con Estados Unidos, ya que se han cumplido estrictamente, las metas fiscales, monetarias y de divisas acordadas con el Fondo Monetario Internacional (FMI), de un déficit financiero de 14.2 billones de pesos, el gobierno logró uno de 12.3 billones de pesos. Las tasas de interés han disminuido y los requerimientos de financiamiento del gobierno se han reducido.

Por lo que se esperan los siguientes efectos en México:

- Aumentó sustancialmente del déficit externo en cuenta corriente no durará más de dos o tres años. Después ira superando a las importaciones.
- El déficit no tendrá efectos negativos ya que será compensado con un superávit de capital, compuesto por crecientes montos de inversión extranjera y créditos suficientes.
- Permitirá un excelente un nivel en las reservas internacionales y una política cambiaria estable y no inflacionaria.
- México esta compitiendo por los flujos de capitales e inversión internacional. El 80% se mueve en países ya desarrollados hay un enorme crecimiento de las inversiones de Inglaterra y Japón en el mercado estadounidense, por lo que el 20% restante se enfoca a los países en vias de desarrollo.

El principal objetivo del tratado de libre comercio es mejorar el nivel económico y social de los mexicanos. Es evidente que al crear mayores flujos de inversión y de comercio, habrá más empleos y aumentarán los ingresos per cápita.

Por todo lo anterior es necesario que en las negociaciones quede establecido que se trate sector por sector y contemplar todas las alternativas viables que beneficien a México, también hay que tomar en cuenta que Estados Unidos tiene cambios muy rapidos en su política económica, por lo que sería conveniente crear un organismo de corrección y de arbitraje internacional además de imparcial, ya que de lo contrario causaría daños económicos graves a México.

También es importante proteger a la pequeña industria, formando alianzas por sectores que les permita responder a las oportunidades del mercado. Por ejemplo, uniéndose los industriales del cemento para alcanzar el volumen requerido para la exportación, sin perder la individualidad y la estructura de cada empresa. Además de globalizar el esfuerzo de comercialización, de financiamiento, de acceso al mercado y de tecnología.

Existen cuatro puntos de vista sobre el futuro económico de México:

CONSERVADOR.

En este punto de vista se espera:

- a) Se espera un crecimiento económico en el que se crecerá de más en 1991 para proceder a un ajuste en 1992.
- b) Una inflación mayor al 20% en ambos años.
- c) Tasas de interés de 30% en promedio.
- d) Resultados favorables de las finanzas públicas.
- e) Fortalecimiento de las reservas internacionales e ingresos adicionales por 2,700 millones de dólares por exportaciones petroleras.
- f) Crecimiento real de los salarios del 2%.

OPOTIMISTA.

En este punto se espera:

- a) Crecimiento económico lento, sostenido y creciente, sin

ajuste en 1992.

- b) Reducción de la inflación al 10%.
- c) Déficits en cuenta corriente por unos años.
- d) Incremento del salario real y del empleo.
- e) Reducción de las tasas de interés.
- f) Deslizamiento cambiario a 40 centavos diarios a partir de diciembre de 1991.

SUPER OPTIMISTA.

En este punto se espera:

- a) Crecimiento económico sostenido y creciente, por encima de lo planeado.
- b) Reducción de las tasas de inflación con niveles menores al 10% hacia 1993.
- c) Déficit en cuenta corriente.
- d) Incremento en el salario real y en el empleo.
- e) El tipo de cambio se congela.

PESIMISTA.

En este punto se espera:

- a) Incertidumbre e insuficiencia en el financiamiento externo en 1991.
- b) Recesión en 1992, con una disminución de casi del 2% en el PIB.

Por lo que hemos visto las variables apuntan hacia la alterna

tiva OPTIMISTA, cuando menos, en este caso la crisis petrolera beneficiará a México, sin que la economía estadounidense llegue a dañarse del todo. La disminución en crecimiento del PIB y el aumento en la inflación en Estados Unidos, serían problemas pasajeros.

Un fracaso en el tratado de libre comercio, podría causar un grave daño a la política económica del gobierno salinista, y un golpe en el que el país tardaría mucho tiempo en reponerse. Por otro lado, buscar un TLC a como dé lugar, sin una negociación adecuada, costaría a México mucho más de lo que pudiera ganar con el acceso al mercado estadounidense, aunque sea la nación más poderosa y rica del mundo.

148263

BIBLIOGRAFIA.

Boletín de la Cámara Nacional del Cemento, 1987.

Proceso, 11 de febrero de 1991.

Expansión, 7 de noviembre de 1990.

Expansión, 7 de febrero de 1990.

Expansión, 8 de marzo de 1989.

Expansión, enero de 1987.

Jeffrey J. Schott, Libre Comercio Estados Unidos Cánada. Repercusiones en el Gatt, Comercio Exterior. Aspecto Económico Hipanoamericana, en Perspectivas económicas, no. 66, Enero 1989.

Ejecutivo de finanzas, Abril 1991.

Flavio Pérez Gasga, José Cruz, Banco de México, "Fabricación de Cemento", 1951.

Quintana Bernardo A. La Industria del Cemento y el Proceso de Desarrollo de México, Cámara Nacional del Cemento, 1987.