



UNIVERSIDAD AUTONOMA  
METROPOLITANA

ESTUDIOS CON RECONOCIMIENTO DE VALIDEZ POR  
DECRETO PRESIDENCIAL DEL 3 DE ABRIL DE 1981

152321

" MEXICO ENTRE EL AGUILA  
Y EL SOL "

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A N I

JOSE LUIS CRUZ SANTIAGO

EXECATL GUTIERREZ RAMIREZ

LUIS SANCHEZ MONTES

MEXICO, D. F.

UAM-I

1992

152821

**"MEXICO ENTRE EL AGUILA  
Y EL SOL"**

Les doy mi más amplio agradecimiento a mis padres y hermanos por toda la confianza y esperanza que depositaron en mí, de igual forma a todas aquellas personas que siempre me brindaron su apoyo desinteresado, y en forma muy especial a todos los maestros que sembraron en mí la semilla de sus conocimientos.

**A PAOLA**

**Agradezco a la vida que me ha dado tu compañía, tu comprensión, tu apoyo y amor que han alentado a concluir una de mis grandes metas.**

## INDICE

Introducción .....	8
<b>CAPITULO I " CONFORMACION HISTORICA DE LA ECONOMIA MEXICANA "</b>	
1. México Precolombino.....	10
2. El Mercantilismo.....	10
3. La Colonia.....	11
4. El liberalismo.....	14
5. Los primeros 50 años de vida independiente.....	15
6. El Porfirismo.....	17
7. La Crisis del Liberalismo.....	19
8. De la Revolución a 1940.....	20
<b>CAPITULO II " RELACIONES MEXICO - ESTADOS UNIDOS "</b>	
1. Visión de las Relaciones México y Estados Unidos.....	24
1.1 El Deterioro de las Relaciones.....	25
1.2 La Deuda Externa Mexicana.....	26
1.3 Problemas Fronterizos Menores y Migración.....	27
1.4 El Narcotráfico.....	28
1.5 El Futuro de la Relación.....	29
2. El Acuerdo de Libre Comercio México - Estados Unidos..	30
2.1 El Acuerdo de Libre Comercio desde la perspectiva Mexicana.....	30
2.1.1 Comercio Exterior de México.....	30
2.1.2 Relaciones México - Estados Unidos en la era Post GATT.....	32
2.1.3 Forjando una Política de no Dependencia.....	34
2.1.4 El Acuerdo de Libre Comercio México - Estados Unidos.....	35
2.2 El Acuerdo de Libre Comercio desde la Perspectiva Norteamericana.....	37
2.2.1 Estados Unidos en un ámbito internacional cambiante.....	37
2.2.2 Contradicciones económicas y políticas internas.....	38

2.2.3 La perspectiva del Tratado de Libre Comercio con México .....	39
2.2.4 Eventos en Norteamérica.....	40
3. Características de las Rel. México-Estados Unidos.....	41
3.1 México en el librecambismo total y el proteccionismo de Estados Unidos.....	41
 <b>CAPITULO III " RELACION MEXICO - JAPON "</b>	
1. Historia Económica de Japón.....	44
1.1 Antecedentes.....	44
1.2 Situación Actual.....	46
1.3 Su banca.....	47
2. Principales Relaciones Comerciales México - Japón .....	50
 <b>CAPITULO IV " ACUERDOS ECONOMICOS "</b>	
1. Bloques Comerciales.....	53
1.1 El GATT.....	54
1.2 La ALADI.....	55
1.3 La CEE.....	56
1.4 La COP.....	57
1.5 El TLC.....	58
 <b>CAPITULO V " VALORACION CRITICA Y COMENTARIOS FINALES "</b>	
1. Sumario.....	75
1.1 La economía mundial.....	76
1.2 Perspectivas de los mercados financieros nacionales.....	78
2. Acciones de las empresas para fortalecer su posición competitiva ante el TLC.....	80
3. Algunos impactos del Tratado de Libre Comercio sobre el Sector manufacturero en México, EUA y Canada.....	87
4. La inversión extranjera en México: El caso de Canada....	90
5. Impactos Ambientales del Tratado de Libre Comercio...	97
6. Conclusiones.....	102

BIBLIOGRAFIA.....	104
ANEXO 1.....	105
ANEXO 2.....	116

## **PROLOGO**

Tratando de colaborar en el desarrollo de nuestro país, nos surge la inquietud de analizar sus perspectivas económicas frente a la firma inminente del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canada, además de las relaciones con Japón.

Nos planteamos como objetivo principal eliminar muchos mitos que han minado e impedido el progreso de nuestro país en el pasado y buscamos superar el nivel abstracto en el análisis para penetrar en las determinaciones más concretas de las relaciones económicas.

Agradecemos al C.P. Eduardo Villegas, Director de esta tesis por su apoyo, orientación y observaciones, sin las cuales este análisis no hubiera llegado a concluirse; así como a las dependencias que nos facilitaron la información necesaria.

Lo expresado en este análisis es responsabilidad absoluta de los autores.

J.L.C.S., E.G.R., L.S.M.

## **INTRODUCCION**

El presente trabajo trata de sentar las bases teóricas que permitan al lector una visión general sobre la historia económica de México, así como las perspectivas que tiene en las relaciones económicas con las grandes potencias del mundo; Estados Unidos (El águila) y Japón (El sol).

Paradójicamente el trabajo se titula "México entre el águila y el sol" el cual plantea a México la alternativa de elegir con cual de las dos potencias más poderosas del mundo crear y/o solidificar relaciones económicas, suponiendo que ni a Estados Unidos ni a Japón les gustaría compartir un mercado como el de México.

El trabajo se divide en dos partes principales; la primera de ellas consta de tres capítulos en los cuales se presentan las historias económicas de México, Estados Unidos y Japón. De esta forma en el primer capítulo tratamos la historia económica de México, desde la época prehispánica hasta la actualidad. El segundo capítulo lo dedicamos a la historia económica de Estados Unidos, desde su independencia hasta la actualidad, pasando por la crisis del "29" y llegando hasta su aparente decadencia actual. El último capítulo de esta primera parte (capítulo III) trata la historia económica de Japón, desde su destrucción en la Guerra Mundial hasta su gran consolidación económica, la cual la ha llevado a ser una de las principales potencias de la actualidad.

La segunda parte del trabajo consta del análisis financiero y de oportunidades que tiene México ante esta encrucijada. Además dedicamos el capítulo IV a las formas de bloques comerciales que existen y los países que pertenecen a dichos bloques. Por último en el capítulo V planteamos nuestros puntos de vista y los resultados del análisis realizado en este trabajo.

Con la mejor intención de que este trabajo sirva para despertar el interés de los mexicanos en el futuro y alternativas de su país, le ofrecemos al lector un lenguaje claro y con las determinaciones más concretas de los resultados, para que no sea este un libro tedioso e imposible de leer ya que como dijo Carlos Marx:

"Lo concreto es concreto porque es la síntesis de varias determinaciones, por lo tanto unidad de lo diverso".

## **CAPITULO I.**

### **CONFORMACION HISTORICA DE LA ECONOMIA MEXICANA.**

#### **I. México Precolombino.**

El México precolombino no se puede no se puede considerar después de 1521, año en que se da la conquista; y se caracteriza por un auge y dominio del imperio azteca.

El sistema azteca basa su economía en la agricultura y la pesca, actividades realizadas para un autoconsumo; dichas actividades arrojarían un excedente, el cual se transfiere a otros sectores de la población, exigiendo esto una actividad comercial.

El comercio se dá en el Imperio Azteca cobra importancia y se convierte en una importante fuente de ingresos; así es como se dan los primeros pasos en la incursión al comercio en nuestra economía.

Con la llegada de los españoles este comercio se desarticula y sólo quedan entre los indígenas intercambio de productos que no importaban a los conquistadores.

Los españoles más que buscar un desarrollo comercial, crean un saqueo de la Nueva España e integran a esta a los indígenas.

En el siglo XVI, en el que se dá la conquista de México, se está dando un movimiento comercial que alcanzaría un carácter internacional, que se le conoció con el nombre de mercantilismo.

#### **2. El Mercantilismo.**

El mercantilismo (s. XVI al s. XVIII) fué una consecuencia del movimiento comercial proporcionado por la incursión Europea en America y Asia, llevando consigo nuevas mercancías que reactivaron la circulación económica.

Los metales preciosos procedentes de las colonias americanas jugaron un papel de gran importancia; ya que estos se consideraron desde un principio

como riqueza en todo tiempo y lugar, además de ser tomados como el mejor medio de circulación.

Sin embargo, aunque Portugal y España tenían una gran abasto de estos metales no se convirtieron en verdaderas potencias comerciales, esto fué a causa de que por razones internas dichos metales se destinaron al atesoramiento y no a la circulación con el fin de que hubiera una ganancia.

Si bien, en un momento se destinaron a la circulación se hizo con el fin de adquirir bienes fuera de la península ibérica por el temor de llegar a carecer de ellos, así como al financiamiento de guerras religiosas y políticas económicas deficientes; lo cual causó una fuga de metales preciosos en beneficio de otras regiones europeas.

"El objetivo de los mercantilistas, era la constitución de un estado económicamente rico y políticamente poderoso. Se trataba de una política a largo plazo (...) que tendía hacia el logro de un nacionalismo potente y celoso de la autonomía. 1

Los principales instrumentos para lograr tanto el enriquecimiento como el fortalecimiento del Estado eran: la tributación, una política comercial destinada a lograr un balanceo favorable en el intercambio y la expansión territorial.

### **3. La Colonia.**

La Colonia 1521 a 1810; en esta etapa España fué la influencia externa más directa y poderosa de la formación social-económica mexicana, determinada por el rápido avance de las fuerzas internacionales como Gran Bretaña, Francia, y por supuesto España.

España inmerso en el mercantilismo internacional, hace de la Nueva España su lugar de abasto, trasladando para este fin una política de saqueo y explotación y no se preocupa en la creación de un aparato productivo para su colonia.

1. TORRES GAYTAN, Ricardo.....

Desde este momento, la economía mexicana fué obteniendo su carácter de subdesarrollada dependiente.

Así por medio del tributo, el sistema de impuesto, la relación de precios desfavorables y transferencias financieras de fortunas privadas y del clero a España, se da el saqueo de la Nueva España.

De esta forma, va naciendo el carácter de la economía y sociedad de México, en un inicio con la explotación de yacimientos mineros (metales preciosos) y la hacienda, cuya explotación estaba orientada a los mercados nacionales y al cultivo de productos de gran valor en el comercio internacional, nace una burguesía incipiente formada por comerciantes, ganaderos y algunas actividades de servicios. Pero sin duda, la minera fué la actividad más importante para España.

"... Entre 1492 y 1803 se extrajeron de América treinta mil millones de pesos en metales preciosos, incluyendo las colonias portuguesas, de los cuales once mil millones provenían de las minas de la Nueva España (36%)."<sup>2</sup>

España se encargó de controlar todo tipo de comercio que se hiciera con sus colonias, acaparando así toda fuente de acumulación, prohibió el comercio entre colonias y reservó la Administración Pública a los peninsulares, lo cual sería un grave problema a la salida de los españoles por el gran desconocimiento que se tenía.

Pero en 1780, después de una presión internacional hacia España para que liberara el comercio con las colonias, se dan las reformas borbónicas, que consistieron básicamente en la liberación del comercio con las colonias y la fundación de los consulados de Guadalajara y Veracruz. Se dió el comercio entre colonia y otros puertos Españoles, así como la participación extranjera en las actividades comerciales de la Nueva España.

2. DE LA PEÑA, Sergio. La Formación del Capitalismo en México. s. XXI, México 1981. pag. 48.

A raíz de lo anterior, se dá un crecimiento interno en las colonias y sus habitantes, por lo cual los peninsulares pierdan la supremacía. Con este nuevo intercambio se introducen a la Nueva España nuevas teorías políticas que serían importantes para la lucha independiente y se podían ver las manos de otras naciones como Gran Bretaña, Francia y Estados Unidos de América."

"La apertura era incontenible y sin duda, los años finales del siglo XVIII fueron los de mayor desarrollo colonial: su comercio contenía una elevada proporción de importaciones ni hispanas, ni procedentes de otras colonias del imperio (99 millones de pesos en relación a un total de 259 en el período de 1796 a 1820); la mayor parte de las importaciones eran de procedencia Inglesa, Francesa y Norteamericana". 3

La liberación del comercio exterior significó un estímulo al interior de la región: la descentralización virreynal, el aumento del mercado interno, el incremento de los transportes, etc.. así mismo provocó la liberación de las fuerzas sociales, que estuvieron adormecidas durante largo tiempo debido a la exagerada rigidez de las condiciones políticas y económicas impuestas por España que además se encontraba ya en franco decaimiento.

Todos estos elementos aunados a las influencias externas de tipo político, ideológico y cultural de indole liberal a la Revolución Francesa y la independencia de los Estados Unidos, favorecieron al despertar revolucionario, " Desde comienzos del siglo XVIII se iniciaron intentos de organizar invasiones libertadoras con abierta simpatía de los gobiernos de Inglaterra, Estados Unidos y Francia. Wilkinson con apoyo del gobierno estadounidense se organizó para ello en 1805 con aventureros de ese país, la "Asociación Mexicana". Ante la multitud de señales de posible invasión a Veracruz, Iturrigaray mandó construir en 1807 fortificaciones en Jalapa. En 1808, Inglaterra envió al agente Williams a México para agitar a favor de la separación de España. En 1809 se reportó la multiplicación de agentes Bonapartistas trabajando en la Nueva España por la independencia, y como contrapartida se creó un tribunal especialmente dedicado a perseguir a los conjurados. Ya adelantada la guerra de independencia, Estados Unidos armó expediciones diversas hacia Texas con el fin de promover su ocupación, ello culminó en 1819, cuando España acordó la

3. DE LA PEÑA, Sergio. Op. Cit. pag. 69

cesión de Florida como precio por la precaria promesa estadounidense de olvidar sus pretensiones sobre Texas". 4

"El regimen colonial fué la barrera más importante que obstaculizó el deseo expansionista estadounidense por la Nueva España. Obviamente también frenó las relaciones comerciales entre las dos regiones. El comercio exterior de la Nueva España con Estados Unidos de America fué casi inexistente, debido al monopolio del comercio exterior que instauró España y que sólo a finales del siglo XVIII se atrevió a abrir. Lo anterior, llevó a que las pocas transacciones con EUA, se realizaran ilegalmente a través del contrabando y la piratería". 5

#### 4. El Liberalismo.

El Liberalismo da inicio en 1810, con una lucha armada, esta lucha da como resultado la liberación de algunos sectores entre ellos el comercial; se desata un auge en el libre cambio, alcanzando su máxima expresión entre 1860 y 1880.

"El Tratado Franco-Británico Cobden-Chevalier de 1860 y todos los tratados siguientes, condujeron a fuertes reducciones arancelarias (automáticamente extensibles al resto del mundo a través de la cláusula de la nación más favorecida) significaron el triunfo "general" 6 del libre cambio, basados en muy pocos claros principios."

Los principios que hacían funcionar al intercambio eran:

- 1.- La división internacional del trabajo.
- 2.- El patrón hora.
- 3.- El comercio, con pocas trabas.
4. La libertad de los mares.
- 5.- La reserva de los mercados coloniales a las potencias metropolitanas, etc.

4. IBID. pag. 84

5. ORTIZ WADYMAR, Arturo. "Evolución de las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos", UNAM, México 1981, p.p. 73-74.

6. La Nación más favorecida, consiste en la concesión de derechos o privilegios que se conseden entre sí y que podían conceder a un tercero.

A fines de 1870 la situación de libre cambio empezó a evolucionar al nacer la polémica de libre cambio o proteccionismo, esto dió origen a una confrontación más fuerte entre las potencias de aquel entonces, y concluyó con la repartición del mundo entre ellas; lógicamente esto no podía lograrse pacíficamente y es así como se desata la Primera Guerra Mundial en 1914.

## **5. Los primeros 50 años de vida independiente.**

La independencia lo deja al México libre como la tarea más difícil la de institucionalizarse como un estado institucional así que este inició fué de un gran grado de experimentación, donde prevalecieron las formas de poder desarrolladas en la colonia, además de una gran anarquía.

En lo que al comercio respecta nacen nuevos grupos de comerciantes extranjeros (sobre todo ingleses) lo que hace que se desarrolle el comercio exterior y se formen grupos de empresarios nacionales y extranjeros.

Políticamente, este inicio sentaría las bases ideológicas que dominarían en el inicio : la liberal y la conservadora.

Los conservadores proponiendo una prolongación del sistema colonial, hacienda, latifundios, el clero, y unos comerciantes privilegiados durante la colonia.

Al mismo tiempo en el mundo maduraba el capitalismo como modo de producción (la industrialización); y se origina en México un capital sino industrial adecuado s estructuras precapitalistas, como la hacienda. Al empuje de las fuerzas internas por la implantación del capitalismo, se añadieron otros del exterior; inversiones, comercio, crédito, manipulación, política y guerras (México vs. E.U.A., México vs. Francia), es decir, fenómenos que continuaron la formación de un capitalismo "subdesarrollado-dependiente", debido a la anarquía y la debilidad internacional que no era capaz de sostener un proceso de maduración autónomo, y que sólo en la medida que se vinculara a las fuerzas externas era capaz de mantener un relativo avance.

Los británicos fueron los primeros que aprovecharon los mercados de México, primero mediante la piratería y posteriormente, a través de tratados.

El 25 de Octubre de 1827 se firmó el primer Tratado Comercial de México, llamado Tratado de Amistad y se firmó con la Gran Bretaña.

Ya anteriormente, en 1821 Iturbide implantó un sistema de comercio exterior más liberal, derogando las prohibiciones, impuestos y autorizando el intercambio con todos los países. Esto no originó un gran crecimiento económico ya que no se contaba con estabilidad política ni con la infraestructura necesaria para un desarrollo mayor, que pudiera terminar con el proteccionismo.

En 1857, la nueva constitución reflejó los intereses de la burguesía liberal y la cual se adaptaba a los modelos impuestos en las constituciones de los Estados Unidos, Francia y Bélgica.

Con el triunfo de la reforma, se rompieron relaciones con Gran Bretaña, ya que apoyaba a Maximiliano, esto favorece a Estados Unidos ya que se crean las bases para su mayor predominio.

En este siglo nacen los empréstitos y la deuda externa que le comienza a dar el carácter dependiente a la economía mexicana; con el fin de conseguir un nuevo empréstito se firma en 1859 el Tratado de "McLane-Ocampo" con Estados Unidos que hacen de los Estados del Norte y del Istmo de Tehuantepec zonas de libre comercio.

En estos primeros 50 años de libertad los Estados Unidos no logran ocupar más que un papel secundario en la economía mexicana y esto se debió a dos factores:

1. Francia y Gran Bretaña eran las principales potencias de la época y no permitían una relación Estados Unidos con México.
2. Estados Unidos se debatía en la Guerra de Secesión.

## **6. El Porfirismo.**

Con la ascensión de Porfirio Díaz al poder en 1876, nació la era porfirista, que se caracterizó por un crecimiento económico nunca antes visto, y que coincidió con la implantación del capitalismo como modo de producción predominante.

Tres elementos nos sirven para explicar la transición del estancamiento al crecimiento económico. 7

1. La estabilidad política;
2. La inversión extranjera, atraída por los recursos de México y por la seguridad que representaba la paz porfiriana y;
3. La creación de un sistema de transportes que integró a la economía nacional.

El proyecto de desarrollo de Díaz estaba basado en la creencia de que el vínculo con el exterior produciría los efectos necesarios para generar el progreso. El plan consistía en crear un aparato productivo capitalista dinámico que se veía frenado por las limitaciones impuestas por el propio carácter atrasado del país. La finalidad era atacar, uno a uno los elementos que obstaculizaban el proyecto modernizador a través de la influencia exterior.

El comercio exterior, nuevamente se erigió como el sector más dinámico de la economía y la columna del desarrollo económico en el período de Díaz. No obstante esta vez, el comercio exterior estaba vinculada al progreso del mercado interno.

Díaz tuvo una política arancelaria con el fin de proteger, la incipiente producción nacional de la competencia extranjera. No obstante, alentó la inversión en la producción manufacturera, mediante la importación libre de impuestos, de maquinaria, de materias primas, etc...

En el lapso de 1877 a 1910, Estados Unidos tuvo en México una política económica dinámica, al incursionar con sus manufacturas, obtener

7. HANSEN ROGER, D. La política del desarrollo Mexicano, s. XXI, México 1982, p.p. 22-23.

concesiones ferroviarias, invertir en la industria y adquirir grandes latifundios para la agricultura y la ganadería claro que auspiciada por las políticas flexibles y faltas de visión del gobierno mexicano. Se modificaron sustancialmente las relaciones México-Estados Unidos, al ser el país que más intereses tenía en el nuestro.

Aunque Díaz buscó la diversificación de relaciones exteriores y no es su culpa que la influencia de Estados Unidos haya acaparado a México, se presume que fué la incapacidad europea para asegurar una mejor postura en el país la que alentó, junto con otros intereses por mantener cierto nivel de crecimiento económico, la presencia de E.U.A.

La revolución de 1910 no fué sino un enfrentamiento entre los sectores que pugnaban por un cambio capitalista más intenso y los deseos de las masas campesinas que querían volver a sus relaciones de producción tradicionales.

La industrialización no fué una meta que contemplara la administración porfirista como algo prioritario, debido a las posibilidades limitadas de la época, en comparación con las actividades de exportación. Se carecía de mercados, inversiones e infraestructura adecuados para impulsar una industrialización encaminada al mercado interno, sin embargo, el obstáculo más importante para la industrialización fué el auge desmedido de las exportaciones, que absorbía todos los recursos y frenaba el interés por invertir en otros ramos de la economía.

La crisis del sistema implantado definitivamente por Díaz, se debió a:

1. El desajuste producido por el cambio del centro de influencia externa que paso paulatinamente de Gran Bretaña a Estados Unidos.
2. La forma en que México fué incorporado a la sociedad capitalista mundial, hecho que implicó un avance acelerado de las fuerzas productivas que rebasaron la estructura impuesta por el sistema, y la coexistencia de sectores avanzados netamente capitalistas con otros sumamente atrasados y con características profundamente tradicionalistas, como lo fué el agrario, basado en la hacienda.

3. La interiorización de la recesión mundial, debido a la excesiva dependencia del comercio exterior y su concentración en pocos mercados.
4. La falta de creación o de aprovechamiento de las condiciones para incrementar el desarrollo de las actividades que crearán un mercado ampliado y que actuará como contrapartida del sector exportador, para disminuir su influencia y las fluctuaciones que causaba.

## **7. La Crisis del Liberalismo.**

A finales del siglo XIX el papel de la Gran Bretaña como actor principal de la economía mundial empezó a ser compartido con Estados Unidos y Alemania. Estos últimos, basaron su expansión en las grandes transformaciones de la industria.

Mientras que Gran Bretaña seguía sosteniéndose sobre la base de la industria pequeña y mediana, Estados Unidos y otros países europeos entraron en un proceso de concentración e interacción horizontal y vertical de empresas, vinculando a la producción en gran escala y a los principios racionales de organización y administración de las mismas. A este fenómeno se añadió el hecho de que las recesiones comunes en el capitalismo, facilitaron la absorción de las empresas pequeñas por parte de las industrias y organizaciones bancarias.

El periodo de crisis del liberalismo se inició aproximadamente en 1914 (con la Primera Guerra Mundial) y se prolongó hasta 1945.

El liberalismo había funcionado eficazmente hasta 1913 cuando la economía mundial empezó a cambiar radicalmente.

La Primera Guerra Mundial aceleró la sustitución de la Gran Bretaña como rectora del sistema económico internacional, estableciéndose el predominio de Estados Unidos.

La estructura financiera y monetaria internacional fue la primera en resentir los efectos de la guerra, llevando a la ruptura del patrón oro y a continuas devaluaciones en las principales monedas de la época.

Consecuentemente, se dió un estancamiento del comercio internacional, el cual estuvo sujeto a constantes fluctuaciones.

El momento crítico de este periodo fue la gran depresión de 1929. Sin embargo, en el lapso inmediato anterior (1925-1929) se advirtió una recuperación en el ritmo de crecimiento bajo la rectoría de Estados Unidos, no obstante, este auge tenía su fuente en actividades especulativas que salieron a la luz en 1929 cuando quebró la bolsa de valores de Nueva York.

Se inició de esa manera la implantación generalizada del bilateralismo, cuya práctica consiste en: las cuotas de importación, los convenios de compensación, el control de cambios y el llamado "Comercio de Estado" en el cual el Estado es el único titular para importar.

La recesión que enfrentaron los países industrializados, obligó a que estos frenaran sus importaciones y suspendieran sus inversiones en el exterior, de esta manera transmitieron la crisis a los países subdesarrollados, quienes llevados por la inercia saturaron el mercado de materias primas propiciando la caída de los precios.

La pésima situación económica en que la Primera Guerra Mundial y las fricciones políticas internacionales dejaron a la mayoría de los países industriales, causó que estos transformaran sus economías de paz en economías de guerra, en parte como paliativo contra el desempleo y en parte para prevenirse contra una posible confrontación bélica, la cual efectivamente dió comienzos en 1931.

## **8. De la Revolución a 1940.**

La Revolución Mexicana inició como un movimiento de carácter agrario, fué una lucha primordialmente campesina en contra del régimen porfirista y de la estructura económica que regía en esa época.

"El sistema político Porfirista, poco institucionalizado fué capaz de adaptarse a los rápidos e importantes cambios aparecidos en el sistema social producto de buen éxito de sus políticas de desarrollo económico. El resultado fué la revolución ". 8

El comercio mexicano se caracterizó por ser el sector con más desarrollo en esta época, alcanzó niveles internacionales, que a su vez introdujeron al país la recesión mundial, originando ésta un desempleo rural y hambre, ya que los alimentos nacionales no cubrían las necesidades de la población; esto trajo como consecuencia tres factores:

1. La tierra estaba improductiva por el latifundismo y la caída de muchos productos agrícolas de exportación.
2. En la tierra productiva se seguían cultivando productos que aún eran rentables en el exterior.
3. Las divisas existentes se utilizaban para importar bienes suntuarios en lugar de alimentos.

La revolución mexicana eliminó muchas de las condiciones negativas existentes en el país pero a su vez daño la estabilidad política y social, así como el buen funcionamiento de sectores económicos que se habían constituido como impulsores del desarrollo y crecimiento económico de la fecha.

Durante el porfirismo el comercio con el exterior alcanzó grandes niveles y se convirtió en la actividad más importante, es bueno hacer notar que en esta época la comercialización del petróleo aún no se daba a una escala importante. Después de la revolución se dá una ruptura en el crecimiento económico que había desarrollado México; y aunque el comercio con el exterior muestra un crecimiento, este es engañoso ya que se finca principalmente en el petróleo reservando el beneficio a unos cuantos.

8. METER, Lorenzo. "Cambio político y dependencia México en el s. XX"; Lecturas de política exterior mexicana ; El colegio de México, México 1979, pag. 38.

Durante el lapso de 1911 a 1920 el comercio con Estados Unidos fué preponderante con el 77% de exportaciones y el 57% de importaciones siendo el principal producto de exportación el petróleo aunque también se exportó : café, algodón en rama, y borras, henequén, ixtle, legumbres, chicle, madera, pieles, vainilla, semillas de algodón y materias animales. 9

La gran demanda de estos productos se debió a la Primera Guerra Mundial, desde esos años Estados Unidos se convirtió en promotor del comercio triangular. 10

Al terminar la Primera Guerra Mundial, México quedó bajo la influencia total de Estados Unidos de tal forma que nuestras exportaciones e importaciones eran en su gran mayoría con el país del norte.

Al retornar la calma se inició la reconstrucción económica del mundo, la cual se vio interrumpida por la gran depresión de 1929.

Durante la gran depresión de 1929 el comercio mexicano se vio afectado, ya que las exportaciones sufrieron una baja considerable, mientras las importaciones se mostraron estables, ya para ese entonces nuestras exportaciones se basaban casi en su totalidad en el petróleo, y ya que este producto estaba en manos privadas (extranjeras) el beneficio que arrojaba para los mexicanos y el país era mínimo.

Por el año de 1935, las exportaciones se reanimaron, aunque la recuperación no alcanzó los niveles anteriores a la crisis de 1929.

9. ORTIZ WADYMAR, Arturo. Op. Cit. pag. 83

10. El Comercio Triangular, en su definición general, no es otra cosa que la compra de una mercancía a su país productor (X) por un país (Y) cuyo destino final es otro país (Z).

Productor (X) ----- Intermediario (Y) ----- Consumidor (Z)

KITAIN DE ZIMMERMANN, Tamara; "La Triangulación en el comercio"; Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior, México Vol. 32, Num.3, Marzo 1982, pag. 287

Entre 1938 y 1940 las exportaciones volvieron a declinar debido a que la expropiación petrolera del 18 de marzo de 1938 tuvo una fuerte repercusión en Estados Unidos la respuesta no se hizo esperar y como represalia, Estados Unidos suspendió las negociaciones sobre el Tratado de Comercio que se suponía beneficiaría a México, disminuyó las compras de plata, entabló litigios para el pago de reclamaciones agrarias, etc.. medidas que presionaron seriamente a la economía nacional. Además, las matrices de las compañías expropiadas ayudadas por Estados Unidos, declararon un boicot al petróleo mexicano, Cardenas optó por vender el combustible a las potencias del eje (Alemania, Italia y Japón), hecho que le dió cierta capacidad negociadora con Estados Unidos.

Washington prohibió a sus dependencias gubernamentales consumir petróleo mexicano y dió preferencia al combustible de otros países, de la misma manera, se vetaron varios empréstitos que el EximBank (Banco de Exportaciones e Importaciones de los Estados Unidos) y la banca privada estadounidense pensaban otorgar al gobierno o a firmas particulares mexicanas. La finalidad de tales medidas era mantener al gobierno de Cárdenas con una situación económica suficientemente crítica para favorecer un arreglo con las empresas petroleras, pero tan severa que pusiera en peligro la estabilidad del gobierno y desatara la Guerra Civil.

El boicot resultó bastante efectivo y en 1939 las exportaciones bajaron considerablemente. Para 1939 lo peor había pasado, sin embargo la recuperación fué lenta y no fué sino hasta 1946 cuando se alcanzarían los niveles de producción de 1937; esta lentitud se debió en buena parte a que desde 1940, con el inicio de las hostilidades en Europa, México perdió los mercados en los países del eje. Sería el aumento constante de la demanda interna lo que absorbería finalmente la mayor parte de la producción de petroleos mexicanos.

El estallido de la Segunda Guerra Mundial hizo necesario que los Estados Unidos liquidara los problemas pendientes. El llamado "El Convenio del buen vecino" entre México y Estados Unidos, firmado en Noviembre 17 de 1941 solucionó los principales problemas que afectaban las relaciones entre los dos países.

## **CAPITULO II.**

### **RELACIONES MEXICO - ESTADOS UNIDOS.**

#### **A. Visión de las relaciones entre México- Estados Unidos.**

"Es ambigua la actitud de los mexicanos frente a Estados Unidos. La marcan rencores originados en las numerosas agresiones que culminaron en el despojo a nuestro país de la mitad de su territorio y le infligieron la humillación de otras intervenciones armadas, incluso en el siglo XX, para no hablar de injerencias del gobierno Estadounidense que desviaron -sin ser ataques militares- el curso de la vida Mexicana. Enormes diferencias culturales, políticas y de poder económico nutren antagonismos siempre latentes. Empero, la circunstancia geográfica ha contribuido a que la influencia de Estados Unidos, poderosa en todo el mundo, se ejerza con intensidad excepcional en México, donde se ha consolidado, a la vez, por obra del Estado Mexicano". 11

Este es el panorama de las relaciones de México y Estados Unidos; sin embargo, cabe destacar dos aspectos de gran importancia, la circunstancia geográfica y las acciones del Estado Mexicano. La circunstancia geográfica: México tiene una posición estratégica para los intereses comerciales, y políticos de Estados Unidos, porque representa la apertura de un mercado amplio para los productos Estadounidenses; por otro lado, representa un punto estratégico para sus intereses políticos en Centroamérica. El otro aspecto, las acciones del Estado Mexicano: manifiestan la paradoja política, pues por un lado, buscan originalidad en el Gobierno; sin embargo, cada vez se vinculan más con Estados Unidos a tal grado de elaborar sus modelos económicos de acuerdo a los intereses de éste.

México no tiene un carácter definido -propio- en cuanto a su política y acciones económicas, debido a que estas deben ir acorde a los intereses de Estados Unidos para no "ofender" a un vecino del que se espera ayuda.

11. MABIRE, Bernardo. "México y Estados Unidos hoy". Foro Internacional, Ed. Colegio de México, Vol. XXVIII, Num. 1, 1987,pag. 117.

## 1.1 El deterioro de las relaciones.

Una de las causas que pueden ayudar a explicar el deterioro de las relaciones con Estados Unidos, la podemos encontrar en los cambios en el equilibrio Internacional de Poderes. Durante el sexenio de López Portillo la correlación de fuerzas pareció favorecer a México debido al auge petrolero, esta situación permitió a México aumentar su capacidad de negociación con Estados Unidos; sin embargo, con la caída de los precios, originada por el exceso de oferta pone a México en condiciones de vulnerabilidad extrema. Al desaparecer la falsa prosperidad, recrudecen nuevamente los problemas fundamentales de la economía Mexicana, que por un tiempo quedaron ocultos debido a la abundancia "fortuita".

De esta manera, se invierten los papeles en las relaciones con Estados Unidos. Como consecuencia de la "falsa", prosperidad, México contrajo una enorme deuda de manera irresponsable y al regresar el precio del petróleo a la normalidad las diferencias de capacidad entre los dos países -más marcadas que nunca- cobraron mayor fuerza.

Siguiendo con la política de admiración y simpatía hacia Estados Unidos, hay quién habla de la "interdependencia" de ambos países, para sugerir que mucho de lo que sucede en cada uno repercute en el otro, por otro lado, se piensa que Estados Unidos tiene interés en que México sea próspero por razones de seguridad Nacional y prestigio Internacional. No se puede negar la influencia recíproca, pero esto no cambia las relaciones de subordinación que se originan en la desigualdad de poder de las dos naciones.

El deterioro de la imagen de México es el origen de la hostilidad que hemos advertido en los últimos años. La antipatía hacía México se debe a que los Norteamericanos consideran a nuestro país como la causa de sus problemas fundamentales. Estos problemas se refieren al consumo de drogas en ese país (tráfico) y al gran flujo migratorio indocumentado de mexicanos.

## 1.2 La Deuda Externa Mexicana.

"En México, buena parte de la opinión ilustrada dirige hacia Estados Unidos su rencor por el tremendo peso de la deuda pública externa sobre la Economía Internacional, y también espera de él concesiones que alivien rápidamente la situación". 12

Resulta importante comentar esta situación, La pregunta aquí sería ¿Qué tanto apoyo brindaría Estados Unidos?; para responder a ésta interrogante mencionaremos dos hechos importantes: El primero se refiere a la relación que guarda Estados Unidos con los bancos privados, estos actúan en forma autónoma e independientemente buscando objetivos particulares. Por lo tanto, sólo en condiciones extraordinarias podría esperarse que Estados Unidos interviniera e influyera en ellos.

El segundo hecho es que no todos los acreedores son Estadounidenses; los europeos y los japoneses han aumentado su participación (mencionaremos que los japoneses son muy intransigentes en las negociaciones). Podría pensarse que Estados Unidos tendría capacidad de ejercer alguna presión sobre sus aliados para que suavizaran su actitud; sin embargo, estos países podrían aprovechar su diversidad y encubrirse unos a otros con el objeto de no hacer concesiones en bloque, por otro lado, Estados Unidos ha perdido fuerza en su calidad de líder.

El gobierno mexicano para respetar compromisos internacionales aceptó el riesgo de sumir la economía en la recesión, de esta manera manifiesta el temor a las represalias que provocaría una suspensión de pagos. De esta situación se desprende que no habrá forma de pagar la deuda mientras no se recupere la economía y se produzcan mas bienes que se exporten y no depender solamente del petróleo. Con el objeto de romper el círculo vicioso del endeudamiento, algunos especialistas sugieren que los bancos privados al recibir los pagos por concepto del pago de servicio de la deuda, deberían crear en México empresas que exporten mucho su producción; de esta forma, con las ganancias por concepto de exportación, México tendrá más opción de disminuir la deuda. Este tipo de acciones, aunque constituyen un fracaso del gobierno, por no tener la capacidad de diseñar

12. Ibid, p. 122.

un aparato productivo eficiente, son necesarias porque representan posibles opciones para obtener ganancias, ya que de otra manera tendrá dos caminos: El primero consiste en vender industrias paraestatales (ejemplo de esto lo constituyen el pago realizado en mayo de 1992- siete mil millones de dolares); sin embargo, la pregunta sería ¿cuanto o cuantas industrias más deberá vender México para pagar el total de su deuda? El segundo consiste en la moratoria; pero ésta, debido a los riesgos políticos jamás podrá llevarse a cabo .

### **1.3 Problemas fronterizos menores y migración.**

"Se diría que están superados los conflictos de nuestro país con su vecino del norte por cuestiones territoriales...."; hoy en día, los principales conflictos latentes respecto a recursos naturales en las zona fronteriza, tienen que ver, más bien con las aguas subterráneas". 13

Los problemas en cuestión de territorio y recursos naturales parecen haber quedado en el pasado; sin embargo, existe un problema latente; la migración de trabajadores mexicanos "ilegales". Esta situación vuelve a ser un motivo de tensión en las relaciones de México y Estados Unidos.

A partir, de la Segunda Guerra Mundial la gran necesidad de mano de obra permitió a México celebrar convenios muy favorables para trabajadores mexicanos, este acuerdo se renovó varias veces; sin embargo, cuando se regresa a la normalidad a las autoridades Estadounidenses ya no les interesa renovar este convenio, a pesar de los intentos del gobierno mexicano. La costumbre establecida y la idea de encontrar buen trabajo -ganando dolares-, siguieron alentando la migración, al principio, esta situación fue tolerada por las autoridades Estadounidenses en beneficio de unos cuantos empresarios; sin embargo, luego fué combatiéndola, cada vez con más energía, a medida que cambiaban los intereses económicos en Estados Unidos.

El repudio a la migración de documentos culminó con la aprobación de la Ley Simpson-Rodino (17 de octubre de 1986), que firmó el presidente Ronald Reagan. Dicha Ley consiste en imponer multas a patrones que den empleo a indocumentados, sin tener ciertos papeles o que no tengan

13. Ibid, pag. 129.

autorización para trabajar; por otro lado, prevee la legalización de personas que demuestren haber vivido en Estados Unidos, de manera continua, desde el primero de enero de 1982, o desempeñando labores agrícolas por un mínimo de 90 días durante el período que abarca del 1 de mayo de 1985 al 30 de abril de 1986.

La promulgación de la Simpon-Rodino simboliza una reafirmación de la soberanía nacional Estadounidense, por encima de los intereses particulares de quienes explotan mano de obra extranjera.

Conviene aquí mencionar que hay un hecho más importante todavía que la Ley Simpson-Rodino, y es la imagen que tiene la opinión pública Estadounidense acerca de los trabajadores "ilegales", se les considera como una carga al "erario" nacional, una amenaza para la cultura de los Estados Unidos y competidores desleales en el mercado laboral. Pero, resulta aún más grave el hecho de que se les atribuya el aumento de criminalidad y se les vincule, en particular, con el narcotráfico, asunto que ha envenenado las relaciones entre México y Estados Unidos.

#### **1.4 El Narcotráfico.**

"La magnitud del conflicto por este motivo ciertamente guarda proporción con los daños que causa, en la sociedad norteamericana, un consumo de drogas generalizado; graves problemas de salud pública, pérdidas económicas inmensas y un decaimiento paulatino del ánimo colectivo. Factores internos, culturales y sociales -como el deterioro de la organización familiar, la soledad aparejada al individualismo o la tensión que origina la necesidad de competir- serían la causa fundamental de la drogadicción en aumento entre norteamericanos de todas las clases". 14

Esta situación Estados Unidos jamás la va a admitir; ya que busca la causa de sus problemas (pues resulta más fácil) en otros países, caso concreto México. En ese territorio, se piensa, que se produce gran parte de la droga que se consume en Estados Unidos además representa una vía de acceso para otra que viene de otros lugares. Sin embargo, esta situación o pensamiento es ilógico, ya que para responder a la demanda Estadounidense México tendría que elevar una gran producción de droga.

14. Ibid. pag. 131

Hay un hecho verdaderamente importante el secuestro en Guadalajara, el 7 de febrero de 1985, de Enrique Camarena Salazar agente antinarcóticos Estadounidense. Esta situación desató una crisis que culminó con la decisión norteamericana de realizar inspección extraordinaria para localizar a Camarena. Esta operación provocó grandes trastornos en nuestro país y dejó al descubierto la vulnerabilidad de la soberanía nacional mexicana, algunos periodistas e intelectuales atribuyeron objetivos no relacionados con el narcotráfico, sobre todo el de inducir cambios en la política de México hacia Centroamérica. Actualmente, las autoridades de alto nivel pagan costos políticos en México por no tener el carácter necesario para frenar esta situación, un ejemplo lo constituye la autorización de secuestros por parte de Estados Unidos en cualquier país. Debido a que México permite esta situación la soberanía nacional se ve muy afectada, porque los Estados Unidos persiguen otros objetivos que tienen que ver con la firma del Tratado de Libre Comercio. Si Estados Unidos quiere combatir en narcotráfico debe hacerlo en forma conjunta con el gobierno de México de esta forma se evitará que afecten intereses particulares que no tienen que ver con el narcotráfico .

### **1.5 El futuro de la relación.**

La imagen altamente negativa de México -especialmente del sistema político- que surgió en los Estados Unidos en 1985-86 continuará influyendo en las actitudes políticas de los Estados Unidos hacia México. Parece improbable, por lo menos a corto plazo, que el sistema político mexicano cambie en la medida necesaria para reducir las preocupaciones de Estados Unidos sobre un colapso político en México. Por otra parte, mientras México sea percibido como una fuente o conducto principal para las drogas ilícitas consumidas en los Estados Unidos, será el blanco de críticas y presión oficial para una erradicación más drástica.

Las evaluaciones a largo plazo de las perspectivas de México por parte de los líderes empresariales Estadounidenses no son optimistas; esto se debe a la "petrolización" de la economía mexicana y a la ausencia de una planta industrial diversificada y tecnológicamente sofisticada (como la de Brasil). De persistir esta mentalidad entre los empresarios estadounidenses sobre el gobierno mexicano (lo que actualmente se viene realizando con el Tratado de Libre Comercio) para profundizar y acelerar el proyecto reestructurador y de liberación económica. En el gobierno

Estadounidense se piensa que el crecimiento económico a largo plazo y la estabilidad política de México sólo pueden asegurarse por medio de una reestructuración más rápida y profunda de la economía mexicana, siguiendo los lineamientos de un mercado liberalizado. Sin embargo, esto es ideología americana que pretende resaltar los beneficios de una liberalización del mercado, en el cuál los únicos ganadores serán ellos.

Por otra parte, la falta de progreso en la reducción del deficit presupuestal estadounidense, garantiza enormes deficit comerciales de los Estados Unidos en el futuro previsible; de esta manera, se necesitará del apoyo de la legislación proteccionista; esta, aunque vaya dirigida contra Japón y a otros países con gran capacidad de explotación, afecta gravemente a México, debido a las restricciones para sus exportaciones. Por eso México debe tener mucho cuidado al negociar con Estados Unidos y Canada un Tratado de Libre Comercio.

La capacidad negociadora de México es muy limitada ya que -como veremos más adelante- existe una gran dependencia económica en: comercio exterior, inversión extranjera, tecnología, etc.. La ventaja de México se reduce a la negociación del petróleo. La pérdida de ventaja negociadora de México significa que ya no tiene más alternativa que aceptar alguna forma de relación (el Tratado de Libre Comercio) con Estados Unidos.

## **2. El Acuerdo de Libre Comercio.**

### **2.1 El acuerdo de Libre Comercio desde la perspectiva mexicana.**

#### **2.1.1 El Comercio Exterior de México.**

"Al margen de que se busque colaboración de los acreedores para alentar las exportaciones, nuestro país debería, por su cuenta y sin más demora, en materia de comercio con Estados Unidos, redoblar esfuerzos con el objeto de aumentar las ventas de bienes que hoy se exportan a la potencia, abrir ahí mercado para otros que se producen ya en abundancia o desarrollar la producción de otros más que pudieran venderse". 15

15. Ibid, pag. 140.

Si México va a liberalizar su mercado es necesario que cuente con una planta productiva diversificada y capaz de competir con las grandes potencias, ya que de otra manera no tendrá ninguna posibilidad de encajar adecuadamente en el Tratado de Libre Comercio. México deberá aprovechar las debilidades de Estados Unidos; ya que este, (a pesar de que cuenta con grandes reservas de poder) ha rezagado en varios campos de la producción, frente al gran dinamismo de naciones como Japón.

La verdad, por ahora, es que México no cubre buena parte de las cuotas (de producción) que tiene asignadas en el mercado Estadounidense, desaprovecha oportunidades de exportar por desconocer la demanda norteamericana, y que a menudo no consigue aumentar las ventas de sus productos, sobre manufacturas, porque no son competitivos. México para protegerse del proteccionismo estadounidense, lo cual constituye un aspecto importante en la negociación del Tratado de Libre Comercio, podrá recurrir al GATT como un mecanismo de negociación. Sin embargo, de nada servirá la eficacia diplomática, mientras en México no se eleve la calidad de sus productos para competir en el mercado internacional.

Ante esta situación nos surge una interrogante: ¿Quién es el responsable de cuidar y elevar la eficiencia de la planta productiva mexicana?

Ante el Tratado de Libre Comercio la participación del estado en la vida económica se verá disminuida. Por lo tanto, las empresas privadas deberán tomar la iniciativa de explorar por sí mismos las condiciones internacionales y vigilar la calidad de los bienes que producen, pues no habrá otra forma de aumentar las ventas al exterior.

La iniciativa privada siempre ha esperado que el estado mexicano les allane el camino, abriendo mercados y negociando condiciones especiales (proteccionismo) con gobiernos extranjeros. De esta manera, los empresarios mexicanos que llegaran al éxito son aquellos que se preocupen por tener una planta productiva eficiente y diversificada, ya que el gobierno mexicano tendrá una función auxiliar de asesoría a los exportadores.

### **2.1.2 Relaciones México - Estados Unidos en la era post GATT.**

"Desde el comienzo de la crisis económica de 1982, la política económica de México ha evolucionado considerablemente, hacia la apertura comercial; en 1985 firmó un entendimiento sobre subsidios e impuestos compensatorios con Estados Unidos". 16

Para 1986, México era ya miembro del GATT y participa activamente en la ronda de negociaciones de punta del este. 17

Al contrario de las relaciones entre Canadá y Estados Unidos, las que existen entre México y este último no están institucionalizadas mediante instrumentos bilaterales como la de nuestros dos vecinos, la relación entre México y Estados Unidos puede ser igualmente intensa de contar con los mecanismos de consulta y negociación.

Un acuerdo bilateral entre México y Estados Unidos trae aparejadas una serie de dudas que a continuación mencionaremos: El acuerdo bilateral como ayuda a México en su relación comercial, este tipo de convenio nos ayudará en la creciente ola de proteccionismo por parte de Estados Unidos. Otro aspecto importante es ¿Por qué negociar bilateralmente con Estados Unidos, si ya existen los mecanismos de defensa (en contra de proteccionismo) dentro del GATT? en otras palabras tendrían que observarse o analizar los costos y beneficios de una intensificación de la relación bilateral. Podemos encontrar un antecedente del Tratado de Libre Comercio durante lo gobiernos de Ronald Reagan y Miguel de la Madrid, los cuales iniciaron las negociaciones con los siguientes temas:

- a) La reducción de aranceles y barreras no arancelarias y otras medidas que distorcionan el intercambio comercial;
- b) El tratamiento no discriminatorio de las inversiones extranjeras actuales y futuras, así como otras cuestiones de inversión;

16. DEL CASTILLO, Gustavo. "Del sistema generalizado de preferencias a un acuerdo bilateral de comercio", Comercio exterior, Vol.36, Num. 3, 1986, pag. 28.

17. DEL CASTILLO, Gustavo. "México en el GATT ventajas y desventajas", Tijuana, B.C., El Colegio de la Frontera Norte, 1986.

- c) El establecimiento de fórmulas para hacer explícitas y transparentes las acciones administrativas relacionadas con asuntos comerciales;
- d) El mejoramiento de mecanismos de consulta y de solución de conflictos.

Lo anterior persigue dos objetivos: por un lado, la necesidad de crear un organismo consultivo y de resolución de conflictos, y por el otro desarrollar una agenda sobre temas de negociación y proporcionar los mecanismos para llevar a cabo un programa de trabajo.

Con la presencia de un organismo de consulta y resolución de conflictos de naturaleza permanente, se contraponen a los procedimientos utilizados en el pasado, en los cuales, al surgir un problema se consultaba si era necesario que se reunieran los representantes bilaterales para resolverlo. De esta manera, hubo conflictos cuya solución no se logró sino hasta varios años después, con el caso del embargo atunero o el embargo a las exportaciones porcinas de México.

En las negociaciones del Tratado de Libre Comercio Estados Unidos identifica tres materias en las que quisiera llegar a acuerdos con México:

1. Inversiones extranjeras donde, al igual que en su relación con Canadá, se preocupa por los controles que afectan a sus inversiones en el extranjero, especialmente de los requerimientos de contenido local y requisitos de exportación.
2. Patentes o propiedad intelectual, finalmente la electrónica que incluye las telecomunicaciones. México, por su parte se tardó en identificar los asuntos que obstaculizan la relación comercial. Primero propuso dos temas: Servicios y Agricultura. Posteriormente la industria del acero y los textiles.

Resulta claro que Estados Unidos ha propuesto asuntos importantes para su economía, sin embargo, México no tiene claridad de lo que busca en negociaciones, debido a que los temas que propuso aún no están reglamentados por el GATT (Servicios y Agricultura), por otro lado, el acero y los textiles son asuntos muy problemáticos en la relación bilateral; la presencia de estos afectaría la relación México-Estados Unidos (esto se debe a acuerdos anteriores entre estos países).

### 2.1.3 Forjando una Política de no dependencia.

La política exterior de México se ha desarrollado predominantemente como reacción frente a Estados Unidos. Su comportamiento tiende a ajustarse al de una potencia media, con énfasis en principios tales como la autodeterminación, no intervención, solución pacífica de controversias y desarme.

Entre las relación de México y Estados Unidos se ha desarrollado una estrecha y compleja relación que no ha estado exenta de dificultades. Los problemas tradicionales entre México y Estados Unidos desde la consolidación de los regímenes surgidos de la Revolución Mexicana a principios de siglo: son límites y aguas, trabajadores migratorios y comercio. Los problemas actuales son: las cuestiones de energéticos, narcotráfico, deuda externa y diferencias de criterio en relación con conflictos regionales, especialmente en el caso de Centroamérica. Estados Unidos frecuentemente a presionado soluciones de corto plazo y a descuidado el establecimiento de bases indispensables para mantener una relación armoniosa a largo plazo. México tiene sus propios intereses y se debe evitar coincidir con los de Estados Unidos.

En México, las tendencias más importantes son las que surgen de la profunda crisis económica por la que atravieza y cuyo dramático costo social ejerce una considerable tensión sobre el sistema político. Para México la crisis a exigido la reorientación hacia afuera de su proceso de industrialización y probablemente acelerará el paso de su evolución política como resultado del incremento de las presiones que se ejercen sobre el sistema.

El objetivo de México frente a Estados Unidos consiste en obtener el mayor beneficio de la relación con su vecino sin sacrificar ninguna de sus posiciones, de sus bien ganadas libertades. Para lograrlo, México debe proponerse como alternativa de política exterior la "no-dependencia". México no depende de Estados Unidos para su crecimiento económico; aunque no puede negarse la enorme influencia de Estados Unidos en este proceso, sólo es uno de los múltiples factores involucrados. La no dependencia no implica la autosuficiencia o aislacionismo, ya que no es posible sustraerse a la creciente interrelación que caracteriza el avance de la sociedad y la economía internacional. Por "no-dependencia"

entendemos que México deber perseguir, entre otras cosas, el objetivo de preservar su autonomía y beneficiarse de una creciente interrelación con Estados Unidos.

México enfrenta graves limitaciones en su relación con Estados Unidos, pero estas son marginales y negociables. Sin embargo, existen muchas áreas en que México es fuerte y autónomo e incluso en sus puntos débiles puede encontrar opciones.

#### **2.1.4 El acuerdo de Libre Comercio México-Estados Unidos.**

"Los hechos anteriormente expuestos reiteran lo ya demostrado por multitud de autores en relación no sólo con las asimétricas relaciones entre ambas naciones, sino también en que, de llevarse acabo tal convenio, México, por lógica llevará la menor parte, o la gran perdida". 18

La firma de un tratado de libre comercio se puede interpretar como:

- a) La legitimación de lo ya concedido en un convenio ampliado; se tratará de obtener un marco jurídico global, que facilitaría el acoplamiento nacional a Estados Unidos, mediante un deliberado proteccionismo norteamericano y un librecambismo mexicano.

En este sentido, Estados Unidos recibe legítimamente la apertura mexicana a su comercio y a sus inversiones, y asegura que México queda inscrito plenamente dentro de sus lineamientos comerciales. Visto así las ventajas para México serían decididas por el país vecino, tal como hoy sucede.

- b) Conquistas adicionales por parte de Estados Unidos; en especial mayores ventajas y seguridades a sus inversionistas y total acceso de sus mercancías y servicios. Carla Hills expuso que México debería abrir su economía, en especial al capital estadounidense, en áreas de su interés como la petroquímica básica, la explotación de petróleo y gas,

18. ORTIZ WADGYMAR, Arturo. "El Neoproteccionismo Norteamericano ante el Tratado de Libre Comercio México-Estados Unidos", la integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá ¿Alternativa o destino?, Ed. S. XXI, México, 1990, pag. 52.

la banca y las finanzas y otras áreas en las que los inversionistas norteamericanos tendrían positivo interés. En realidad lo que expuso a la señora Carla Hills, fueron las verdaderas intenciones del gobierno de Estados Unidos, en el sentido de apoderarse prácticamente de lo poco que queda de la economía nacional, y eliminar todo tipo de restricciones a fin de incluir a México como una "estrella más en la bandera de Estados Unidos".

c) Un acuerdo que implique realmente reciprocidad para México.

Un acuerdo de esta naturaleza lograría la diferida y ansiada reciprocidad, que bien podría considerarse como el premio a la debilidad (docilidad) de la política de México al capital financiero internacional (Estados Unidos).

"Lo lógico sería pensar que el gobierno norteamericano asumiera una postura más recíproca y le diera realmente impulso a sus deprimidos vecinos, no por humanidad ni sentimentalismo que nunca han ido con ellos, sino fundamentalmente por la conveniencia de que no existan movilizaciones populares que pongan en peligro la seguridad nacional de Estados Unidos". 19

De darse esta situación México deberá luchar por conseguir las siguientes ventajas:

- Trato favorable y no discriminatorio a las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos.
- Incluir en la agenda de negociaciones la posibilidad de otorgar mejores precios a nuestros productos en especial a nuestras materias primas,
- Mejores condiciones para el pago de nuestra deuda, especialmente la contraída con bancos norteamericanos.
- Lograr un convenio sobre trabajadores migratorios, de tal suerte que no se limite el ingreso de mano de obra mexicana desempleada por la crisis interna.

19. Ibid, pag. 54.

- Respecto por parte de los inversionistas estadounidenses a las leyes mexicanas y a la soberanía nacional, no presionando para que se modifique la constitución y penetrar en áreas destinadas a mexicanas (estrategicos).

## **2.2 El Acuerdo de Libre Comercio desde la perspectiva Norteamericana.**

### **2.2.1 Estados Unidos en un ambito internacional cambiante.**

"En la primera página del Economic Report of the President de febrero de 1990, el presidente Bush se congratula de que en 1989 Estados Unidos recuperó su posición como el primer exportador del mundo. Lo que llama la atención más que el hecho de que Estados Unidos haya sido el país exportador en 1989 es el que no fue para los años 1986, 1987 y 1988". 20

Después de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos domina el comercio mundial ininterrumpidamente, pero en el lapso mencionado perdió su supremacía y el hecho de haberla recuperado no es garantía de que se pueda mantener. Esto significa que el crecimiento económico de Estados Unidos ha sido menor en las últimas décadas que el de algunos países. Conviene mencionar aquí al Japón como un caso espectacular, que excepto por un breve lapso a mediados de los ochentas, ha sostenido durante años un ritmo de crecimiento significativamente superior al de Estados Unidos.

Actualmente Estados Unidos, por primera vez en varias décadas, está buscando como muchos otros países apuntalar su crecimiento económico interno con base en el incremento de sus exportaciones. Esto se debe a que Estados Unidos se ha vuelto más vulnerable (porque se ha rezagado en su capacidad de producción) a todos los flujos económicos e internacionales.

Varias ramas tradicionalmente superavitarias mostraron enorme deficit al finalizarse la década de los ochentas. Un ejemplo lo constituye el excedente en exportaciones de maquinaria, de 25 mil millones de dolares en 1980, se convirtió en un deficit de casi 29 mil millones en 1988.

20. Ibid., pag. 27.

Después de la posguerra Estados Unidos literalmente inundó al mercado mundial con productos americanos, pero ahora el mercado estadounidense se encuentra crecientemente invadido por bienes importados. El comercio de Estados Unidos con los cuatro tigres asiáticos es también deficitario al igual que con el conjunto de Europa Occidental. Los cambios recientes en los flujos internacionales de bienes, servicios y capitales, se han conjugado para transformar a Estados Unidos en un país deficitario no sólo en el ámbito comercial, sino también de la perspectiva financiera. En 1985 pasó de ser acreedor neto a deudor neto y actualmente Estados Unidos tiene la deuda externa más grande del mundo, con la salvedad de que ésta está cifrada en su propia moneda.

En las décadas más recientes Estados Unidos se ha visto crecientemente poblado por empresas extranjeras, sobre todo Japonesas. Los ingleses todavía detentan el primer lugar como inversionistas directos en Estados Unidos pero la inversión japonesa es la de más rápido crecimiento. La actividad japonesa es notable en el establecimiento de fábricas en diversas regiones del país, en ramas clave de la producción, crecientes inversiones en acciones corporativas y cuantiosas adquisiciones en bienes raíces.

El orden económico internacional implantado institucionalmente después de la Segunda Guerra Mundial empezó a desquebrajarse a principios de la década de los setentas y se ha manifestado entre economistas, políticos y algunos otros sectores de la población a una gran costernación sobre la pérdida de la competitividad y el dominio estadounidense en el mercado mundial y como recuperarlos.

### **2.2.2 Contradicciones económicas y políticas internas.**

"Ahora después de soñar durante ocho años con las quimeras de la Reaganomía los estadounidenses empiezan a despertarse en un mundo distinto y convierten la pérdida de competitividad en el mercado mundial en el centro de sus preocupaciones. Pero el tío se va de largo y muchos quieren explicar los problemas económicos actuales y previsibles de Estados Unidos en términos de lo que hacen o no hacen los demás países.

Quiere desplazar el análisis al ámbito del comercio internacional sin tomar en cuenta las transformaciones de la estructura económica interna también". 21

El endeudamiento del sector público, sin precedentes, tanto como del sector privado en todos sus ámbitos es uno de los rasgos particulares de período actual de la expansión. Estados Unidos ya no es el único exportador importante de bienes de capital; tiene fuertes rivales como se evidencia en su propia balanza comercial.

La cesión de terreno en el mercado mundial fué un resultado no ignorado sino "en cierto sentido deliberado" de la política económica implementada en la década de los ochentas. Esta situación se dió para responder a las experiencias políticas del momento, estaba encaminada a privilegiar un conjunto de metas internas -aumentar el crecimiento, frenar la inflación y disminuir el desempleo- sin considerar el peso a la larga de las consecuencias adversas para Estados Unidos en el área internacional. Estados Unidos al perder el predominio sobre las ramas de punta al nivel mundial pierde también el alto nivel de vida que sólo dicha ventaja puede sostener. Es muy importante señalar este hecho; ya que, se piensa que la hegemonía estadounidense es algo inalterable y casi eterna.

Buena parte de la infraestructura física del país esta muy deteriorada u obsoleta pero el déficit fiscal limita severamente las posibilidades de su renovación.

Las tasas más altas de desempleo se encuentran entre los jóvenes de 16 a 19 años.

### **2.2.3 La Perspectiva del Tratado de Libre Comercio con México.**

La tendencia hacia la formación de bloques económicos en otras partes del mundo obliga a Estados Unidos a intentar fortalecerse através de una mayor integración con sus vecinos. Se señala airadamente que el Tratado de México, Estados Unidos y Canada constituyen el mercado más grande del mundo.

21. Ibid., pag. 35.

Al establecer un acuerdo de este tipo cada país busca ganar algo y es casi inevitable que uno gane más que el otro; es decir, habrá ganadores y perdedores.

Algunos sectores dentro de Estados Unidos (ya mencionados) están sumamente interesados en invertir en México; por lo tanto, se exige que las nuevas disposiciones sobre inversiones extranjeras sean ratificadas en el nivel constitucional. Estados Unidos, por presiones políticas internas, tiene que proteger su mercado laboral. Por otra parte, está interesado en exportar capital para aprovechar oportunidades de invertir en diversas ramas poco saturadas aquí en México, pero no tiene ningún interés en compartir su tecnología con la industria mexicana.

México es muy importante para Estados Unidos debido a su ubicación geográfica. Porque constituye un acercamiento con el conjunto latinoamericano y las posibilidades de crear un sistema de Libre Comercio a escala continental, la consolidación de los acuerdos con México es un gran paso.

#### **2.2.4 Eventos de Norteamérica.**

En la década que comienza en los años noventa Estados Unidos pierde fuerza en su calidad de líder, aunque no deja de tener gran peso. La economía Estadounidense sigue marcando la pauta en el mundo occidental, con algunas limitaciones. Estas limitaciones se refieren a los éxitos económicos y políticos obtenidos por los países del sureste asiático encabezados por Japón y el renacimiento del bloque Europeo Occidental. También impone límites la deteriorada economía latinoamericana.

Entre 1970 y 1985, Japón incrementó su aportación al producto industrial mundial a más de 15% en tanto, el de Estados Unidos decayó en 4%. Por lo tanto, las economías que más han crecido en el mundo durante los últimos 5 años se localizan en la región asiática.

Por su parte, Estados Unidos, ya no invierte más en América Latina (porque representa su flanco más débil) sino que tiende a hacerlo preferentemente en Canadá, Inglaterra, Alemania, las Bermudas y Suecia. Además compite con América Latina por la inversión extranjera directa, absorbiendo los capitales de inversión de otros países.

"Los eventos que marcaron la pauta de esos tiempos económicos fueron principalmente: La restructuración de la deuda de Polonia en 1981, que afectó sensiblemente a la banca europea; la congelación de los saldos argentinos en bancos ingleses a consecuencia de la guerra de las Malvinas; la quiebra del banco Ambrosiano; la quiebra de innumerables pequeñas y medianas empresas alemanas y bancos agrícolas estadounidenses; la intervención norteamericana para rescatar el Continental Illinois Bank de Estados Unidos y la crisis de pagos de México en 1982". 22

### **3. Características de las relaciones México - Estados Unidos.**

#### **3.1 México en el librecambismo total y el proteccionismo de Estados Unidos.**

A partir de 1982, México sufrió un cambio estructural al modificar su legislación semiproteccionista, por otra abiertamente librecambista y de total y rápida apertura al exterior. A partir de 1983, comienza a dismantelarse la industria nacional, con la sistemática eliminación de los sistemas de permisos previos, cuya finalidad es abaratar o al menos no encarecer las mercancías del exterior. El programa nacional de fomento industrial y comercio exterior de 1984 (PROFIEX) representa con claridad la urgencia de liberalizar el comercio exterior, al igual que la eliminación de los subsidios a las exportaciones y de otros incentivos. La aprobación del PROFIEX constituye la sustitución del proteccionismo nacional por un librecambismo, el cual es un antecedente del ingreso de México al GATT (1986).

En 1975, Estados Unidos emite una Ley de Comercio Exterior que establece un sistema de preferencias arancelarias que, en realidad ha funcionado como un mecanismo proteccionista, ya que quita y pone artículos conforme a las demandas de productores nacionales cuando consideran que un producto extranjero los está perjudicando.

La Ley Norteamericana de acuerdos comerciales de 1979, establece la aplicación de impuestos compensatorios a diferentes países, entre ellos México. La reacción de México, lejos de presentarse en forma de protestas

22. Ibid, pag. 71.

diplomáticas por violaciones al Libre Comercio, prefirió ajustarse a estas disposiciones (instrumentación de PROFIEX).

Mientras México liberalizaba su comercio exterior y se abría a las necesidades del capital trasnacional, Estados Unidos hacía justamente lo contrario. En 1984 emite una ley de comercio y aranceles, la cual en síntesis reiteraba a la anterior sólo que ahora exigiendo a sus socios comerciales mayor apertura a las mercancías y capitales de Estados Unidos, mediante la amenaza de aplicar sanciones y represalias de todo tipo (proteccionista).

México decidió en 1985 aceptar la firma con Estados Unidos, de un "Memorandum de Entendimiento Comercial sobre Derechos e Impuestos Compensatorios", cuya característica esencial consistía en comprometer a México a no aplicar ningún subsidio a sus exportaciones, a fin de no violentar al congreso estadounidense. Este Memorandum implicaba un sin número de prohibiciones contra México, con el fin de proteger la industria norteamericana.

Esta situación pone de manifiesto las políticas comerciales entre ambos países, resaltando el proteccionismo de uno mientras que el otro cede cada vez y en mayor grado; las presiones de liberalizar su economía.

Con el ingreso de México al GATT (1986), éste no se ha beneficiado prácticamente en nada; ya que, ni Estados Unidos ni Europa, ni Japón abrieron sus fronteras a los productos mexicanos.

En 1988, el Congreso Norteamericano emite la llamada "Ley Omnibus Trade", cuyo nombre correcto es "Ley de Reformas a la Política Internacional y Comercial de 1987". En esta Ley se expone la serie de represalias y presiones a que será sometido todo socio comercial que ejerza actitudes de "dumping", que a juicio de ese país perjudique a los productores internos, al igual que presiona para que abran en mayor grado las economías de los socios comerciales de los Estados Unidos tanto a sus mercancías como a la apertura total al comercio de servicios, en especial los referentes a las telecomunicaciones.

La respuesta de México ha sido de total subordinación. a finales de 1988 un Acuerdo Harco sobre inversiones estadounidenses, que no fué otra cosa

más que el preámbulo de la modificación a la mexicana Ley de Inversiones Extranjeras de 1989, en la que prácticamente se otorgan todo tipo de facilidades a éstas, incluso para penetrar en áreas consideradas como estratégicas, como es el caso de la petroquímica, las telecomunicaciones, la industria siderúrgica -a la de que la noche a la mañana se le quitó el carácter de prioritaria y estratégica-.

Actualmente, se está negociando el Tratado de Libre Comercio.

## **CAPITULO III.**

### **RELACION MEXICO - JAPON**

#### **1. HISTORIA ECONOMICA DE JAPON.**

##### **1.1 ANTECEDENTES.**

Japón un país que se puede analizar económicamente ha partir de la Segunda Guerra Mundial en esta época el país quedo literalmente destruido, pero desde ese entonces ha tenido un desempeño brillante y ha pasado de ser un país devastado en circunstancias económicas similares a la de muchos países en desarrollo, a ser ahora una potencia económica con un excedente comercial muy grande, así el primer acreedor del mundo y se ha convertido también en el primer donante de ayuda al Tercer Mundo.

Muchoas autores opinan que a finales de este siglo los Japoneses pasarán a ser la primera potencia del mundo, desbancando de éste lugar a los Estados Unidos, basando su desarrollo en una economía sin derroches y con productos con calidad a precios cada vez más bajos.

"El P.N.B. de Japón equivale a poco más de dos terceras partes del de Estados Unidos, mientras que 30 años atrás representaba el 10%. Su excedente comercial es superior a la deuda externa de México, pese a la apreciación de 50% de su moneda en los últimos 7 años, e invierte más en investigación y desarrollo que cualquier otra nación desarrollada. Su economía atravesó una etapa de desaceleración con problemas en el sector financiero que parecen ser el preludio de una reestructuración mayor". 23

En la última década Japón ha tenido un crecimiento acelerado, éste crecimiento se ha basado principalmente en la inversión privada y en el ahorro general de su población; la especulación jugó un papel de gran importancia para este desarrollo, así se observó que el índice de precios se duplicó de 1987 a 1991.

23. El Financiero, Martes 7 de julio de 1992, pag. 30 A, Colaboración Comermex.

"La política expansiva y el crecimiento superavit comercial que en 1986 alcanzó la cifra record, de 83 mil 200 millones de dolares, favorecieron el auge bursátil; el índice Nikkei se duplicó de 1987 a 1989.

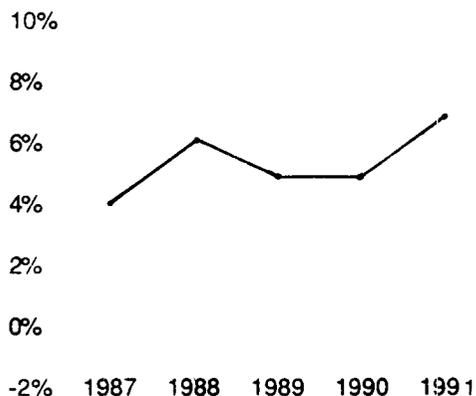
En 1990 el mercado de acciones anticipó el ajuste que tendría que sobrevivir a la economía japonesa, al descender 39% en 1990 y 4% en 1991." 24

Este desarrollo duró hasta fines del año 1991, después de 10 años de crecimiento, muchos factores mundiales influyeron en la desaceleración del Japón, entre los más importantes fueron :

- a) El conflicto del Golfo Pérsico.
- b) La elevación del petróleo.
- c) El alza en la tasa de interés.
- d) El receso de Estados Unidos.
- e) Baja en el crecimiento de Europa Occidental.

PNB  
1987 1991  
JAPON

Inflación Real Anual



Fuente Fortune

24. Op. Cit., pag. 30.

## 1.2 Situación Actual

"La producción industrial cayó 5.5% en el primer trimestre de 1992 debido a la baja demanda por el descenso de las ganancias en las empresas y el ingreso familiar. Ello influyó en que la inflación fuera baja 2.0% analizado a marzo y que el índice Nikkei disminuyera 16%". 25

Esta baja en el mercado interno, originó que la demanda de importaciones se redujera mientras que las exportaciones inclinaron la balanza a su favor, por lo tanto, el superavit comercial del japon se vió incrementado en casi un 100% con respecto del año anterior.

Posteriormente, el gobierno japonés implantó un paquete fiscal que ayudaría a reactivar el mercado externo, adoptó nuevamente una política monetaria flexible, sin llegar a permitir excesos, esto ayudaría hacer más fácil el ajuste económico que está sufriendo el planeta.

" Para el cierre de año se espera un crecimiento de 2.3% de la economía con inflación 2.1% y superavit comercial cercano a 100 mil millones de dolares, gracias a que el gobierno nipón dispone de un amplio margen de maniobra; la población tiene una elevada propensión a ahorrar y los inversionistas a reducir costos y maximizar rentabilidad". 26

Japón y la educación de su población hacen que con esa adicción al ahorro, siempre exista capital disponible para la inversión; además con el apoyo que se le dá a la investigación se crea constantemente mejor tecnología y planes de producción, originando con lo anterior una mejor producción a un costo más bajo y con mayores ganancias, haciendo más rentable y atractiva a la industria japonesa.

25. Op. Cit., pag. 30.

26. Op. Cit., pag. 30.

### **1.3 Su banca**

La banca o sistema financiero japonés se divide en cinco grandes bloques, cada uno con sus logros y problemas, los cuales analizaremos a continuación:

1. El primer bloque son los bancos comerciales (City Bank-Banco de Ciudad).

Los bancos de este bloque se encuentran entre los más importantes de todo el mundo, su mayor actividad se da en préstamos a corto plazo.

El gran desarrollo de la economía japonesa, permite a los bancos de este bloque ser de los más grandes e importantes del mundo. Incluso debido a su importancia, lograron financiar una gran parte del déficit público por el que está pasando Estados Unidos.

2. El segundo bloque está formado por los bancos regionales.

Los bancos de este bloque son los encargados de las actividades tradicionales (internas) de la banca múltiple.

Los bancos regionales están ligados a grandes restricciones del gobierno nipón; entre estas restricciones esta banca no puede realizar actividades como:

- a) Operaciones de corretaje.
- b) Suscripción de seguros.
- c) Renta variable.
- d) Suscribir títulos de deuda privada.

El parlamento Japonés ya tiene peticiones para liberar a la banca regional de tantas restricciones, pero se espera que esta liberación se dará hasta dentro de 5 años y en una forma gradual.

3. El tercer bloque lo conforma la banca de largo plazo (Hipotecario).

La mayor actividad de esta banca se centra con los créditos hipotecarios.

En Japón y debido a su carácter ahorrador existe una abundante liquidez originando esto unas tasas de interés bajas y por lo tanto, los préstamos hipotecarios se disparan.

La expansión acelerada de crédito puede traer, en sí misma un carácter inflacionario, por lo cual en 1988 y 1990 el banco central japonés favorece y apoya la alza de las tasas de interés.

Lo anterior trajo consigo el mal pago de intereses, los créditos malos.

"Según el ministerio de finanzas de Japón, los créditos que no han pagado intereses en los últimos seis meses; ascendieron a 57 mil millones de dólares en marzo de este año y afectaban a 11 instituciones comerciales más grandes, tres bancos de largo plazo y siete fideicomisos. Las pérdidas sumaron 21 mil millones de dólares y el monto estimado de deudas con problemas 206 mil millones de dólares".<sup>27</sup>

4. El cuarto bloque lo forman los Bancos de depósito (Trust Bank-Banca Fiduciaria)

Los Trust Banks se encargan principalmente del manejo de activo y la concesión de préstamos.

En la actualidad las operaciones bancarias saturan el mercado financiero, así como está saturado de órdenes de ventas de acciones bancarias. Esto origina una baja en las acciones de aquellos sectores ligados a los bancos, (Corporaciones y aseguradoras).

27. Op. Cit.

"Las operaciones inundaron el mercado con ordenes de venta de acciones bancarias provocando fuertes bajas en sus acciones y las de sectores ligados a los bancos como corporaciones y aseguradoras, dado el sistema Keiretsu, a través del cuál las grandes empresas reciben prestamos y ayudas de los bancos japoneses y del gobierno con créditos blandos del Ministerio de Comercio Internacional e Industrial". 28

5. El quinto bloque lo forman las Casas de Bolsa.

La principal actividad de las casas de Bolsa es la suscripción y corretaje de acciones y los japoneses se encuentran entre los más importantes del mundo.

**DIEZ PRINCIPALES BANCOS DEL MUNDO**

	1991	
	ACTIVOS	UTILIDADES NETAS
	MILES DE MILLONES DE DOLARES	
Dmi-Ichi Kangyo Bank (Jap)	464	668
Sumitomo Bank (Jap)	463	1,050
Fuji Bank (Jap)	461	731
Senws Bank (Jap)	442	818
Mitsubichi Bank (Jap)	404	999
Industrial Bank of Japan (Jap)	326	478
Tokai Bank (Jap)	281	382
Credit Agricola (Fran)	242	145
Banque Nationale de Paris (Fran)	231	112
Citicorp (EUA)	217	155

Fuente: El Financiero.

28. Op. Cit.

## 2. Principales Relaciones Comerciales México-Japón.

Japón se encuentra inmerso en la Cuenca Oriental del Pacífico aunque es el que activa el desarrollo en este bloque comercial.

### PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS DE LA CUENCA DEL PACIFICO.

	1987		1988	
CUENCA DEL PACIFICO	PIB(mdmdd)	POB(Mils)	EXP(mdmdd)	IMP(mdmdd)
JAPON	2373.1	122.1	264.9	187.4
CHINA	376.5	1080.7	47.5	55.3
AUSTRALIA	195.2	16.3	33.1	36.1
COREA DEL SUR	121.3	41.6	61.0	51.8
INDONESIA	76.8	170.2	19.5	13.5
HONGKONG	45.3	5.6	63.2	63.9
NUEVA ZELANDA	35.0	3.3	8.8	7.3
FILIPINAS	34.6	57.4	7.0	7.3
MALASIA	32.0	16.5	21.1	16.6
SINGAPUR	20.7	2.6	39.3	43.9
TAIWAN	N.D.	N.D.	60.5	49.8

(mdmdd): miles de millones de dolares.

FUENTE: INTERNATIONAL FINANCIAL STATISTICS, IMF.

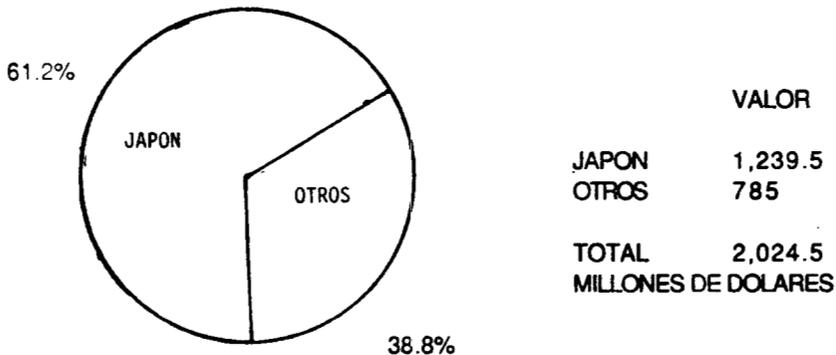
La Cuenca Oriental del Pacífico (COP) es el tercer mercado para los productos mexicanos, después de los Estados Unidos y la Comunidad Europea. En 1988 las exportaciones mexicanas a esta región, superaron los 1,700 millones de dolares y el comercio total ascendió a 3,277 millones de dolares.

Japón es el principal socio comercial de México en la COP. La participación de Japón en el total de las exportaciones mexicanas en 1988 fué de aproximadamente 16%. Sin embargo, las exportaciones de petróleo crudo representaron el 80% de las ventas totales de México a Japón en el período 1982-1988.

En 1987 y 1988, el comercio global entre estos dos países alcanzó los valores de 2,144 millones de dolares y 2,356 millones de dolares, respectivamente, representando 6.4 % y 5.8% del comercio total de México con el exterior.

La balanza comercial de México con Japón, desde 1982, registra saldos favorables. Estos llegaron a superar los 1,000 millones de dolares en cada año de 1983-1985 para descender en 1988, a sólo 106 millones de dolares. En el período de 1989 el comercio total, México con Japón superó la cifra de 1,628 millones de dolares, 1,073 millones correspondieron a exportaciones y 555 millones a importaciones. Las transacciones comerciales arrojaron un saldo positivo para México de 518 millones de dolares.

MEXICO : EXPORTACIONES A LA CUENCA DEL PACIFICO  
DISTRIBUCION,1988

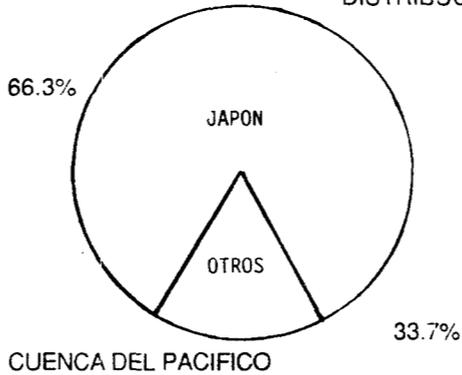


CUENCA DEL PACIFICO

FUENTE : SECOFI.

Japón es el cuarto inversionista más importante en México, con un monto que representa el 8% de la inversión japonesa en el extranjero, pero significa el 5.1% de la inversión extranjera en México.

MEXICO : IMPORTACIONES DE LA CUENCA DEL PACIFICO  
DISTRIBUCION, 1988



	VALOR
JAPON	1,116.7
OTROS	568.1
TOTAL	1,684.8

MILLONES DE DOLARES

FUENTE : SECOFI

Japón es una alternativa de diversificación para México y que entre más vínculos desarrollemos con Japón menos dependientes y más soberanos vamos a ser. Esto en principio es una tesis interesante ya que hemos tratado de practicar desde la época de Don Porfirio Díaz y no ha dado los resultados que se esperaba.

Suponemos nosotros que nuestras aspiraciones son perfectamente comprendidas y entendidas en Tokio y diríamos que no es del todo cierto que es visto como un país políticamente estable lo cual es muy atractivo para las inversiones Japonesas, cercano al mercado más grande del Japón que son los Estados Unidos, con una gran capacidad para influir en América Latina y poseedor de una cultura ancestral, para Japón México es complemento de su estrategia de expansión económica, hacia el mundo que una alternativa. Japón no se ve a sí mismo como una alternativa para México.

\* Nota : Los datos estadísticos fueron tomados de las publicaciones hechas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

## **CAPITULO IV.**

### **ACUERDOS ECONOMICOS**

#### **1. Bloques Comerciales.**

Debido al resultado del fenómeno de la industrialización global; que se inició por la revolución científica y tecnológica; el desarrollo de las telecomunicaciones y la búsqueda de ventajas comparativas y oportunidades de fortalecer la competitividad internacional. Las actuales economías (sobre todo las de mayor industrialización) se han manifestado en una gran interdependencia. El resultado de estas acciones se traduce en la formación de Bloques Económicos.

La formación de Bloques Económicos ha adoptado diferentes modalidades. Se reconocen por lo menos cinco diferentes modalidades de integración:

##### **a) Acuerdo de Preferencias Comerciales.**

Son arreglos comerciales de carácter bilateral o multilateral, que establecen preferencias entre los países participantes. Los países industrializados le conceden reducciones arancelarias a los países en desarrollo mediante el esquema de sistema generalizado de preferencias.

##### **b) Acuerdo de Libre Comercio.**

En un acuerdo de libre comercio un grupo de países convienen en eliminar barreras al comercio entre ellos. Sin embargo, cada parte "conserva" su "soberanía" política y queda en libertad de fijar su política comercial con respecto a otras naciones no incluidas en dicho acuerdo. Un Acuerdo de Libre Comercio no limita la posibilidad de que un país realice acuerdos de la misma naturaleza con otros países.

##### **c) Unión Aduanera.**

En una unión aduanera se eliminan los aranceles internos y demás restricciones al comercio entre los países miembros y se adopta un arancel externo frente a terceros países.

**d) Mercado Común.**

El Mercado Común incluye libre comercio de mercancías, arancel externo común y el libre movimiento de los factores de producción.

**e) Unión Económica.**

Una Unión Económica incluye el libre comercio de productos, arancel externo común, legislación arancelaria y aduanera común y libre movimiento de capitales, servicios y personas. Adicionalmente, se crean instituciones comunes con poder sobre los gobiernos de los estados miembros.

## **1.1 EL GATT**

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) fué firmado por 23 países y entró en vigor en enero de 1948. El GATT es un contrato internacional que establece derechos y obligaciones entre las partes contrayentes; promueve el intercambio comercial mediante la eliminación de restricciones y la reducción de los aranceles aduaneros, a través de un proceso de negociaciones multilaterales.

Uno de los principios fundamentales del GATT es la cláusula de nación más favorecida, que establece la aplicación de un tratamiento no discriminatorio entre los países miembro. Así las concesiones otorgadas por un país "signatario" a otro deberán extenderse a todos los demás miembros.

Otro de los principios fundamentales del GATT es que la protección de las industrias debe darse esencialmente por medio de aranceles, instrumento que otorga transparencia y certidumbre al comercio internacional.

El acuerdo general también prevee la aplicación de medidas de salvaguardia que podrán invocarse únicamente cuando exista aumento súbito de importaciones y este cause o amenace causar daño a la producción nacional. En estos casos, la protección debe ser temporal y de alcance limitado y se permite a los países afectados exigir una compensación o aplicar medidas de represalia.

El principio de trato nacional permite que las mercancías de importación no sean objeto de discriminaciones.

Lo más relevante del GATT es que constituye un marco para la formulación de políticas comerciales nacionales y proporciona un mecanismo para resolver controversias comerciales internacionales.

El GATT y/o los integrantes de este acuerdo (principalmente los países más industrializados); han realizado una serie de reuniones (rondas) para obtener mayores beneficios con la reducción sustancial de aranceles y con ello, la liberalización del comercio internacional. De estas rondas las más relevantes son: La Ronda de Dillon (1960-1961), La Ronda de Kenedy (1964-1967), La Ronda Tokio (1973-1979) y La Ronda Uruguay; de esta comentaremos lo siguiente:

La Ronda Uruguay se llevó a cabo con el fin de promover el comercio y atender áreas nuevas, como servicios, propiedad intelectual y medidas de inversión relacionadas con el comercio.

La Ronda Uruguay se inició en punta del este en septiembre de 1986. Este proceso de negociación representa una oportunidad para liberalizar el comercio internacional, reforzar la disciplina y mejorar la transparencia en el sistema multilateral de comercio y mejorar el mecanismo para solucionar controversias comerciales.

## **1.2 La ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración)**

Los gobiernos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela suscribieron el 12 de agosto de 1980 el Tratado de Montevideo que crea la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Este tratado fue ratificado por el senado mexicano el 12 de febrero de 1981.

Por medio, de este instrumento las partes contratantes decidieron proseguir el proceso de integración económica de América Latina. El objetivo del tratado es el establecimiento, a largo plazo, del mercado común latinoamericano encaminado a promover el desarrollo económico y social de la región.

Las normas y mecanismos del tratado tienen las siguientes funciones:

- a) La promoción y regulación del comercio recíproco.
- b) La complementación económica.
- c) El desarrollo de acciones de cooperación que contribuyen a la ampliación de los mercados.

La ALADI establece un complejo conjunto de mecanismos para otorgar preferencias entre sus miembros:

- a) Acuerdos de alcance parcial (AAP), que reducen aranceles y/o eliminan restricciones cuantitativas entre un subconjunto de países miembro.
- b) La Preferencia Arancelaria Regional (PAR), que reduce los aranceles para un conjunto amplio de productos entre los países participantes.
- c) El Programa de Recuperación y Expansión del Comercio, en el que cada país se compromete a otorgar una desgravación arancelaria sólo para un reducido número de productos en función inversa a su grado de desarrollo.
- d) Nóminas de Apertura de Mercados, donde cada país miembro se compromete a liberar las importaciones originarias de los países de menor desarrollo económico (Bolivia, Ecuador y Paraguay).

### **1.3 La CEE (Comunidad Económica Europea)**

El ideal europeo se retoma para completar la unificación iniciada en 1957 con el Tratado de Roma, en 1985 la Comunidad Económica Europea (CEE) se enfrentó a la necesidad de replantear su proceso de integración ante el reconocimiento de que los intentos de políticas independientes y aislados de cada país por enfrentar sus desequilibrios habrían sido un fracaso.

Un factor determinante de esta situación que empujó a la organización del proceso integrador de la Europa comunitaria fué la pérdida de competitividad a sus productos en los mercados internacionales.

Este nuevo concepto de crecimiento comunitario se ha transformado; sin embargo, en un programa de reconstrucción económica; de hecho, también constituye un bosquejo para el renacimiento político europeo por medio del cual la CEE aspira a la estatura de superpotencia.

La Comunidad Económica Europea formada por Bélgica, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Italia, Irlanda, Luxemburgo, Reino Unido, República Federal Alemana, Países Bajos y Portugal, realiza la mayor parte del comercio del continente europeo con el mundo. En 1988 sus exportaciones e importaciones sumaron más de 2 billones de dólares, lo cual representa una tercera parte del comercio mundial.

El proceso de integración de la CEE, que culminará en esta década con la unificación arancelaria en este 1992, la uniformación del IVA en 1996 y la definición de las atribuciones del parlamento Europeo, la convertirá en la región con mayor potencial económico del mundo.

La Comunidad Europea ha suscrito acuerdos con: Checoslovaquia, Polonia, Hungría y la URSS, mientras que los Estados Unidos lo han hecho recientemente con Polonia y Checoslovaquia.

Estos acuerdos económicos incluyen el otorgamiento del trato de la nación más favorecida, la eliminación de restricciones no arancelarias al comercio y la concesión de ventajas comerciales a través de los sistemas generalizados de preferencias.

Con base en estos acuerdos, los países del este de Europa buscan atraer flujos de inversión a través de la concesión del trato nacional, la suscripción de acuerdos de doble tributación y el otorgamiento de seguros a la inversión.

#### **1.4 La COP (Cuenca Oriental del Pacífico)**

La Cuenca Oriental del Pacífico (COP) es la región más dinámica del mundo. Los países de la zona se han caracterizado por elevadas tasas de crecimiento y un notable desempeño exportador. El crecimiento de la región se ha sustentado fundamentalmente, en el comercio exterior.

El concepto de la cuenca del Pacífico, como región económica adquirió relevancia en Japón durante la década de los setenta, la idea original era crear una Zona de Libre Comercio entre Australia, Nueva Zelanda y Japón.

El empuje económico de la región del pacífico asiático, incluyendo a Japón Australia y Nueva Zelanda es impresionante realiza importaciones anuales por cerca de 400 mil millones de dolares 29, cifra parecida a la estadounidense, y es la primera fuente de inversión directa en el mundo.

Los países de la región no cuentan con un programa de vinculación como en el caso europeo. La estructura de esta región es de libre mercado y no existe ninguna intención de iniciar un proceso de mayor vinculación.

Indudablemente, Japón es el motor económico de la región, ya que el crecimiento de los países asiáticos vecinos (Korea, Taiwan, Singapur y Hong Kong principalmente) está basado en la transferencia de recursos y de tecnología que este país lleva a cabo.

### **1.5 El TLC (Tratado de libre Comercio con Norteamérica)**

Este bloque comercial está en proceso (a punto de culminar) los países integrantes son:

**México, Estados Unidos y Canadá.**

Aunque cada país busca objetivos diferentes, en conjunto surge de la necesidad actual; es decir, las economías se están integrando en el mundo entero para fortalecerse y aumentar su competitividad. Como ya vimos, existen diferentes bloques económicos, cada uno ubicado en un diferente espacio geográfico (a diferencia del GATT que abarca a una gran mayoría de países, incluso a aquellos que forman parte de otros bloques económicos).

29. Fuente Secofi.

Canada, México y Estados Unidos, están llevando a cabo negociaciones para la firma de su tratado comercial; de tal manera que, a continuación citaremos una cronología de este proceso de negociación elaborado por el **Area Técnica del Centro de Investigaciones Sobre Estados Unidos de America (CISEUA)**.

Cabe señalar, que aquí se destacan los aspectos más importantes de negociación; sin embargo, para el análisis y críticas a este tratado lo cuestionaremos en el siguiente capítulo.

### **APENDICE CRONOLOGICO**

#### **a) TIEMPOS DE LA NEGOCIACION.**

1990

5 de SEPTIEMBRE: México designa negociador único a **Herminio Blanco** y se integra un consejo asesor.

6 de SEPTIEMBRE: El Presidente **Salinas** comunica formalmente al Presidente **Bush** la intención de México de firmar un TLC.

26 y 27 de NOVIEMBRE: Reunión **Bush - Salinas** en **Monterrey, México**, para definir los temas por negociar en el TLC.

1991

5 de FEBRERO: Los gobiernos de México, Estados Unidos y Canada declaran que procederán conjuntamente en la negociación del TLC.

17 de FEBRERO: Reunión en **Acapulco, Gro., México**, entre los representantes de comercio exterior de los tres países.

7 de ABRIL: Reunión **Salinas-Bush** en Estados Unidos y reunión **Salinas-Mulrone**y en Canada.

12 de JUNIO: Primera Reunión Ministerial en **Toronto, Canada**.

1 de JULIO: Diálogo telefónico entre los tres negociadores principales del TLC.

20 de JULIO: Segunda Reunión Ministerial en **Seattle, Estados Unidos**.

27 de OCTUBRE: Tercera Reunión Ministerial en **Zacatecas, México**.

## b) PROCESO DE LA NEGOCIACION

1991

### JUNIO

12 Primera fase de negociaciones entre los representantes comerciales de los tres países : M. Wilson, J. Serra Puche y C. Hills, en Toronto, Canada. La agenda de negociaciones queda conformada en seis areas: acceso a mercados, reglas de origen, servicios, propiedad industrial e intelectual y solución de controversias.

27 Inician reuniones técnicas en Ottawa, Canada, los jefes de los grupos negociadores con la discusión sobre el sector automotriz, reglas de origen, estándares laborales, agricultura, aranceles y barreras no arancelarias, y salvaguardias.

### JULIO

2 Primera ronda de los grupos negociadores en materia de solución de controversias y principios de la negociación de servicios.

18 Segunda Reunión Ministerial del TLC celebrada en Seattle, Estados Unidos. Se discuten reglas de origen y se crea un subgrupo de trabajo sobre maquiladoras.

### AGOSTO

12 Tercera ronda de negociaciones del Tratado Trilateral en la Ciudad de México. Los trabajos se centran en las compras gubernamentales. Reuniones paralelas de empresarios de los tres países.

18 Segunda fase de negociación en Seattle, Estados Unidos, dirigida a la redacción de los avances de Tratado Trilateral. Se acuerda sobre la declaración de aranceles y eliminación de subsidios a las exportaciones. Termina el día 20.

### SEPTIEMBRE

28 Visita de Salinas a California para entrevistarse con George Schultz, Brian Mulroney y rectores de la Universidades de California y Stanford.

### OCTUBRE

26 Tercera Reunión Ministerial de los representantes comerciales de México, Estados Unidos y Canada, en Zacatecas, México, donde se discute la situación de los textiles, industria automotriz y petroquímica.

## c) PROCESO PARA LA AUTORIZACION DEL FAST TRACK.

1991

### MARZO

1 El presidente Bush solicita formalmente al Congreso estadounidense la prórroga por dos años de la autorización del Fast Track.

11 Los presidente del Comité de Finanzas del Senado y del Comité de Medios y Procedimientos de la Cámara de Representantes de los Estados Unidos envían una carta al presidente Bush en la cual le fijan un plazo que vence el primero de mayo para presentar un plan de acción sobre medio ambiente y aspectos laborales.

14 El senador Ernest T. Hollings, demócrata por Carolina del Sur, presenta al Senado norteamericano un proyecto de resolución para rechazar la petición del presidente Bush para extender la autoridad del Fast Track.

21 El gobierno de Canada amenaza con retirarse de los preparativos en el TLC de America del Norte, si el Congreso estadounidense niega al presidente Bush la autoridad para negociar ese pacto por la vía del Fast Track.

### MAYO

1 El presidente Bush presente al Congreso norteamericano un Plan de Acción para enfrentar las preocupaciones ambientales y laborales expuestas por parte de los opositores al TLC en Estados Unidos.

9 En un cambio de actitud, el líder del congreso norteamericano, R. Gephart anuncia su apoyo a la solicitud del Presidente Bush de extender el Fast Track.

23 La Camara de Representantes acuerda extender a Bush la autoridad especial para negociar acuerdos comerciales a través del Fast Track. Pero también la Cámara aprueba una resolución que mantiene la posibilidad de enmendar cualquier acuerdo que no contemple las protecciones laborales y ambientales prometidas por Bush a principios del mes.

24 El Senado de Estados Unidos aprueba la autorización del Fast Track al presidente Bush para negociar Tratados Comerciales. Tres senadores norteamericanos anuncian que promoverán el cambio de las reglas del Fast Track para enmendar algunas partes del Tratado.

## CH) PROCESO POLITICO

1990

### MARZO

27 The Wall Street Journal hace público el interés de México y Estados Unidos para negociar un TLC.

### ABRIL

18 El presidente Salinas establece cinco premisas para el diálogo nacional, entre las cuales se encuentra el respeto a la Constitución, el rechazo al Mecomún y que los acuerdos comerciales deben asegurar el bienestar de los trabajadores mexicanos, reconociendo las asimetrías de ambos países.

20 Se efectúa la Reunión Ministerial sobre el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en Puerto Vallarta, México.

25 Inicia un Foro Nacional de Consulta denominado "Las Relaciones Comerciales de México con el Mundo", organizado por el Senado Mexicano.

### JUNIO

11 El presidente Salinas se entrevista en Washington, D.C. con el presidente Bush, los empresarios del Round Table y los congresistas estadounidenses.

### AGOSTO

1 El gobierno de los Estados Unidos manifiesta públicamente su interés de que Canadá participe también en las negociaciones del TLC.

### SEPTIEMBRE

5 Se declara constituido oficialmente en México el Consejo Asesor para la negociación del TLC con Estados Unidos, integrado por funcionarios, representantes de los sectores laboral, campesino, empresarial y académico.

6 El presidente Salinas comunica por escrito a su homólogo Bush la intención de México de firmar un TLC. Así, dan inicio formalmente las reuniones previas a la negociación del Tratado.

30 Reunión Salinas-Bush en Nueva York.

## OCTUBRE

21 R. Mosbacher y J. Serra Puche (representantes de comercio de E. U. y México, respectivamente) inician una gira por cinco ciudades de Estados Unidos, para promover el TLC.

## NOVIEMBRE

1 El presidente Salinas en su segundo informe de gobierno, afirma que en la negociación de un TLC con E.U. no se incluirá tema alguno fuera del ámbito estrictamente comercial; México seguirá manteniendo la propiedad y el dominio pleno sobre el petróleo, y el Estado mexicano seguirá controlando de manera exclusiva las áreas estratégicas.

18 Termina la Novena Reunión de Legisladores Mexicanos y Canadienses en Nayarit, México. Por otro lado, México elimina los permisos previos de importación para 118 mercancías.

27 Reunión Salinas-Bush en Monterrey, México para intercambiar puntos de vista en relación al TLC.

1991

## FEBRERO

2 La Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) abre una oficina de representación en Washington, D.C, para coordinar las negociaciones del TLC.

5 Los presidentes Salinas y Bush, así como el primer ministro Mulroney, acuerdan proceder conjuntamente a la iniciación de negociaciones formales de un Tratado Trilateral de Libre Comercio.

17 Reunión de representantes de comercio exterior de México, Estados Unidos y Canadá en Acapulco, México.

## ABRIL

7 Inicia el Presidente Salinas una gira de promoción del TLC por Estados Unidos que termina el 13 del mismo mes.

18 J. Serra Puche y R. Mosbacher inician una gira de información y promoción del TLC en México.

21 El primer ministro Mulroney designa a Michel Wilson en el Ministerio de Industria, Ciencia, tecnología y Comercio Internacional, en reemplazo a John Crosbie.

24 Los Secretarios de Comercio Internacional, Agricultura y Trabajo de los Estados Unidos acudieron al Congreso de ese país para defender la extensión de la autorización congresional al Presidente Bush para negociar acuerdos comerciales por la vía o Fast Track.

#### **MAYO**

9 El presidente Bush se reúne con empresarios de origen latinoamericano residentes en E.U., en su campaña proTLC.

11 Trigésima Primera Reunión Interparlamentaria México-Estados Unidos, donde se discuten los términos de la negociación del TLC.

24 Autorización por parte del Congreso Norteamericano del Fast Track al presidente Bush.

#### **JUNIO**

6 J. Serra Puche concluye una visita a Tokio para promover la inversión extranjera en el contexto del TLC.

12 Primera Reunión Ministerial en Toronto, Canada, entre los representantes comerciales de los tres países.

17 Se forman 16 grupos para la negociación del TLC, por parte de la SECOFI, en México.

28 Inician en Ottawa, Canada, las reuniones técnicas de la negociación del Tratado.

#### **JULIO**

2 Reuniones técnicas en materia de subsidios, después de un diálogo telefónico entre los representantes comerciales de los tres países.

8 Reunión de los jefes negociadores del Tratado en Washington, D.C.

#### **AGOSTO**

18 Segunda Reunión Ministerial entre los representantes comerciales de los países negociadores del Tratado, en Seattle, Estados Unidos, que concluye en día 20.

#### **SEPTIEMBRE**

22 México firma un Tratado de Libre Comercio con Chile.

25 Salinas inicia una gira de trabajo para promover el TLC, por varias ciudades de México y Estados Unidos. La gira concluye el primero de octubre.

## **OCTUBRE**

23 Reunión de presidentes de Venezuela, Colombia, Cuba y México en Cozumel, México, para tratar temas de cooperación económica.

26 Tercera Reunión Ministerial de los representantes comercial de Estados Unidos, Canada y México, para la negociación del Tratado, en Zacatecas, México. Termina el día 27.

## **NOVIEMBRE**

1 El presidente Salinas en su tercer Informe de gobierno reitera la posición del gobierno mexicano de seguir negociando el TLC, sin modificar la condición jurídica del petróleo y plantea reformas para la agricultura y las relaciones Estado-Iglesia.

15 Salinas anuncia un programa de diez puntos para revitalizar al campo mexicano.

26 Michel Wilson anuncia que Canada piensa firmar el Tratado Trilateral entre los meses de marzo y abril de 1992.

## **DICIEMBRE**

14 Entrega de avances concretos de los grupos negociadores de México y Estados Unidos en el TLC, a los presidentes Salinas y Bush.

## **D) MARCO JURIDICO**

1990

### **MARZO**

Entre marzo, abril y mayo el punto central al respecto es la creación de un mercado común entre México y Estados Unidos. El 25 de mayo, en la Reunión Interparlamentaria los senadores mexicanos rechazan una propuesta de mercomún de sus contrapartes norteamericanos, pero aceptan la de un Tratado de Libre Comercio.

### **JUNIO**

De junio de 1990 a febrero de 1991 el presidente Salinas y diversos funcionarios del gobierno mexicano insisten en que el TLC se concrete dentro del ámbito constitucional, respetando la soberanía. Enfatizan que en base al Pacto Federal, el petróleo no es negociable. Posteriormente, los Estados Unidos han insistido que México cambie su posición. El debate aún no concluye. A fines de 1990 como producto del debate respecto de la integración económica con Estados Unidos, se aprueban en el Congreso

mexicano un conjunto de reformas a la Ley Aduanera, misma que entra en vigor en 1991.

1991

#### ENERO

A principios de 1991 y hasta la fecha, el secretario J. Serra Puche reconoce que la firma del Tratado comercial hará necesarios cambios en el sistema legal mexicano para adecuarlo a la nueva política de globalización. Sin embargo, los académicos insisten en la aplicación de la "cláusula del abuelo": el TLC debe respetar todo el sistema jurídico mexicano ya existente.

26 En materia de propiedad industrial, J. Serra Puche promete someter al Congreso mexicano una iniciativa de Ley. El mismo día, C. Hills anuncia la exclusión de México de la lista de "Observación prioritaria" de países con leyes inadecuadas sobre este aspecto.

#### MAYO

23 Durante el periodo comprendido de enero de 1991 el gobierno mexicano realiza una ardua labor de cabildeo en el Congreso Norteamericano para que este extienda la autorización al presidente Bush para negociar el TLC vía Fast Track. El 23 de mayo concede la autorización la Cámara de Representantes y el 24 lo hace el propio Senado

#### JUNIO

27 Se publica en el Diario Oficial la nueva Ley de Fomento y Protección a la Propiedad Industrial.

#### JULIO

17 El Diario Oficial publica un decreto mediante el cual se reforman y adicionan diversas disposiciones de la Ley Federal de Derechos de Autor.

#### SEPTIEMBRE

1 El presidente Salinas en su Tercer Informe de Gobierno anuncia su intención de continuar negociando el TLC y postula modificaciones para el marco jurídico de la agricultura mexicana.

24 Paralelo a la negociación del TLC entre México y Estados Unidos, México y Chile firman un acuerdo de la misma naturaleza.

## E) SOBERANIA Y POLITICA EXTERIOR

1991

### MAYO

13 El semanario *Proceso* publica un memorandum confidencial enviado por John D. Negroonte al subsecretario de estado norteamericano, donde señala que la política exterior de México queda sujeta a la de su país con la firma de un TLC.

15 Casi de inmediato, la Secretaría de Relaciones Exteriores en México, en un boletín oficial niega que las pláticas sobre el TLC modifiquen la política exterior de México.

### JUNIO

6 J. Negroonte aclara que la diferencia de criterios en política exterior entre México y Estados Unidos no deberá interferir en la relación bilateral.

12 Elliot Abrams, ex-subsecretario de Estado Norteamericano, afirma que el TLC no afectará la independencia de México en política exterior, pero que sí implicaría el fin de los esfuerzos por hostigar a su país.

19 Negroonte, insistiendo en una justificación sobre el asunto, destaca que la soberanía no se negocia y que en el Tratado de Libre Comercio, únicamente se incluirán temas económicos bien definido.

## F) INVERSIONES

1991

### ENERO

31 Un documento realizado por la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, presenta un Concenso general entre los norteamericanos en el sentido de que el TLC no sólo debe comprender los puntos de acceso general al mercado, sino también reglamentación de inversiones, entre otros aspectos.

### FEBRERO

13 La Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos elabora un análisis a petición del Congreso Norteamericano sobre el TLC. Señala que le nuevo reglamento de la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera de México (mayo de 1989) representa una liberalización significativa, pero no implica la derogación de la ley del

mismo nombre lo que es motivo de preocupación para el gobierno estadounidense la administración norteamericana argumenta que los inversionistas no pueden depender sólo de medidas administrativas, porque estas pueden ser cambiadas en cualquier momento. Por lo tanto, sugieren que México debe considerar enmendar su ley de inversiones

## G) ENERGETICOS

1990

### SEPTIEMBRE

22 Herminio Blanco, jefe del equipo negociador mexicano para las negociaciones del TLC, considera casi inevitable la inclusión del tema del petróleo en el tratado. John Foster, presidente de la Comisión McDonald de Canadá, deja ver el interés de su país en el petróleo mexicano, considerando que los Estados Unidos por ningún motivo excluirían al hidrocarburo de las negociaciones.

### OCTUBRE

2 Henry Santiago, director para México en el departamento de Energía de Estados Unidos, manifiesta el interés estadounidense por la inclusión de los energéticos en el TLC, fundamentalmente la petroquímica básica.

3 En contradicción con lo dicho en la Cámara de Diputados, G. Martínez Corbala, secretario de la gran comisión de energéticos del senado de la República, no descarta la inclusión del petróleo en las negociaciones comerciales y el financiamiento externo en la exploración y producción petrolera.

10 H. Blanco, por su parte, desmiente declaraciones anteriores diciendo que la explotación y exploración de petróleo mexicano no estarán en las mesas de negociaciones.

18 Roger Wallace, subsecretario de Comercio Internacional de Estados Unidos, informa que los gobiernos de Estados Unidos y México mantiene consultas para la inclusión del petróleo sin afectar la Constitución mexicana.

19 F. Hiriart, secretario de Energía, Minas e Industria Paraestatal (SEMIT), aseguró que el petróleo está fuera de las negociaciones.

23 La Rand Corporation asegura, a través de D. Ronfeld, que la inclusión del petróleo bien podría ser un anzuelo del gobierno mexicano para atraer mayor inversión extranjera.

## **NOVIEMBRE**

8 C. Salinas declara ante empresarios mexicanos que no cambiará la Constitución en materia petrolera.

28 C. Salinas declara en medio de especulaciones ante la crisis del Golfo Persico, que uno de los temas que no tocó Bush en su reciente visita a Monterrey fué el del Petróleo; sin embargo, él sí lo abordó para insistir en que no se modificaría la disposición constitucional que establece la propiedad y control de la nación sobre ese recurso.

1991

## **ENERO**

19 H. Blanco asevera que la guerra del Golfo Persico no influiría en la decisión soberana de México de incluir el petróleo ni la industria petroquímica básica.

22 El Congreso estadounidense presionara para que el petróleo sea incluido en el TLC, como en su momento lo fué con Canada, afirmó Richard Nuccio, investigador de la revista Dialogo Interamericano.

## **MAYO**

Entre febrero y mayo, el debate sobre la inclusión del petróleo se ubica en aspectos técnico-jurídicos alejados de posibles cambios a la Constitución Mexicana.

## **JUNIO**

12 Frente al inicio de las negociaciones trilaterales en Toronto, Canada, se anuncia que México negociará la liberación de barreras arancelarias y no arancelarias en el sector energético y petroquímico. Los energéticos y petroquímicos quedaron incluidos bajo "otros sectores industriales"; Se habla además de un subgrupo de energía dentro de las negociaciones que se reuniría para el 22 de julio.

14 C. Hills afirma que existe una gama de oportunidades para colaborar con México en el amplio sector, de energéticos aún sin modificar la Constitución.

## H) ECOLOGIA

1991

### ENERO

El aspecto ecológico se constituye en uno de los temas más debatidos para justificar la eventual negativa del presidente G. Bush para la negociación de un TLC por la vía Fast Track. La preocupación del Congreso Norteamericano se centra en que el TLC podría impulsar a empresas de Estados Unidos a relocalizarse en la frontera sur para evadir la nueva Ley del Aire Limpio y otras leyes ambientales de ese país.

### MARZO

14 El presidente Salinas afirma que México no aceptará inversiones ni empleos que en Canadá y Estados Unidos sean rechazados o que afecten el medio ambiente.

### ABRIL

17 Altos funcionarios del medio ambiente de México reiteran que las compañías norteamericanas que quieran establecerse en México deberán cumplir con niveles de emisión tan estrictos como las de aquellos países de los que provienen.

19 Mosbacher declara que el Congreso Norteamericano no intervendrá para que México modifique sus leyes de inversión, laboral y ecológica.

25 El Senador David Boren introduce un proyecto de ley para imponer derechos compensatorios a productos manufactureros en países de estándares ambientales más bajos que los existentes en Estados Unidos .

29 Sugiere el diario The Los Angeles Times la necesidad de un acuerdo paralelo a las negociaciones del TLC sobre medio ambiente.

### MAYO

1 El presidente Bush presenta al Congreso Norteamericano un plan de acción para enfrentar las preocupaciones ambientales y laborales externadas por algunos grupos opositores al TLC en su país. Las iniciativas propuestas incluyen entre otros aspectos la firma con México de un plan de protección al medio ambiente en la frontera común. A su vez, C. Hills asegura que México apoyo acciones para el plan de protección ambiental en la frontera. Señala a su vez que el presidente de México ha hecho grandes progresos en cuanto a leyes ambientales, laborales, trabajo infantil y derechos humanos.

2 En México, Sergio Reyes Luján, subsecretario de economía de la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE), aclara que las conversaciones sobre el tema quedarán concluidas antes de que se terminen las negociaciones del TLC. Espera un préstamo de 90 millones de dolares del banco mundial para proyectos ecológicos. Ya se han establecido 58 normas técnicas ecológicas y 11 más están en proceso.

16 J. D. Negroponte entrega al Jefe del Distrito Federal (DDF) un cheque por 500 mil dolares como aportación del gobierno estadounidense, en apoyo a estudios que ambientalistas estadounidenses realizará n en la Ciudad de Mexico.

## JUNIO

7 En la Conferencia Nacional de la Coalición Arcoairis, C. Cardenas dice que el TLC es una integración subordinada de México a Estados Unidos; con ella se mantendrán los bajos salarios, no se cumplirán las leyes laborales y el medio ambiente en nuestros país estará desprotegido.

15 El consejero de la oficina comercial de la Casa Blanca, Geza Feketekuti, señala que la protección ecologista es un tema de creciente peso en el comercio multilateral. Advierte que Estados Unidos ha comenzado a negociar el TLC dando garantía a su congreso de que el medio ambiente en su frontera con México no se verá perjudicado con el incremento de la actividad comercial.

## AGOSTO

2 Estados Unidos y México redactan el plan para luchar contra la contaminación fronteriza. El documento detalla la inversión extra en plantas de tratamientos de agua, mayores restricciones en desechos tóxicos y contratación de más oficiales para reforzar las leyes ambientales de México.

## l) MERCADO LABORAL

### SINDICATOS

\* Fidel Velazquez afirma su oposición al TLC el 26 de octubre de 1990 si éste se opone a los trabajadores mientras que el 5 de febrero de 1991 declara que apoyará incondicionalmente al TLC de México con Canada y Estados Unidos.

- Organizaciones sindicales de México, Estados Unidos y Canadá elaboran el 26 de octubre de 1990 una carta de Derechos Laborales y Humanos que deberá ser contemplada por el TLC.

- \* En Bal Harbour, Florida, la American Federation of Labor Congress of Industrial Organization, (AFL-CIO), solicita al congreso de Estados Unidos el día 20 de febrero de 1991 rechazar la solicitud presidencial de vía rápida Fast Track para negociar el TLC con México. Además, esta organización que agrupa el 16% de la fuerza laboral en los Estados Unidos, emitió una declaración demandando que el TLC se ha revizado punto por punto en un proceso de escrutinio completo; argumenta que el TLC eliminará empleos en los Estados Unidos y propiciará la explotación de los trabajadores mexicanos, convirtiéndose México en un país maquilador de escasa prosperidad para su población, si se aprueba el TLC.

- \* El ministro de trabajo canadiense Jean Carbiel, el 3 de abril de 1991 contempla la posibilidad de firmar acuerdos generales en materia laboral entre Estados Unidos y Canadá en donde más que homologarse las legislaciones de los trabajadores con miras al TLC se deben hacer ajustes y reformas sin que ello implique enmiendas constitucionales.

- \* Por su parte, el 11 de abril la Confederación Sindical de Quebec (CNSQ) declara que las posibles consecuencias del TLC trilateral están centradas en el desempleo en Canadá y Estados Unidos.

## GOBIERNO

- \* J. Serra Puche se reúne el 7 de Marzo de 1991 con los representantes de la Comisión de la Cámara de Diputados mexicana; ahí menciona la importancia de informar a los legisladores sobre los avances de las negociaciones del TLC. De la misma manera resaltó que el tema trabajadores migratorios no estará en la negociaciones del TLC. También en el Congreso del Trabajo confirma el 28 de junio que no será incluido el aspecto del mercado laboral en las negociaciones.

- \* C. Salinas de Gortari menciona en Toronto Canadá, el 9 de marzo que México no entrara al libre comercio con trabajo barato sino con mejores salarios. Pide a los empresarios canadienses no temer pérdidas de empleo , porque estos pueden crearse por medio del TLC simultáneamente en cada nación. El 9 de marzo declara ante el parlamento canadiense que es necesario que los canadienses hagan a un lado sus temores y den oportunidad para crear una zona de libre comercio.

## EMPRESARIOS.

\* la COPARMEX declara que es urgente modificar la Ley Federal del Trabajo para disminuir la desventaja de México frente a los Estados Unidos y Canadá. Pero el Partido de la Revolución Democrática considera que, con la firma de un TLC, Estados Unidos pretende usar a los trabajadores mexicanos como factor clave para deprimir los niveles de vida de los trabajadores estadounidenses y canadienses, condenando a los mexicanos a un nivel de vida infrahumano.

## J) ENCUESTAS

\* Estados Unidos: el 6 de junio de 1990, se publican resultados de una encuesta realizada a un grupo de 102 líderes empresariales, legisladores y de medios de comunicación de Estados Unidos, Canadá y México. Ahí, el 72% manifiesta su apoyo a la firma del TLC. Tal encuesta fue realizada por la empresa Research & Forecast por encargo del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios.

\* Canadá: según algunos empresarios los últimos sondeos en febrero de 1991 muestran que el 57% de los ciudadanos estima que la liberación de los intercambios comerciales no es una buena estrategia, especialmente con una economía en recesión. En opinión de los sindicatos y la oposición canadiense, el compromiso entrañara la pérdida de 180 mil empleos en el sector manufacturero en virtud de que muchas empresas se trasladaran a Estados Unidos o incluso a México.

\* México: una encuesta realizada por encargo de U.S. Information Agency (USIA), determina que la mayoría de los mexicanos se sienten optimistas acerca del TLC; muy pocos saben del plan de Bush conocido como la "Iniciativa de las Américas"; muchos opinan que se necesitan más inversiones extranjeras y que el tratado llevaría más inversiones de E.U. hacia México. Se considera, además, que la política económica del presidente Bush es beneficiosa para México.

\* Estados Unidos: El diario The Washington Times recupera los resultados de una encuesta publicada por la revista mexicana Este País en la que se afirma que Salinas ganó un inesperado apoyo para la firma del TLC.

\* México: el Nacional publica los resultados de una reciente encuesta realizada por un grupo independiente que señala que los mexicanos en un 76% apoyan el TLC con Estados Unidos; el 61% cree que podrá lograr un beneficio personal y el 69% cree que se crearán nuevos empleos.

• Canadá, Estados Unidos y México: según una encuesta realizada simultáneamente el pasado mes de abril en los tres países por la Organización Gallup, el 27% de la población estadounidense desconoce el proyecto del TLC; un 72% de la población mexicana considera que el TLC será benéfico para el país, en tanto que un 66% de los estadounidenses que la medida será benéfica para Estados Unidos. Sólo el 20% de los canadienses encuestados opinan que el TLC beneficiará a su país, mientras que el 53% opina que no. En México 52% opino que E.U. será el país más beneficiado, el 23% opina que será México y un 2% piensa que será Canadá.

152821

## **CAPITULO V.**

### **VALORACION CRITICA Y COMENTARIOS FINALES**

#### **1. Sumario**

A esta fecha no contamos con los elementos de juicio en información y la suficiente para determinar con certeza cuales son los factores finales negativos o positivos del TLC que se impondrán en el futuro. Sin embargo, podemos establecer diversos acercamientos para comenzar a comprender la magnitud del reto como:

- A. Análisis Macroeconómico.
- B. Análisis de la inversión extranjera.
- C. Análisis de Importación vs. Exportación.
- etc...

Si bien es cierto que el Tratado de Libre Comercio contribuirá a elevar el bienestar económico y la competitividad de los tres países que lo conforman, también lo es que la distribución del beneficio no será "Simétrica" entre los tres países y entre sus sectores.

De acuerdo a un reciente estudio elaborado por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. (CEESP), el abatimiento de barreras y restricciones arancelarias al comercio intraregional proporcionará :

- A. Un incremento en los flujos comerciales
- B. Un incremento en los flujos de inversión

Lo cual traerá aparejado una serie de efectos positivos como:

- A. Mayor disponibilidad de bienes y servicios para los consumidores.
- B. Reducción de precios y costos.
- C. Aprovechamiento de Economías de Escala.
- D. Integración de cadenas regionales de producción y abastecimiento.
- E. Un ambiente de mayor competencia que estimulará:
  - \*La calidad
  - \*La innovación tecnológica.

F. Una mayor eficiencia y competitividad de la estructura productiva de la región en su conjunto.

### **1.1 La Economía Mundial.**

La Economía Mundial ha sufrido grandes cambios en las últimas dos décadas de un bipolarismo (Guerra Fría) surgieron dos situaciones; el separatismo (Ex-Urss y Europa Oriental) y una integración económica esta situación da lugar a la llamada "Globalización de la economía" lo cual es la conformación de grandes bloques económicos.

Entre los bloques más importantes nos encontramos con la Comunidad Económica Europea (CEE); la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI); la Cuenca Oriental del Pacífico (COP); Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y el más importante para México actualmente el Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos y Canadá (Mercado Común Norteamericano).

Actualmente en la economía mundial es el mercado de capitales con lo cual se da una generación de capacidades para competir con los recursos financieros y por otro lado, una persistencia de elevadas tasas de interés real a largo plazo, lo que refleja exceso de demanda en los mercados de crédito con los cuál se tiene un aumento de las oportunidades para reestructurar y/o revitalizar el aparato productivo de las empresas y se podrá manejar una construcción de economías empresariales eficientes y modernas.

También la relación ahorro-inversión en la economía mundial es importante puesto que para la década de los 90's se espera una mayor escasez de recursos financieros a escala mundial. Existe una tendencia internacional de disminución en el ahorro, sobre todo en los países altamente industrializados, debido a :

- A. Incremento en los gastos militares.
- B. Envejecimiento de la población.
- C. Efecto de la riqueza por la revaluación de los activos (Bienes Raíces).
- D. Aumento en los gastos de seguridad social.

Por lo cual existirá una presión en la demanda de recursos financieros debido a la modernización de economías y a la revolución tecnológica de los diferentes bloques. Por ejemplo,

**A. Ex-URSS y Europa del Este.**

Requieren inversiones anuales de \$ 200,000 millones de Dls. para los próximos 20 años; debido al aislamiento de más de 20 años.

**B. Latinoamérica, África.**

Financiamiento del desarrollo y de la modernización; debido a la crisis y estancamiento de una década (Años ochentas).

**C. Estados Unidos.**

Financiamiento de su gran deficit (5% del ahorro mundial)

Con la disminución pausada del ahorro en la década de los 90's, se tendrá una abundancia "relativa y temporal" de recursos financieros a corto y mediano plazo.

Tendencia a Corto Plazo	Tendencia a Mediano Plazo
1. Recesión en los países del Grupo de los 7.	Con la recuperación de los G-7
2. Problemas estructurales para captar capitales en los países de Europa del Este y en la Ex-URSS.	Existe la posibilidad de que hagan una reducción a su presupuesto anual de defensa (\$ 500,000 millones de Dls.)
3. Existirán beneficios para América Latina.	Pudiera comenzar para esta década la carrera "Comercial Espacial".

Para resumir: a corto plazo. Reducción de tasas internacionales de interés (se mantendrán por los menos un año) mientras no se consolide la recuperación de los Estados Unidos. Y a largo plazo; presiones en el mercado de fondos prestables, reflejo del desequilibrio mundial entre "ahorro e inversión".

En México el ahorro externo financió entre el 10% y el 15 % de la inversión en 1970.

La variabilidad del ahorro interno corresponde a la del ingreso nacional disponible. Desde 1980 el ahorro interno a fluctuado en un 15% del PIB, hacia niveles inferiores a los principios de esa década en la economía mexicana el crecimiento y modernización requieren de un proceso de inversión continuo durante las próximas décadas.

1. Ampliar capacidad y elevar productividad en la industria manufacturera, ante la inminente firma del TLC.
2. Alcanzar competitividad plena a nivel internacional y ofrecer productos y servicios en condiciones de calidad y precios equiparables a los de nuestros competidores.
3. Capitalizar el agro y recuperar su productividad, pues ahí es donde vive la tercera parte de la población, y sólo genera el 8% del ingreso nacional.
4. Evitar los daños y destrucción de la naturaleza así como de la diversidad biológica, por lo que habrán de internalizarse los costos sociales del impacto ecológico y canalizar para ello cuantiosos recursos en la protección del medio ambiente.
5. Para lograr con eficacia todo lo anterior generar una cultura nacional del ahorro.

## **1.2 Perspectivas de los mercados financieros nacionales.**

El comportamiento de la liquidez en el sistema económico mexicano nos enuncia lo siguiente:

1. Reducción del monto de activos internacionales del Banco de México.
2. Fuerte demanda de crédito. (Demanda bancaria al iniciarse el verano).

Esto se da por la salida de recursos aproximadamente \$ 1,500 millones de Dls. durante el mes de junio de 1992; para lo cual intervino el Banco de México para evitar un disparo en el precio del dolar; esta salida de capitales es por motivos precautorios y por la reestructuración de carteras internacionales.

La fuerte demanda de recursos ha dado origen a un alza generalizada en el costo del dinero (tasa del papel bancario: 38%); si la llegada de capitales no se produce con "intensidad" no será factible una reversión en el comportamiento de las tasas.

Algunos expertos han calculado para el tercer trimestre de 1992 un flujo muy delgado de capitales externos; por lo cual habrá una reducción adicional de las reservas internacionales y la liquidez en pesos; además el déficit en cuenta corriente no será compensado por el superavit de la balanza de capitales; entonces de julio a septiembre del presente año se mantendrán tasa de interes reales muy altas.

Habrà una desaceleración de la actividad económica; los precios no se incrementarán más allá de lo previsto y el incremento de réditos no tendrá como reacción el aumento de la inflación con la secuela de "tasas altas".

Un cambio en la tendencia de las tasas sólo será posible si el monto del capital extranjero es excesivo y se busca retraerlo en lugar de atraerlo. para los ahorradores en "renta fija", esta será una oportunidad de obtener las tasas reales más altas de todo el año.

Tradicionalmente el último trimestre del año presenta índices inflacionarios más elevados, por ello, aunque las tasas nominales se mantuvieran elevadas no se tendrían tasas reales del nivel que ya se presentan ahora.

Se podría producir un desplazamiento de recursos del mercado accionario hacia el mercado de dinero que determinaría un comportamiento lateral de la bolsa al mismo tiempo que una reducción de las presiones alistas de los réditos.

No se observa una tendencia clara a la baja en lo que resta de 1992.

## **2. Acciones de las empresas para fortalecer su posición competitiva ante el TLC.**

Es una investigación realizada por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. (CEESP) en 1992; en el cual se realizan cinco preguntas abiertas a ejecutivos de diferentes empresas sobre su fortalecimiento ante la competitividad en un TLC.

Preguntas:

1. Factores que frenan el aumento de las exportaciones mexicanas. Ver cuadro I.

La respuesta con mayor porcentaje en 22.5% es no existe factor limitante lo cual es un buen inicio para hacer frente al inminente firma del TLC.

Se tienen fallas muy representativas en nuestra capacidad instalada, información sobre mercados externos, falta de calidad internacional. Conciencia del grupo empresarial para mejorar dicho rubro si queremos competir.

Punto importante son las barreras de entrada (proteccionismos) y tramites administrativos; se tendran que disolver al mínimo.

2. Acciones de la empresas para fortalecer su posición competitiva ante el TLC. Ver cuadro II.

Punto importante para el grupo empresarial mexicano es el de cambios tecnológicos (37.7%) se necesita una gran inversión para obtener tecnología de punta y volvernos competitivos. Otros son nuevas lineas de producción y mejoría en la calidad (rubro que se repite; pienso que se esta creando conciencia en México de lo que es calidad total).

3. Principales debilidades de las empresas ante el mercado de américa del norte. Ver cuadro III.

Rubros muy parecidos en porcentaje de respuesta fueron barreras, falta de tecnología y precios altos; puntos que deben de mejorar para un mayor aprovechamiento de nuestra fuera empresarial.

El punto de apoyo financiero es específicamente a bancos, mejoramiento de tasas de interés para el desarrollo de las empresas. Aquí se solicita lo planteado en los incisos anteriores sobre mercado financiero mexicano y economía mundial.

4. Factores ajenos a las empresas que afectan su competitividad. (Ver cuadro IV).

Rubro más importante con 27.6% es carga; es un problema fiscal muy importante; se repite la falta de financiamiento; falta de infraestructura; mejorar para ser más competitivos.

Necesitamos mano de obra calificada para enfrentar los cambios económicos dentro de las empresas.

Por parte del gobierno disminuir las disposiciones y trámites innecesarios (13.8%) los cuales frenan la competitividad.

5. Participación de las empresas en eventos relacionados con el TLC. (Ver cuadro V).

Firmese o no el tratado es inminente la relación comercial de México con norteamérica y lo que es importante es que en un 76.2% el sector empresarial ha participado en eventos sobre el TLC; nos estamos preparando para el cambio; pero es preocupante la participación del sector académico 13.9%, instituciones gubernamentales 5.5%, instituciones financieras 4.4% lo cual nos dice la falta de iniciativa sobre un gran cambio económico mexicano que regirá sobre el resto de los próximos años y que no se le dé el interés que merece.

ACCIONES DE LAS EMPRESAS PARA FORTALECER SU POSICION COMPETITIVA ANTE EL TLC

	FACTORES QUE FRENAN EL AUMENTO DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS.	PORCENTAJE
1	NO EXISTE FACTOR LIMITANTE.	22.5 %
2	CAPACIDAD INSTALADA.	17.2 %
3	INFORMACION SOBRE MERCADOS EXTERNOS.	11.5 %
4	FALTA DE CALIDAD INTERNACIONAL.	10.7 %
5	BARRERAS A LA ENTRADA.	10.3 %
6	TRAMITES ADMINISTRATIVOS.	10.1 %
7	CAIDA DE DEMANDA EXTERNA.	7.3 %
8	NIVEL DEL TIPO DE CAMBIO REAL.	6.9 %
9	OTROS.	3.5 %

FUENTE: ENCUESTA SEMESTRAL CEESP, 1992.

ACCIONES DE LAS EMPRESAS PARA FORTALECER SU POSICION COMPETITIVA ANTE EL TLC

	ACCIONES DE LAS EMPRESAS PARA FORTALECER SU POSICION COMPETITIVA ANTE EL TLC.	PORCENTAJE
1	CAMBIOS TECNOLOGICOS.	37.7 %
2	NUEVAS LINEAS DE PRODUCCION.	26.8 %
3	MEJORIA EN LA CALIDAD.	17.8 %
4	NUEVAS ALTAZAS.	10.5 %
5	OTROS.	7.2 %
-	- - - - -	- -
-	- - - - -	- -
-	- - - - -	- -
-	- - - - -	- -

FUENTE: ENCUESTA SEMESTRAL DEL CEESP, 1992.

ACCIONES DE LAS EMPRESAS PARA FORTALECER SU POSICION COMPETITIVA ANTE EL TLC.

	PRINCIPALES DEBILIDADES DE LAS EMPRESAS ANTE EL MERCADO DE AMERICA DEL NORTE.	PORCENTAJE
1	BARRERAS.	26 %
2	FALTA DE TECNOLOGIA.	25.5 %
3	PRECIOS ALTOS.	24.8 %
4	APOYO FINANCIERO.	17.4 %
5	MANO DE OBRA CALIFICADA.	10.1 %
6	NINGUNA.	10.1 %
7	OTROS.	9.4 %
-	- - - - -	- -
-	- - - - -	- -

FUENTE: ENCUESTA SEMESTRAL CEESP. 1992.

ACCIONES DE LAS EMPRESAS PARA FORTALECER SU POSICION COMPETITIVA ANTE EL TLC.

	FACTORES AJENOS A LAS EMPRESAS QUE AFECTAN SU COMPETITIVIDAD (PORCENTAJE DE EMPRESAS).	PORCENTAJE
1	CARGA.	27.6 %
2	FALTA DE FINANCIAMIENTO.	17.1 %
3	INFRAESTRUCTURA.	16.9 %
4	ESCASEZ DE MANO DE OBRA CALIFICADA.	16.7 %
5	DISPOSICIONES Y TRAMITES INNECESARIOS.	13.8 %
6	NINGUNO.	7.9 %
-	- - - - -	- -
-	- - - - -	- -
-	- - - - -	- -

FUENTE: ENCUESTA SEMESTRAL CCESP, 1992.

ACCIONES DE LAS EMPRESAS PARA FORTALECER SU POSICION COMPETITIVA ANTE EL TLC.

	PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS EN EVENTOS RELACIONADOS CON EL TLC.	PORCENTAJE
1	SECTOR EMPRESARIAL.	76.2 %
2	SECTOR ACADEMICO.	13.9 %
3	INSTITUCIONES GUBERNAMENTALES.	5.5 %
4	INSTITUCIONES FINANCIERAS.	4.4 %
-	- - - - -	- -
-	- - - - -	- -
-	- - - - -	- -
-	- - - - -	- -
-	- - - - -	- -

FUENTE: ENCUESTA SEMESTRAL CEESP, 1992.

### **3. Algunos impactos del tratado de libre comercio sobre el sector manufacturero en México, Estados Unidos y Canadá.**

Como se cita al inicio de este capítulo el objetivo es analizar los posibles impactos del TLC (investigación del CEESP), utilizando una metodología que permita estimar los efectos sobre los niveles de: consumo, precios, costos y márgenes de utilidad, de los recursos manufactureros de los tres países, al hacer una revisión integral tanto de las barreras arancelarias como no arancelarias.

En este modelo es posible obtener simulaciones acerca de los cambios en los volúmenes de comercio dentro de la región, una vez transcurrido el período de transición para la implementación completa del TLC.

Es importante enfatizar, no obstante, que al igual que en el caso de estudios similares el modelo descansa en una serie de supuestos predeterminados y que los resultados, más que predicciones específicas, son relevantes en cuanto a los órdenes de magnitud y a la dirección de los cambios de tendencias que revelan, razón por la cual se reproducen íntegramente en el anexo I.

INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO.  
 ( CIFRAS ACUMULADAS, EN MILLONES DE US. DLLS)

	PAISES	1981	1982	1987	1990	VARIACION % 90 / 81
1	E U A.	6,908	7,335	13,716	19,080	176.2 %
2	C E E.	2,355	2,393	5,091	7,205	206.0 %
3	JAPON.	711	776	1,170	1,466	105.0 %
4	CANADA.	132	140	290	417	216.0 %
	TOTAL →	10,159	10,786	20,297	30,309	198.0 %

INVERSION EXTRANJERA SEGUN PAISES DE ORIGEN.

(95% PROVIENE UNICAMENTE DE 10 PAISES A FINES DE 1989)

	PAISES	PORCENTAJE
1	E U A.	63 %
2	GRAN BRETAGA	6.7 %
3	ALEMANIA OCC.	5.1 %
4	JAPON.	5.1 %
5	SUIZA.	4.4 %
6	FRANCIA.	3 %
7	ESPAÑA.	2.6 %
8	CANADA.	1.4 %
9	SUECIA.	1.3 %
10	NUEVA ZELANDA	1 %

#### **4. La inversión extranjera en México: El caso de Canadá.\***

Las exportaciones canadienses a México se elevaron en un 88% durante los primeros meses de 1992, comparandolos contra el mismo período en 1991. Un acuerdo comercial puede abrir un mercado total norteamericano de autopartes de más de \$ 12,800 millones de Dls. La exportación de Computadoras, partes y refacciones de las mismas está creciendo muy rápido. Unicamente el mercado del software se estima en \$1,400 millones de Dls. para este año. Este es uno de los más lucrativos negocios para los exportadores canadienses dentro del marco del Tratado de Libre Comercio . El mercado de productos de consumo y diversión en México, está creciendo también rápidamente y Canadá es el sexto más grande proveedor.

Recientes reducciones en aranceles sobre componentes eléctricos que entran a México provocan que los productores extranjeros sean cada vez más competitivos.

La industria forestal mexicana es altamente dependiente de las importaciones, con un mercado de importación estimado en \$55 millones de Dls. para 1994.

Recientes privatizaciones en la industria del acero así como nuevos planes para modernizarla abren los mercados para la tecnología del acero y el equipamiento, con un valor aproximado de \$100 millones de Dls. para 1994.

México es el treceavo más grande consumidor mundial de máquinas herramientas, con una importación del 90% de sus necesidades.

La industria minera mexicana se estima en \$164 millones de Dls. para 1994, importando el 80% de sus necesidades.

El mercado de equipos para petróleo y gas en México es de más de \$2,000 millones de Dls.

Se espera que la maquinaria agrícola que compre México exceda los \$273 millones de Dls. para 1994.

Existe un gran mercado para expertos en irrigación y drenaje.

\* Fuente : Export Opportunities in Mexico. AITC's Latin America Trade Division. Embassy of Canada. 1992.

Con el TLC Canada podrá superar el nivel de exportación a México obtenido en 1990 que fué de \$116 millones de Dls. en productos agrícolas.

México comprará más de \$610 millones de Dls. en plásticos y resinas en 1992.

El compromiso de México para solucionar el problema de la contaminación ha creado una demanda de equipo sofisticado y especializado para el control de la misma, que se estima en más de \$280 millones de Dls.

México está mejorando su sistema de telecomunicaciones, mercado que se estima tendrá un valor de más de \$30,000 millones de Dls. para los próximos 10 años.

La industria turística tiene un crecimiento en más de \$2,500 millones de Dls. al año, es la segunda más grande del país después del petróleo, existen por lo tanto oportunidades en equipamiento de hoteles, moteles, restaurantes, centros deportivos, centros de diversión, etc...

En el anexo 2 se presenta una investigación elaborada por el gobierno del Canada entre los principales líderes de negocios del país, denominada: "Oportunidades y retos de negocios ante el TLC".

## Canada - Mexico Merchandise Trade Exports and Imports

(Thousands of Canadian Dollars)

	Exports to Mexico	Imports from Mexico	Total Two-Way Trade
1985*	398,740	1,325,999	1,724,739
1986*	403,583	1,163,433	1,567,016
1987*	530,168	1,165,406	1,695,574
1988*	500,800	1,327,729	1,828,529
1989	603,100	1,698,400	2,301,500
1990	593,700	1,729,800	2,323,500
1991	440,800	2,574,000	3,014,800

\* Includes re-exports

Statistics Canada, Merchandise Trade Statistics.

**CANADA-MEXICO MERCHANDISE TRADE EXPORTS  
(\$,000 Cdn)**

EXPORTS TO MEXICO	1988	1989	1990	1991
Motor Vehicle Parts (incl. Engine Parts)	71,000	90,300	82,100	81,972
Iron and Steel Products	41,000	91,900	67,700	43,009
Newsprint	7,000	6,600	15,900	34,489
Wheat	38,000	0	8,400	25,038
Telecoms, Rel. Equip/Parts	16,000	30,700	51,400	22,790
Sulphur	37,000	30,300	28,800	18,868
Aircraft and Parts	5,000	40,100	39,100	18,450
Paper Products	n.a.	6,900	11,000	17,624
Petroleum Oils	n.a.	0	5,100	16,109
Asbestos	8,000	10,500	13,400	15,989
Wood Pulp	36,000	23,500	27,500	15,299
Milk Powder	42,000	45,800	72,500	13,370
Cattle, Live	7,000	9,600	7,200	11,518
Office/Data Proc. Equip.	12,000	4,500	2,600	10,283
Meat	9,000	17,700	14,800	5,803
Articles of Rubber	13,000	8,400	5,900	3,768
Potash	15,000	2,100	2,000	2,427
Pulses	1,000	6,600	5,700	0
Rape or Colza Seeds	56,000	59,300	0	0
Sub-Total	414,000	484,800	461,100	356,806
Others	74,000	118,300	132,600	83,948
<b>TOTAL EXPORTS</b>	<b>488,000</b>	<b>603,100</b>	<b>593,700</b>	<b>440,754</b>

Statistics Canada, Merchandise Trade Statistics

**CANADA-MEXICO MERCHANDISE TRADE IMPORTS  
(\$,000 Cdn)**

<b>IMPORTS FROM MEXICO</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>
Automotive parts, materials & accessories	436,265	722,859
Automotive vehicles	127,737	716,400
Engines & engine parts	300,187	235,174
Radio, telephone, audio, equipment & parts	146,572	143,225
Data processing machines & parts	177,815	127,166
Ignition wiring sets	89,192	104,815
Petroleum oils	56,804	97,606
Fruits, coffee & nuts	68,485	76,008
Air conditioners, fans, equipment & parts	32,030	58,334
Vegetables	79,306	48,546
Carpets, fabrics & yarn	27,813	30,077
Kitchen appliances, small	13,670	23,317
Articles of glass (non-automotive)	12,806	15,672
Beer, wine & spirits	14,020	15,503
Springs (iron or steel)	10,411	15,083
Toys	12,552	12,158
Photocopy machines & parts	3,508	5,893
Sub-Total	1,609,173	2,447,836
Others	120,675	126,136
<b>TOTAL IMPORTS</b>	<b>1,729,848</b>	<b>2,573,972</b>

Statistics Canada, Merchandise Trade Statistics

**CANADA-MEXICO EXPORT/IMPORT STATISTICS  
1990-1991 (\$C '000s)**

<b>EXPORTS TO MEXICO</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>
Motor Vehicle Parts	82,100	81,972
Iron and Steel Products	67,700	43,009
Newsprint	15,900	34,489
Wheat	8,400	25,038
Telecoms. Rel. Equip/Parts	51,400	22,790
Sulphur	28,800	18,868
Aircraft and Parts	39,100	18,450
Paper Products	11,000	17,624
Petroleum Oils	5,100	16,109
Asbestos	13,400	15,989
Sub-Total	322,900	294,338
Others	270,800	146,416
<b>TOTAL EXPORTS</b>	<b>593,700</b>	<b>440,754</b>

<b>IMPORTS FROM MEXICO</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>
Motor Vehicles and Parts	564,002	1,439,259
Engines and Parts (incl. Ignition Sets)	389,379	339,989
Radio, Telephone, Audio, Equipment and Parts	146,572	143,225
Data Processing Machines and Parts	177,815	127,166
Petroleum Oils	56,804	97,606
Fruits, Coffee and Nuts	68,485	76,008
Air Conditioners, Fans, Equipment and Parts	32,030	58,334
Vegetables	79,306	48,546
Carpets, Fabrics and Yarn	27,813	30,077
Kitchen Appliances, small	13,670	23,317
Sub-Total	1,555,876	2,383,527
Others	173,972	190,445
<b>TOTAL IMPORTS</b>	<b>1,729,848</b>	<b>2,573,972</b>

## Automotive Imports from Mexico 1990-1991 (\$C '000s)

Import	1990	1991	Change
Engines & parts	300,187	235,174	-21.7%
Electrical systems	152,484	173,756	14.0%
Stampings	139,096	125,537	-9.8%
Drivetrains & axles	556	90,182	16119.8%
Heating, ventilation & air conditioning	30,215	56,076	85.6%
Plastic parts (trim)	24,950	32,161	28.9%
Steering & suspension	17,208	29,924	73.9%
Glass & mirrors	10,660	20,501	92.3%
Wheels & brakes	13,907	18,437	32.6%
Seats & restraint systems	6,571	14,877	126.4%
Materials (steel, paint, hardware, etc.)	4,738	14,229	200.3%
Motor vehicle fabric	10,719	14,189	32.8%
Other miscellaneous parts	113,854	236,757	107.9%
<b>SUB TOTAL</b> Total parts & material	<b>825,644</b>	<b>1,062,848</b>	<b>28.7%</b>
Passenger cars	110,242	672,857	510.4%
Light duty trucks	15,143	42,651	181.7%
Medium & heavy duty trucks	1,140	499	-56.2%
Motorcycles & trailers	1,212	393	-67.6%
<b>SUB TOTAL</b> Total vehicles	<b>127,737</b>	<b>716,400</b>	<b>460.8%</b>
<b>TOTAL</b> Total automotive imports	<b>963,381</b>	<b>1,778,428</b>	<b>86.6%</b>
Total Auto Pact duty-free imports	855,746	1,608,447	88.0%
Auto Pact as percentage of Total	89.8%	90.40%	0.7%

1) Statistics Canada, Merchandise Trade Statistics.

2) Industry, Science & Technology Canada; Auto, Urban Transit & Rail Division.

## **5. Impactos ambientales del Tratado de Libre Comercio.\***

1. El estudio presenta una interesante relación empírica entre :
  - A. El ingreso nacional per capita.
  - B. La concentración de diversos contaminantes en algunas ciudades del mundo.
  
2. Usando datos de secciones cruzadas de la calidad del aire en un muestreo de ciudades, se encontró que:
  - A. Inicialmente, el crecimiento económico (ingreso per capita) eleva la contaminación.
  - B. Una vez que el ingreso anual per capita de un país alcanza aproximadamente los \$4,000 o 5,000 Dls., la contaminación declina rápidamente en función del incremento del ingreso per capita.  
Ver. figura Num. 1
  
3. Estos resultados son consistentes con el hecho de que algunos contaminantes son producto natural de las actividades económicas como:
  - A. La generación eléctrica.
  - B. La operación de vehículos automotores.
  
4. Como la actividad económica aumenta la emisión de esos contaminantes tienden a crecer, pero por el otro lado, como la sociedad se vuelve más rica, sus miembros normalmente intensifican sus demandas por un ambiente sano y sostenible, en tal caso el gobierno puede imponer mayores y mejores controles ambientales.

**NOTA:** Los datos sobre la calidad del aire en las áreas urbanas fueron obtenidos del "Sistema de Monitoreo del Medio Ambiente Global (GEMS)", que es un Programa Especial de la Organización de las Naciones Unidas.

- \* Fuente: Environmental Impacts of a North American Free Trade Agreement.
- \* Gene M. Grossman and Alan B. Yrvege. Princeton University. Octubre 3, 1991.

## **Impactos Ambientales del Tratado de libre Comercio (\*\*)**

1. Las negociaciones del TLC tendrán un impacto directo muy importante en lo que respecta a :
    - A. Tamaño futuro de las ciudades.
    - B. Configuración de las ciudades
    - C. Calidad de vida.
    - D. Equilibrio Ecológico del país.
  2. Tendencias Positivas.
    - 2.1 De los años cuarenta a los 80's México siguió una expansión desproporcionada de sus centros urbanos debido al modelo económico denominado "Industrialización por Sustitución de Importaciones", que estaba dirigido hacia una industrialización acelerada, mediante la creación de industrias manufactureras protegidas en las grandes ciudades, en donde las poblaciones estaban en proceso de crecimiento lo cual generaba más industrias para satisfacerlos, creando un círculo vicioso de migración acelerada y de gigantismo urbano.
    - 2.2 Con la adopción de una nueva estrategia de desarrollo orientada a la apertura económica, la inversión industrial a gran escala, la globalización de la producción, y la desregulación, aunada a la integración económica de América del Norte, el país se encuentra en el umbral de un "Nuevo patrón de urbanización"
    - 2.3 Las inversiones productivas no tendrán más la presión de instalarse en las grandes ciudades.
    - 2.4 La nueva dinámica impulsará un flujo migratorio orientado progresivamente a "nuevos polos industriales" y de servicio en lugar de los centros tradicionales.  
De hecho al día de hoy la ciudad de México comienza a mostrar una desaceleración en su crecimiento.
- \* Fuente: El TLC y el deterioro ambiental. Bernardo Corro B., Revista Nexos, Num. 175.

2.5 Muchas empresas radicadas actualmente en las grandes ciudades sentirán en un futuro próximo la necesidad de ubicarse en lugares más favorables.

Como ejemplo basta mencionar a dos poderosas industrias que abandonarán el D.F. a mediano plazo: General Motors (instalaciones en Polanco ) y Colgate Palmolive (también con instalaciones en Polanco).

2.6 Las nuevas condiciones crearán un efecto de arrastre en cadena de otras actividades productivas y de servicios, generando flujos y concentraciones poblacionales en nuevas áreas. En otras palabras un nuevo y gran proceso paulatino de desconcentración industrial y poblacional, que sólo podrá ser tangible a largo plazo.

2.7 Los industriales acostumbrados por décadas a la baja calidad, el alto precio y el proteccionismo, así como a métodos productivos altamente contaminantes, se encontrarán ante la alternativa de cierre o modernización y adecuación tecnológica permanente.

2.8 La innovación tecnológica conllevará la adopción de métodos productivos ahorradores de energía y de recursos naturales.

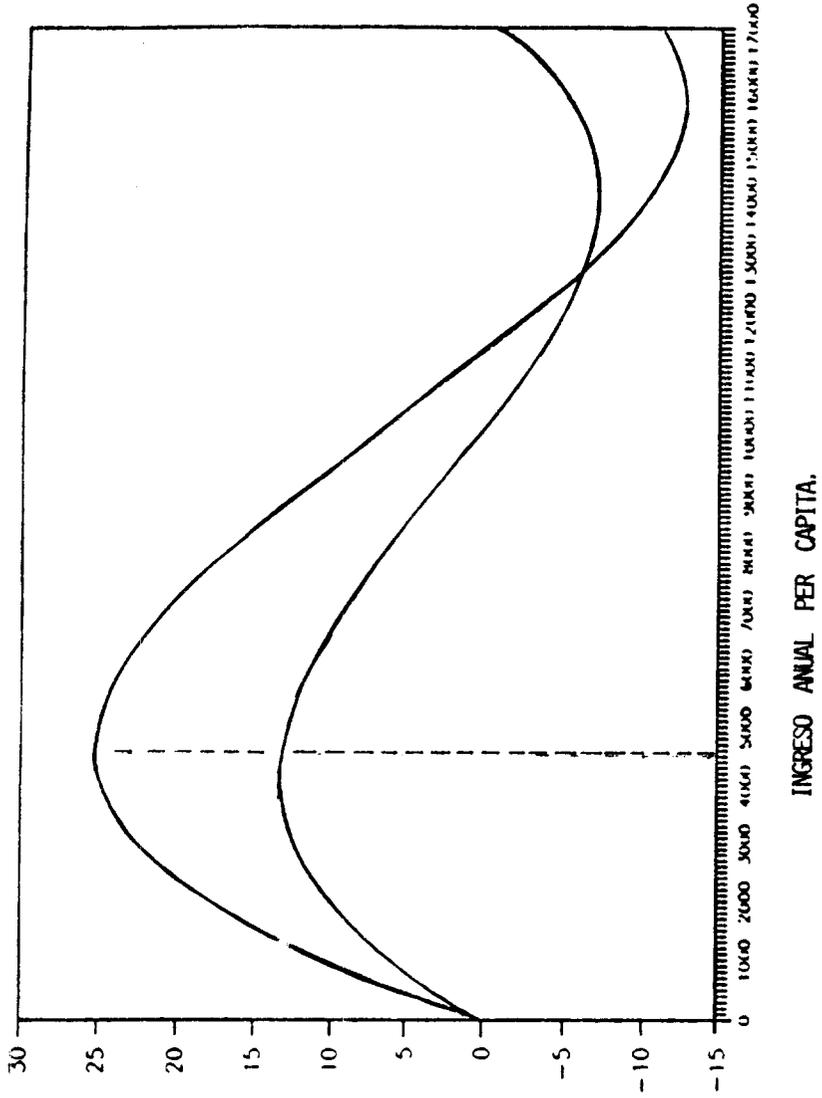
2.9 Debido a todo lo anterior, se desarrollará en el país a mediano plazo (5 años) una redistribución espacial de las actividades industriales y de servicios, de la población y de los bienes de consumo, así como un aumento en la calidad de vida de los mexicanos y la preservación del medio ambiente.

### 3. Tendencias negativas.

3.1 El flujo masivo de inversiones e industrias de los EUA y Canadá a México (se estima un flujo anual de \$10,000 a \$15,000 millones de Dls. en los próximos 10 años) conllevará procesos industriales de alta contaminación, considerados intolerables y de alto costo en sus lugares de origen, y que significan la relocalización de unidades industriales de tecnología obsoleta, intensivos en mano de obra de baja calificación, derrochadores de energía y recursos naturales, que llegan a territorio mexicano a fin de encontrar un espacio adecuado y

de bajo costo para la recuperación de su propia rentabilidad, que es una solución a su problema de pérdida de competitividad internacional.

S 0 - 2 VS INGRESO ANUAL PER CAPITA. FIGURA NUM. 1.



## **6. Conclusiones.**

- 1. La integración económica de los países de América del Norte existe, es real y avanza rápidamente, independientemente de la firma del TLC.**
- 2. El TLC no tendrá un efecto decisivo para integración intra-regional.**
- 3. A esta fecha todavía no contamos con los elementos de juicio suficientes para determinar con certeza, cuales son los factores finales negativos o positivos del TLC que se impondrán finalmente en el futuro.**
- 4. Debemos trabajar arduamente para cambiar la manera de pensar de la mayoría de los mexicanos para que comprendan que estamos trabajando para crear una economía cada vez más integrada a un sistema intraregional-continental.**
- 5. Cada empresario deberá definir perfectamente el modelo de negocios que va a seguir, apegarse a él y satisfacer plenamente a sus consumidores a través de la calidad, el precio y el servicio.**
- 6. Las empresas deben concentrarse en el desarrollo de estrategias que los conduzcan hacia la creación de mercados nacionales e intra-regionales y abandonar la concepción de los mercados regionales.**
- 7. Los empresarios deben concentrarse en producir lo que el mercado demande (market driven).**
- 8. Debemos ser altamente selectivos en el personal responsable de la planeación y el desarrollo de las empresas, pues en un mercado abierto y globalizado se compite con estrategias diseñadas en otros países, por lo tanto, debemos contar con gente muy bien preparada, que esté involucrada en la superación constante.**
- 9. Debemos arribar a una cultura perfeccionista que es la que está predominando a nivel mundial.**

10. Para hacer frente a la competitividad internacional la empresa mexicana debe :

- A. Hablar con honestidad de lo que está haciendo.
- B. Luchar por mantenerse a la vanguardia.
- C. Olvidar los métodos utilizados hace 5 años y que hoy son obsoletos.
- D. Diagnosticar oportunamente las necesidades del mercado intra-regional.
- E. Incrementar su productividad.
- F. Sustituir equipos obsoletos.
- G. Adoptar tecnologías de punta.
- H. Capacitar al personal de todos los niveles en forma constante.
- I. Sanear las finanzas.
- J. Especializar la producción de aquellos artículos o productos en los que pueda contar con ventajas.

11. El empresario mexicano moderno debe comprender a la competencia como la madre de la calidad.

12. Por último, queremos mencionar que es importante reflexionar profundamente sobre todos estos temas fundamentales y tomar las decisiones que sean necesarias, pues de ellas dependerá el comportamiento del mercado mexicano frente a los competidores internacionales, esta actitud se impone de manera impostergable a partir de este momento.

## BIBLIOGRAFIA

1. ALZATI, Fausto. México en la Economía Internacional, Coordinador, Ensayos sobre la modernidad; Ed. Diana, México, 1990, pag. 318.
2. BERNAL SAHAGUN, Victor M., Victor Carlos García Moreno, Luis González Souza, Ma. Teresa Gutiérrez Idaces, Armando Labra M., Arturo Ortiz Wadgymar. La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá ¿Alternativa o destino?, Ed. S. XXI, México 1991, p.p. 280
3. DRISCOLL DE ALVARADO, Barbara, Mónica Gambrill. El Tratado de Libre comercio: entre el viejo y el nuevo orden. Ed. UNAM, México 1992, p.p. 285
4. FORO INTERNACIONAL. Ed. El Colegio de México, Vol. XXVIII, Num.1, México 1987, p.p. 157.
5. FORO INTERNACIONAL. Ed. El Colegio de México, Vol. XXIX, Num.2, México 1988, p.p. 197-357.
6. FORO INTERNACIONAL. Ed. El Colegio de México, Vol. XXVIII, Num.3, México 1988, p.p. 333-502.
7. FORO INTERNACIONAL. Ed. El Colegio de México, Vol. XXIX, Num.3, México 1989, p.p. 357-517.
8. MOMENTO ECONOMICO Ed. UNAM, Num. 54-58, México 1991, p.p. 31
9. SERRA PUCHE, Jaime El Tratado de Libre Comercio. SECOFI, Discurso pronunciado el primero de marzo de 1991, en la inauguración del Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo, sobre las negociaciones de TLC.
10. SECOFI Las Relaciones Comerciales de México con el Mundo: desafíos y oportunidades, México 1990, p.p. 100

# ALGUNOS IMPACTOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO SOBRE EL SECTOR MANUFACTURERO EN MEXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADA

## I. INTRODUCCION

A partir del anuncio de que México iniciaría negociaciones tendientes a la firma de un Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos y Canadá, surgió la inquietud en diversos ámbitos por intentar identificar y precisar la magnitud y distribución de los beneficios potenciales de dicho Tratado. Ciertamente, el punto de partida para los tres países es el hecho que en el agregado, el TLC contribuirá a elevar el bienestar económico y la competitividad en los tres países. Sin embargo, es evidente que la distribución de los beneficios no será "simétrica" tanto entre los tres países como entre sectores a lo largo del tiempo. El abatimiento de las barreras y restricciones arancelarias al comercio intra-regional propiciará un incremento en los flujos comerciales y de inversión, lo cual traerá aparejado una serie de efectos positivos, entre los que destacan: a) mayor disponibilidad de bienes y servicios para los consumidores; b) reducción de costos y precios; c) aprovechamiento de economías de escala e integración de cadenas regionales de producción y abastecimiento; d) un ambiente de mayor competencia que estimulará la calidad e innovación tecnológica; y, e) una mayor eficiencia y competitividad de la estructura productiva de la región en su conjunto.

Diversas instituciones, académicas y no académicas, de México, Estados Unidos y Canadá, han

llevado a cabo algunas investigaciones para evaluar de manera más concreta los probables impactos globales y sectoriales del TLC, desde diversos enfoques y supuestos. Esta variedad hace posible explotar distintos ángulos y así complementar o reforzar los resultados obtenidos.

A continuación se presentan los resultados de un trabajo de investigación desarrollado por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), cuyo objetivo es analizar los posibles impactos del TLC utilizando una metodología que permite estimar los efectos sobre los niveles de consumo, precios, costos y márgenes de utilidad de los sectores manufactureros de los tres países, al haber una remoción integral tanto de las barreras arancelarias como no arancelarias. Asimismo, es posible obtener simulaciones acerca de los cambios en los volúmenes de comercio dentro de la región, una vez transcurrido el periodo de transición para la implementación completa del TLC. Es importante enfatizar, no obstante, que al igual que en el caso de estudios similares, el modelo descansa en una serie de supuestos predeterminados y que los resultados, más que predicciones específicas, son relevantes en cuanto a los órdenes de magnitud y la dirección de los cambios de tendencias que revelan.

## II. MARCO TEORICO

La eliminación de las barreras al comercio tiene como consecuencia una serie de efectos en cadena sobre la estructura productiva de los países involucrados, afectando de manera distinta a todos los agentes económicos. En primer lugar, aumenta el grado de competencia entre los productores locales y los del exterior, lo que da lugar a una ampliación de la oferta de productos en condiciones de precios competitivos (o "internacionales"). Esto, no obstante, también trae aparejados flujos de inversión y tecnología, así como la complementación e integración de cadenas productivas y distributivas a nivel regional.

En segundo lugar, la ampliación del mercado permite el aumento de las escalas de producción y, en consecuencia, una reducción de los costos medios; además, al profundizarse la integración de las tres economías —o sea, al formarse un mercado regional único—, se reduce el poder discrecional para fijar precios o restricciones del mercado entre las empresas. En todos estos casos, el beneficiario final es el consumidor, cuyo bienestar se incrementa.

El estudio del CEESP pretende cuantificar los efectos anteriores, derivados de la remoción integral de las barreras al comercio en el sector manufacturero de México, Estados Unidos y Canadá, a través de un modelo econométrico similar a los desarrollados con propósitos análogos para otras regiones como la Comunidad Económica Europea

La estructura del modelo contempla la existencia de mercados de competencia imperfecta, en los que se supone la existencia de economías de escala. Esto es, refleja el hecho de que cambios en el uso de los factores (capital y trabajo), generarán variaciones proporcionalmente mayores en el volumen de producción, reduciendo así los costos medios

Por otro lado, se reconoce que las empresas producen bienes diferenciados, por lo que son las preferencias de los consumidores las que determinan la demanda de tales bienes. El aumento de bienestar de la sociedad (medido como un incremento del consumo) se da por el supuesto de elasticidad de sustitución constante en la función de utilidad de los consumidores. Esto significa que los consumidores podrán seleccionar entre una mayor oferta de bienes a precios menores, como resultado del libre comercio

En cuanto a las empresas se supone que existe libre entrada y salida del mercado, en función de la expansión de éste y del nivel de ganancias; asimismo, se reconoce que se da el comportamiento estratégico, en la medida en que los productores programan su producción considerando la reacción de sus competidores ante variaciones en los precios (comportamiento Cournot) y en las ventas (comportamiento Bertrand), como una forma de mantener su presencia competitiva en el mercado

El modelo es de equilibrio parcial, debido a que considera implícitamente la existencia de equilibrios en el resto de los mercados (laboral, cambiario, monetario, etc.), limitándose al cálculo de los efectos sobre el sector manufacturero, sin considerar las variaciones que puedan ocurrir en otros ámbitos de la economía.

La estimación del modelo se hizo con información de las nueve ramas que componen el sector manufacturero, agrupadas según la "Clasificación Internacional Uniforme de las Actividades Económicas" de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Para cada país se construyó una función de demanda sectorial, reconociendo que existe una relación comercial recíproca (intra-regional) y con el resto

## Marco teórico

del mundo. Un aspecto importante es que el modelo contempla la diversidad de las empresas en cada nación, así como el grado de concentración en cada rama. De igual forma, la utilidad o ganancia se define como la diferencia entre costos e ingresos totales, en tanto que la estructura de costos totales tiene un componente fijo y uno variable, el cual cambia en forma directa al volumen de producción.

Es importante advertir que el modelo es estático, debido a que supone la eliminación inmediata de

todas las barreras al comercio. No obstante, queda abierta la posibilidad de calibrarlo una vez que se definan los calendarios de desgravación dentro de TLC. Como es usual en estos modelos, también existe el supuesto implícito de tecnología constante. Por último, se asume que las relaciones comerciales (incluidas las restricciones) entre cada país signatario y el resto del mundo se mantienen sin cambios.

## III. RESULTADOS

Los resultados computacionales del modelo indican que al suprimirse las barreras al comercio intra-regional existirán cambios positivos para los tres países, tanto a nivel global como sectorial. De igual forma, el volumen de comercio se incrementa en forma significativa.

Resulta claro también, como cabría esperar, el hecho de que México es el país que mayores beneficios relativos disfruta en términos de reducciones de precios y costos, aumentos en el nivel de consumo y en las utilidades<sup>1</sup>. A continuación se presentan los resultados cuantitativos para cada una de las variables señaladas.

### III.1 EFECTOS SOBRE LOS PRECIOS

La supresión de barreras comerciales provoca un impacto deflacionario sobre los precios de los bienes en los tres países, no sólo llevándolos a niveles internacionales en los casos en que son superiores, sino también por el efecto de menores aranceles y de la ampliación en la escala de producción.

En consecuencia, la reducción de precios sería mayor para el país que, ex-ante, tuviera mayores

aranceles y un tamaño promedio de empresa relativamente menor. En consistencia con esto, los resultados indican que México es el país con mayores reducciones de precios, seguido de Canadá y, en tercer lugar, los Estados Unidos (Cuadro 1). En el caso de nuestro país tales reducciones van desde 2.97% en la rama de "Papel, imprenta e industria editorial" (Rama IV), hasta 10.1% en la "Industria de la madera" (Rama III).

<sup>1</sup> Los resultados se refieren al nivel de utilidades y no necesariamente al margen de utilidad o rentabilidad.

**CUADRO 1**  
**TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA**  
**RESULTADOS SOBRE LOS PRECIOS SECTORIALES**  
**(Variación porcentual)**

RAMA DE ACTIVIDAD	MEXICO	ESTADOS UNIDOS	CANADA	REGION COMERCIAL
I. Alimentos, bebidas y tabaco	- 5.61	- 0.45	- 4.18	- 0.86
II. Textiles, vestido y cuero	- 9.77	- 0.45	- 4.49	- 0.51
III. Industria de la madera	-10.01	- 1.25	- 7.43	- 7.17
IV. Papel, imprenta e industria editorial	- 2.97	- 0.14	- 3.39	0.00
V. Químicos, derivados del petróleo, caucho y plástico	- 4.85	- 0.54	- 3.27	- 2.94
VI. Minerales no metálicos	- 8.77	- 0.70	- 3.98	- 3.48
VII. Industrias metálicas	- 5.04	- 0.34	- 2.81	- 2.47
VIII. Productos metálicos, maquinaria y equipo	- 8.03	- 0.49	- 4.15	- 3.39
IX. Otras industrias manufactureras	- 7.64	- 0.08	- 3.08	- 0.50

En Canadá, la rama más beneficiada es también la III y la menos favorecida la VII. Por su parte, los Estados Unidos tienen disminuciones de precios sensiblemente menores, tanto por su relativa baja tasa de protección arancelaria, como por la menor importancia de sus importaciones provenientes de Canadá y México.

Finalmente, es importante destacar también que los resultados apoyan la tesis de que la región en su conjunto verá incrementada su competitividad vis-a-vis el resto del mundo, en la medida en que todas las ramas manufactureras (excepción hecha de la IV) experimentarán una reducción en sus precios.

### III.2 EFECTOS SOBRE EL CONSUMO

La liberalización comercial y la disminución de precios promoverán un crecimiento en las compras de los consumidores, además de ampliar la gama de productos disponibles. Evidentemente, el aumento en el consumo dependerá de los términos de intercambio (relación de precios internos a externos), de las preferencias de los consumidores, de la aparición de nuevos productos y, en forma muy importante, de la elasticidad-precio de la demanda. Al contar con mayor cantidad y variedad de productos a precios más atractivos, los

consumidores tendrán más opciones de compra y elevarán su ingreso real.

Como se puede apreciar en el Cuadro 2, en este caso México también es el país que reporta mayores beneficios o, dicho de otra forma, el aumento en el nivel de bienestar de la sociedad mexicana es mayor al experimentado por Canadá y Estados Unidos (quienes también se benefician), como consecuencia del TLC. Las menores alzas, en el caso de México, se registran en la

## Efectos sobre el consumo

rama I, mientras que las mayores son para la rama III, seguida de la V. En este sentido, vale la pena profundizar en las posibles razones detrás de este resultado, aparentemente contradictorio, para la rama de "Alimentos, Bebidas y Tabaco".

La principal explicación de esta cifra tan reducida parece radicar en dos aspectos: por un lado, en la elevada proporción de autoconsumo de productos del campo que existe en nuestro país, que hace que parte importante de la producción esté excluida de los mercados formales de distribución y transformación.

Por otro lado, las estimaciones reflejan el serio deterioro sufrido tanto por el agro (en las últimas décadas), como por los niveles de consumo durante el periodo recesivo de la década de los ochenta.

Así, en la medida en que se ha ido recuperando el ingreso real de la población (y, por ende, el consumo), así como una vez que surtan efecto los recientes cambios para revitalizar el campo, es de esperarse una variación significativa en la magnitud de los efectos del TLC sobre el consumo de esta rama en México.

**CUADRO 2**  
**TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA**  
**RESULTADOS SOBRE EL CONSUMO SECTORIAL**  
(Variación porcentual)

RAMA DE ACTIVIDAD	MEXICO	ESTADOS UNIDOS	CANADA	REGION COMERCIAL
I. Alimentos, bebidas y tabaco	0.23	0.12	0.09	0.12
II. Textiles, vestido y cuero	4.35	0.30	7.92	0.47
III. Industria de la madera	6.94	4.02	3.94	3.96
IV. Papel, imprenta e industria editorial	1.54	1.71	1.74	1.74
V. Químicos, derivados del petróleo, caucho y plástico	2.24	2.07	1.68	1.74
VI. Minerales no metálicos	4.53	2.82	2.05	2.28
VII. Industrias metálicas	2.56	2.09	1.43	1.89
VIII. Productos metálicos, maquinaria y equipo	2.57	1.94	1.73	1.78
IX. Otras industrias manufactureras	0.45	0.03	0.34	0.06

### III.3 EFECTOS SOBRE LOS COSTOS DE PRODUCCION

Como ya se apuntó, la integración de un mercado regional permitirá a las empresas aprovechar economías de escala y abatir costos medios de producción<sup>2</sup>. Dado un aumento en el consumo (o demanda), la magnitud de la reducción en los costos medios estará en función de la intensidad del uso de los factores productivos (capital y trabajo) y de la productividad marginal de cada uno de los tres países. Conviene recordar, además, que las disminuciones de los precios ocurren tanto a nivel de bienes finales como de bienes intermedios.

ramas III, VI y II, en donde también es posible anticipar efectos de economías de escala importantes.

No obstante, existen dos aspectos adicionales que es importante subrayar. El primero se refiere a la magnitud de las reducciones de costos para el sector manufacturero nacional, las cuales son relativamente pequeñas. Independientemente de las limitaciones y supuestos ya señalados del modelo, sus estimaciones parecen apuntar al hecho de que en realidad los costos promedio de la industria manufacturera son ya

**CUADRO 3**  
**TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA**  
**RESULTADOS SOBRE LOS COSTOS PROMEDIO SECTORIALES**  
(Variación porcentual)

RAMA DE ACTIVIDAD	MEXICO	ESTADOS UNIDOS	CANADA	REGION COMERCIAL
I. Alimentos, bebidas y tabaco	- 0.07	- 0.03	- 0.02	- 0.03
II. Textiles, vestido y cuero	- 1.26	- 0.10	- 2.59	- 0.16
III. Industria de la madera	- 1.82	- 1.35	- 1.14	- 1.18
IV. Papel, imprenta e industria editorial	- 0.56	- 0.56	- 0.53	- 0.58
V. Químicos, derivados del petróleo, caucho y plástico	- 0.72	- 0.53	- 0.44	- 0.49
VI. Minerales no metálicos	- 1.62	- 0.90	- 0.73	- 0.80
VII. Industrias metálicas	- 0.71	- 0.59	- 0.32	- 0.50
VIII. Productos metálicos, maquinaria y equipo	- 0.96	- 0.61	- 0.45	- 0.57
IX. Otras industrias manufactureras	- 0.15	- 0.01	- 0.12	- 0.02

Los resultados del modelo son también más favorables a México, fundamentalmente por los mayores incrementos esperados en el consumo (mercado interno) y por el crecimiento del comercio intra-regional (mercado de exportación). Las mayores reducciones de costos se presentan en las

cercanos a los internacionales. Esto estaría reflejando los efectos de la apertura comercial iniciada desde 1985, así como el importante esfuerzo de inversión privada en la modernización y reconversión que ha sucedido en los últimos cinco años.

<sup>2</sup> Debe señalarse que también se podría esperar una reducción de costos derivada de innovaciones tecnológicas, aunque esto no se puede identificar y cuantificar en el modelo.

## Efectos sobre los costos de producción

Se debe tener presente que las cifras se refieren a los costos promedio de la rama, por lo que seguramente habrá más empresas por arriba de ellos y otras por abajo. En este último caso se podría inferir que ya hay muchas empresas mexicanas operando a costos muy similares a los internacionales

El segundo aspecto relevante a destacar es que en este caso, las ganancias para Canadá y Estados

Unidos están mezcladas, lo que significa que en varias ramas la ganancia de competitividad para los Estados Unidos será proporcionalmente mayor que para Canadá. Asimismo, nuevamente se confirma que la región de Norteamérica en su conjunto aumentará su competitividad frente al resto del mundo

## III.4 EFECTOS SOBRE LAS UTILIDADES

Los impactos sobre las utilidades de las ramas manufactureras se deducen de las variaciones en los niveles de consumo, precios y costos de producción promedio. Al igual que en el caso anterior, se debe precisar que las estimaciones se refieren al volumen de utilidades en la rama, lo cual quiere decir que a nivel de empresas específicas habrá diversas tasas de rendimiento determinadas por varios factores. El resultado del modelo debe interpretarse en el sentido de que, en cada rama, el volumen de utilidades aumentará,

pero éste variará entre empresas (incluso, en el límite podría darse el caso de una rama en que desaparecieran todas las empresas menos una, la que representaría todas las utilidades de la rama).

Los resultados obtenidos son congruentes con las estimaciones previas. Destacan los aumentos en el volumen de utilidades en los sectores para los que se anticipa una demanda más dinámica y las reducciones de costos son más marcadas, tales como las ramas II y III (Cuadro 4).

CUADRO 4  
TRATADO DE LIBRE COMERCIO MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA  
RESULTADOS SOBRE LAS UTILIDADES<sup>1</sup> SECTORIALES  
(Variación porcentual)

RAMA DE ACTIVIDAD	MEXICO	ESTADOS UNIDOS	CANADA	REGION COMERCIAL
I. Alimentos, bebidas y tabaco	0.23	0.12	0.09	0.12
II. Textiles, vestido y cuero	4.40	0.30	8.03	0.48
II. Industria de la madera	11.39	7.24	6.63	6.76
IV. Papel, imprenta e industria editorial	1.98	2.16	2.16	2.20
V. Químicos, derivados del petróleo, caucho y plástico	2.35	2.15	1.74	1.81
VI. Minerales no metálicos	4.79	2.96	2.17	2.41
VII. Industrias metálicas	2.84	2.30	1.55	2.07
VIII. Productos metálicos, maquinaria y equipo	2.57	1.94	1.74	1.79
IX. Otras industrias manufactureras	0.45	0.03	0.34	0.06

<sup>1</sup> Calculados como la diferencia entre ingresos y costos totales.

nismo, el hecho de que las utilidades aumenten a pesar de que los precios disminuyan (Cuadro 1). Cabe destacar que el efecto de incremento del consumo y

la reducción de los costos medios (escala) más que una compensación en la caída de precios

### III.5 EFECTOS SOBRE EL COMERCIO INTRA-REGIONAL

Como ya se ha mencionado, además de los beneficios particulares para cada país y rama manufacturera, la región en su conjunto experimentará un aumento en el volumen de comercio. En particular, el comercio intra-regional crecerá en función de las elasticidades de demanda de los productos de cada rama y de sustitución entre productos mésticos e importados. Naturalmente, el incremento del comercio es, en términos generales, una proyección de los patrones actuales de intercambio.

Ahora bien, como se observa en el Cuadro 5, existe un aumento considerable del comercio entre los

tres países, siendo los mayores beneficios relativos para México. Sin embargo, es interesante notar que también se da un efecto muy importante en el comercio interno (registrado en los renglones de comercio México-México de cada rama), resultado del impacto dinamizador del TLC sobre la actividad económica interna. De hecho, este efecto es incluso mayor en muchos casos al derivado del incremento de las exportaciones directas a Estados Unidos y Canadá. En cambio, los beneficios para estos dos países provienen en su mayor parte del crecimiento del volumen de su comercio exterior.

### IV. COMENTARIOS FINALES

Los resultados presentados a lo largo de este trabajo se consideran de relevancia por varias razones. En primer lugar, porque constituyen una validación empírica de los beneficios que se esperarían para el país del TLC. En segundo lugar, porque permiten tener alguna sensibilidad de los impactos diferenciales del TLC entre ramas entre países. Asimismo, es interesante corroborar la consistencia de estos resultados con los de otros ejercicios similares (en los puntos en que son comparables) pero que han seguido metodologías y especificaciones distintas (Cuadro 6). Por último, el modelo es susceptible de aplicarse a una variedad de escenarios de desgravación (tanto en cobertura como en tiempo), por lo que una vez

concluidas las negociaciones del TLC se podrán hacer simulaciones más precisas.

Sin embargo, no se deben perder de vista las limitaciones inherentes a este tipo de estudios —algunas de ellas ya comentadas—, particularmente sobre el alcance de las inferencias que pudieran derivarse. En particular, se encuentra el hecho de que no son predicciones o pronósticos específicos, ni implican impactos uniformes y unívocos a nivel de rama o empresa. Una evaluación de este tipo necesitaría incorporar una gran cantidad adicional de información (y de supuestos), lo que no necesariamente se traduciría en resultados más confiables.

RESULTADOS COMPARATIVOS DE ESTUDIOS SOBRE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN LA ECONOMIA MEXICANA			
KAMA DE ACTIVIDAD		PRECIOS	
		SOBRE LOS	
		SOBRE EL CONSUMO	
		CEESP	CEESP
		COLMEX	COLMEX
		SIFERN	SIFERN
I.	Alimentos, bebidas y tabaco	-5.61	-4.07
II.	Textiles, vestido y cuero	-9.77	-6.69
III.	Industria de la madera	10.01	-7.77
IV.	Papel, imprenta e industria editorial	-2.97	-1.85
V.	Químicos, derivados del petróleo, caucho y plástico	-4.85	-4.66
VI.	Minerales no metálicos	-8.77	-7.58
VII.	Industrias metálicas	-5.04	-2.97
VIII.	Productos metálicos, maquinaria y equipo	-8.03	-7.19
IX.	Otras industrias manufactureras	-7.64	-15.43
			0.03
			3.97
			5.52
			37.09
			34.89
			4.45
			3.60
			7.60
			2.14
			4.59
			1.51

Las especificaciones matemáticas del modelo empleado son las siguientes:

1. La función de utilidad del país *i* adopta la forma de elasticidad de sustitución constante de la siguiente manera:

$$U_i = \left( \sum_{j=1}^n a_{ij} x_{ij}^m \right)^{\frac{1}{m}}$$

en donde  
*a<sub>ij</sub>* = parámetro de preferencia de un consumidor del país *i* por productos del país *j*  
*n* = número de empresas en una industria del país *i*  
*m* = número de tipos de producto de una empresa del país *i*  
*x<sub>ij</sub>* = cantidad de un bien producido en el país *i* y vendido en el país *j*

Esta función de utilidad puede ser interpretada como un índice de cantidad. El índice de precios tendría la siguiente forma:

$$P_i = \left( \sum_{j=1}^n a_{ij}^m p_{ij}^m \right)^{\frac{1}{m}}$$

en donde  
*p<sub>ij</sub>* = precio de un producto del país *i* vendido en el país *j*  
*ε* = elasticidad de sustitución constante  
 Ecuación de la función de demanda:  
 $x_{ij} = p_{ij}^{-\epsilon} a_{ij}^{\frac{\epsilon}{\epsilon-1}} p_{ij}^{\frac{\epsilon}{\epsilon-1}} y_j = p_{ij}^{-\frac{\epsilon}{\epsilon-1}} a_{ij}^{\frac{\epsilon}{\epsilon-1}} y_j$   
 en donde  
*b* = parámetro que mide el tamaño del mercado del país *j*  
*ε* = elasticidad de la demanda

## Comentarios finales

Las utilidades de una industria del país  $i$  están expresadas como:

$$x_i = m_i \sum_j x_{ij} (\rho_{ij} (1 - T_{ij})) - C_i(x_i, m_i)$$

en donde  $C_i$  es la función de costo de producción de la industria y  $T_{ij}$  son los costos ad valorem asociados en la compra en el mercado  $i$ .

La maximización de la ganancia con respecto a  $x_i$  da la condición de primer orden de la forma:

$$\rho_{ij} (1 - T_{ij}) (1 - \frac{1}{\epsilon_{ij}}) = \left( \frac{1}{m_i} \right) \frac{\partial C_i}{\partial x_i}$$

Debido a que el número de productos en el presente ejercicio se considera fijo, la utilidad no se modifica con dicha variable.

La función de costos se tiene la forma:

$$C_i(x_i) = C_o + C_v x_i$$

en donde  $C_o$  corresponde a los costos fijos y  $C_v$  a los costos variables.

## BIBLIOGRAFIA

- Banco de México. *Indicadores de Comercio Exterior*. 1989.
- Harris, R. "Applied General Equilibrium Analysis of Small Open Economies with Scale Economics and Imperfect Competition". *American Economic Review*. Dec. 1984.
- INEGI. *Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos*. 1988.
- INEGI. *Sistema de Cuentas Nacionales de Mexico*. Cálculo preliminar 1990.
- Krugman, P. "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade". *American Economic Review*. Dec. 1980.
- Smith, Alasdair and Venables, Anthony J. "Completing the Internal Market in the European Community, Some Industry Simulations". *European Economic Review*. 1988.
- Sobarzo F., Horacio E. "Análisis de los Efectos de un Tratado de Libre Comercio entre México y Norteamérica. Un Enfoque de Equilibrio General". *El Colegio de México*. Mayo 1991.
- The World Bank. "World Development Report" 1990.
- US Department of Commerce. "Statistical Abstract of the United States". 1990.

# Mexico

## INTRODUCTION

ONLY MONTHS AFTER THE CANADA-U.S. FREE TRADE AGREEMENT TOOK EFFECT, THE CANADIAN GOVERNMENT ANNOUNCED, IN THE FALL OF 1990, THAT CANADA WAS READY TO JOIN THE UNITED STATES AND MEXICO IN TRILATERAL FREE TRADE DISCUSSIONS.

Discussions toward a North American Free Trade Agreement are well under way, although few details of the negotiations have been released. Ultimately, the talks will determine whether Mexico joins with Canada and the United States in forming the world's largest trading bloc. If an agreement is ratified, the North American free trade area will have a population 8 per cent greater than that of the European Community and a GNP of US \$5.9 trillion, compared to US \$4.4 trillion for the European Community.

Because the outcome of the negotiations is important to Canada's competitive position in North America and, indeed, the world, KPMG Peat Marwick Thorne and KPMG Peat Marwick Stevenson & Kellogg surveyed senior executives from major Canadian companies concerning the free trade initiative. These executives responded to questions on subjects ranging from potential

Mexican competition to their own plans for adapting to a new trading environment.

We are pleased to present the consolidated findings of our survey and

hope that the results, like our 1991 survey on *The New Europe*, will help serve as a roadmap for organizations considering their options in the face of a changing global economy.

## SURVEY RESPONDENTS

The survey was mailed in the third quarter of 1991 to the 1000 largest public and private Canadian businesses. There was a 26 per cent response rate to the survey. When this result is compared to the response rate to the New Europe survey last year (12 per cent) and our Canada-U.S. Free Trade questionnaire in 1988 (22 per cent), it appears that interest in North American free trade is high.

The majority of those surveyed were Chief Executive Officers, with the next category being Chief Financial Officers.

Sixty-four per cent of respondents were from Canadian-owned companies; 45 per cent were public firms.

Respondents were from companies in these industries:

- 13 construction and engineering
- 10 distribution
- 32 energy
- 29 financial services
- 64 manufacturing and assembly
- 14 mining
- 14 retailing
- 26 technology and electronics
- 54 other

## EXECUTIVE SUMMARY

The survey reveals clear support on the part of senior executives for Canada's participation in the North American free trade initiative. Eighty-nine per cent of respondents are in favour of Canada participating in the current talks. Of

those not responding in favour of the talks, 3 per cent were opposed; the remaining 8 per cent were undecided.

Thirty-five per cent of executives reported that their businesses will be positively affected by a North American

agreement, while 56 per cent felt that a formal free trade agreement will not have a significant impact on their affairs. Regardless of their views as to how an agreement will affect their own businesses, both groups believe that the

Canadian economy will benefit in the long term, particularly through increased exports, growth in GDP, and long-term competitiveness.

The remaining 9 per cent of respondents felt that an agreement could negatively affect their firms. Some of these executives are opposed to Canada's participation in the negotiations, foresee a negative impact on their own businesses, and believe that an agreement will not improve Canada's long-term competitive position; others felt that the Canadian economy as a whole may benefit and are not opposed to the negotiations.

Many Canadians opposed to a Mexican agreement often cite plant closures and the potential loss of jobs as reasons for not supporting a North American agreement. A key finding of the survey revealed a dichotomy between respondents' perceptions of plant closures in the Canadian economy and anticipated closures in their own individual businesses. While 79 per cent of executives foresee no plant closures or relocations in their own

businesses and 16 per cent reported that they anticipate new jobs being created in their firms, 73 per cent feel that closures or relocations will occur in the Canadian economy.

**OTHER IMPORTANT FINDINGS:**

- Knowledge about the North American free trade initiative is high, with 75 per cent of respondents feeling they are moderately to extremely knowledgeable about the initiative.
- The most common reason for not planning to enter the Mexican market is the fact that more attractive opportunities exist elsewhere.
- Since the North American free trade talks began in June 1991, 27 per cent of respondents have sent a representative to Mexico or appointed an agent to investigate business opportunities, and 7 per cent plan to do so in the foreseeable future.
- Executives believe Canadian companies have significant market potential in Mexico in construction and engineering, electronics, technology,

financial services, and energy.

Canadian companies are also perceived to have potential in terms of manufacturing and assembly.

- Twenty-eight per cent of respondents have either taken action or established plans for the possible new trading environment.
- Seventy-eight per cent of executives feel that Canada will increase its exports as a result of an agreement and that our trade balance will improve (57 per cent). Seventy-six per cent believe that Canadian competitiveness will improve as a result of a North American free trade agreement.
- While 46 per cent of executives felt that they would like to see greater promotion of Canadian interests abroad by the Canadian government, 35 per cent believe that no government involvement is appropriate.
- Respondents generally believe that Canada's relationship with other regions will not be adversely impacted by an agreement.

---

**IMPACT ON ORGANIZATIONS SURVEYED**

Approximately one-third (35 per cent) of respondents indicated that a North American trade agreement would positively affect their businesses. Of these respondents, 47 per cent anticipate growth in exports and 30 per cent believe new jobs will be created.

Fifty-six per cent of respondents believe a formal free trade agreement will not

significantly affect their organizations in either a positive or negative manner. Presumably this is due to a combination of factors, including our current low volume of trade with Mexico, our relative investment levels, and fundamental differences in the nature of the two economies.

Nine per cent of respondents believe a trade agreement will adversely affect their businesses. Despite concern for their own organizations, over half of these executives still support a trilateral agreement on the basis that it will improve Canadian competitiveness in the long run.

Respondents who believed the agreement would have adverse consequences were not concentrated in any particular sector of the economy. They were from various sectors including distribution, manufacturing and assembly, food service, and forest products.

**IMPACT ON ORGANIZATIONS SURVEYED (in percentages)**



■ EXTREMELY POSITIVE	2%
■ POSITIVE	33%
■ NEUTRAL	56%
■ NEGATIVE	8%
■ EXTREMELY NEGATIVE	1%

**IMPACT ON SPECIFIC INDUSTRIES**

Generally, Canadian companies anticipating benefits to their industry outnumber those expecting adverse

effects. Companies engaged in manufacturing and assembly anticipate the greatest impacts on their businesses, both in negative and positive terms.

**IMPLICATIONS OF A NORTH AMERICAN FREE TRADE DEAL BY SECTOR (in percentages)**

	EXTREMELY POSITIVE	POSITIVE	NOT SIGNIFICANT	NEGATIVE	EXTREMELY NEGATIVE
CONSTRUCTION AND ENGINEERING	-	69	31	-	-
DISTRIBUTION	-	30	60	10	-
ENERGY	-	28	69	3	-
FINANCIAL SERVICES	-	38	59	3	-
MANUFACTURING AND ASSEMBLY	4	33	47	13	3
MINING	-	29	71	-	-
RETAILING	-	36	64	-	-
TECHNOLOGY AND ELECTRONICS	11	33	45	11	-
OTHER	-	20	68	12	-

**EXPECTED RESULTS OF THE TRADE AGREEMENT**

**THE MARKETPLACE**

Respondents expect that new markets and attracting new competition will be two results of an agreement. Offering new products or services and lowering prices rank lower.

**EXPORTS AND JOB CREATION**

Thirty-nine per cent of respondents expect increased exports as a result of a trade arrangement. Of considerable popular interest is how a trade deal may affect individual businesses. In the majority of cases, firms felt that plant closures or relocations were unlikely for

**LIKELIHOOD OF THE FOLLOWING ACTIONS AS A RESULT OF A NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (in percentages)**

	VERY LIKELY	SOMEWHAT LIKELY	SOMEWHAT UNLIKELY	VERY UNLIKELY	NOT SURE
ATTRACTING NEW COMPETITION	15	21	25	36	3
ENTERING NEW MARKETS	15	27	17	39	2
LOWERING PRODUCT PRICES	6	22	24	46	2
OFFERING NEW PRODUCTS/SERVICES	6	12	27	50	5
CLOSING/RELOCATING PLANTS	5	12	20	59	4
CREATING JOBS IN CANADA	3	13	27	55	2
INCREASING EXPORTS	12	27	20	38	3

their businesses as a result of an agreement. However, 17 per cent of respondents foresee some likelihood of closing or relocating plants. Sixteen per cent foresee creating jobs in Canada.

**OVERHEAD AND OTHER COST IMPLICATIONS**

Executives expect some changes in cost structures in the event of a trilateral trade deal. The consensus is that costs will be reduced through new sources of supply rather than reductions in overhead and operating costs.

**CORPORATE REPOSITIONING**

Thirty-four per cent of respondents indicated some likelihood of acquiring companies or establishing joint ventures to establish a presence in Mexico. Fewer respondents (29 per cent) plan to reorganize distribution networks in response to a trade agreement.

**LIKELIHOOD OF THE FOLLOWING ACTIONS AS A RESULT OF A NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT (in percentages)**

	VERY LIKELY	SOMEWHAT LIKELY	SOMEWHAT UNLIKELY	VERY UNLIKELY	NOT SURE
ESTABLISHING NEW SUPPLY SOURCES	11	35	15	36	3
REDUCING OPERATING COSTS	4	18	24	52	2
ACQUIRING COMPANIES OR ESTABLISHING JOINT VENTURES	10	24	16	45	3
REORGANIZE DISTRIBUTION NETWORKS	5	24	19	50	2

**RESPONDING TO THE FREE TRADE INITIATIVE**

Based on their responses to the North American initiative, Canadian firms exhibit three patterns of activity: active, cautious, and inactive.

Active companies have already taken action or are making plans to respond to North American free trade. Twenty-eight per cent of Canadian firms reported that they have made plans to respond to the challenges and opportunities the initiative may offer, or



have already taken steps to position themselves in the Mexican market.

Cautious companies comprise 34 per cent of respondents. These include companies that are considering the impact of the initiative but have not

made definitive plans. These companies appear to be observing the progress of the North American trade talks before investing time in developing a course of action.

Inactive companies (38 per cent of respondents) have either ignored the implications of, or are unfamiliar with, the North American free trade initiative.

REASONS CITED FOR ENTERING MEXICAN MARKET

Twenty-eight per cent of respondents indicated that they have already taken action to position themselves in the Mexican market or are developing definitive plans to do so. The most frequently cited reason for entering the Mexican market is the large market

potential. Companies seek free access to a market whose population is over three times that of Canada.

Respondents also stated that entering the Mexican market is part of their global strategy. Achieving this objective

should aid their competitive position by such means as longer production runs.

Some firms reported that the Mexican market can be entered with relatively low capital investment, and Mexico has a tremendous need for technical expertise.

REASONS CITED FOR PLANNING TO ENTER MEXICAN MARKET (in percentages)



FREE TRADE AND CANADA

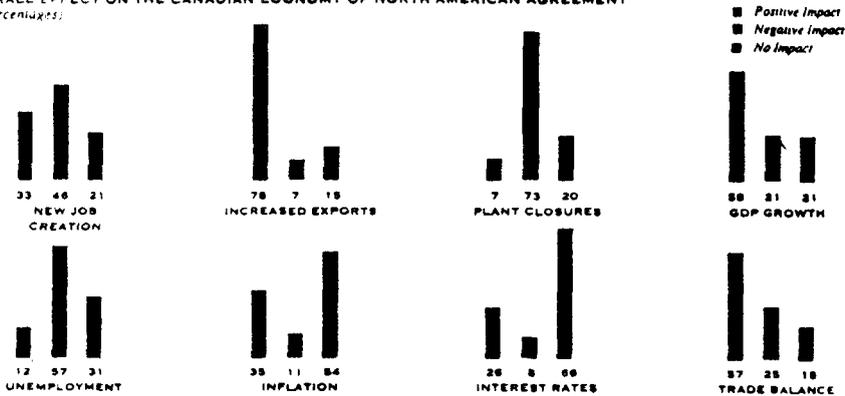
Executive perceptions of the overall impact of a North American agreement on the Canadian economy were surveyed. Overall, the feeling is that the Canadian economy will benefit from an agreement, particularly in the areas of increased exports, GDP growth, and balance of payments. There is a view

that some new jobs will be created as a result of a change in trading environment

On the negative side, there is considerable concern about plant closures and job losses in the Canadian economy. While executives expressed concern about job losses in the Canadian

economy, of the 73 per cent who foresee a negative impact, approximately three-quarters do not see plant closures and job losses taking place in their own businesses. It appears that this view of plant closures is driven by perceptions of what others might do as opposed to what will occur in their own businesses.

OVERALL EFFECT ON THE CANADIAN ECONOMY OF NORTH AMERICAN AGREEMENT (in percentages)

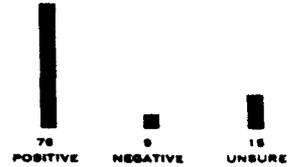


## LONG TERM CANADIAN COMPETITIVENESS

Canadian competitiveness in terms of wage rates, productivity, and flexibility, is expected to improve in the long term as a result of an agreement with Mexico. Only 9 per cent of respondents felt that Canadian competitiveness will be adversely affected by an agreement.

Even most of those who felt that an agreement may have a negative impact on unemployment or plant closures agreed that Canadian competitiveness would improve as result of an agreement.

IMPACT ON CANADIAN COMPETITIVENESS (in percentages)



## INVESTIGATING THE MEXICAN MARKET

Just over one-quarter of respondents, (27 per cent) have either sent a representative to Mexico or appointed an outside agent to investigate business opportunities since trade talks began in June 1991.

Of those who have not sent a representative, 10 per cent plan to do so shortly. Thus, if companies have not already investigated the market, they are relatively unlikely to do so in the near future.

This is consistent with the view expressed by many respondents (56 per cent) that an agreement will not significantly affect their businesses and that their resources are directed in other areas.

## GOVERNMENT SUPPORT

In our 1990 survey on the New Europe, Canadian executives informed us they were quite familiar with the various Canadian government programs in support of business investment in Europe and other parts of the world. At that time, a solid majority (68 per cent) believed that the Canadian government was not doing enough to assist Canadian business in Europe.

When it comes to worldwide trade support, however, there is a clear division between those who favour more government support and those who want none. Forty-six per cent of respondents felt there ought to be greater promotion of Canadian interests abroad by the Canadian government; 10 per cent want additional financial or legislative support

for Canadian companies exploring opportunities; and 3 per cent believe that the Canadian government ought to extend trade barriers to Canadian markets. Thirty-five per cent want no government involvement. Six per cent expressed other recommendations.

## ABOUT THE RESEARCH

The survey targeted the 1000 largest public and private companies in Canada. Of the 1000 surveys mailed, 256 useable surveys were returned.

Tabulation and analysis took place in late 1991.

If you are interested in more details about the findings summarized in this brochure or in other aspects of the

survey, please feel free to contact Sal Badali, Partner-In-Charge of International Business Services, at (416) 777-8331, or any of our offices listed on the back cover.

## PEAT MARWICK THORNE OFFICES

NATIONAL OFFICE - TORONTO	(416) 777-8000	KELOWNA	(604) 763-5522	ROUYN-NORANDA	(819) 762-6521
ABBOTSFORD	(604) 854-2200	KINGSTON	(613) 549-1550	ST. CATHARINES	(416) 685-4611
AMOE	(819) 732-5275	KITCHENER	(519) 742-5921	SAINT JOHN	(506) 634-1000
BARRIE	(705) 728-4921	LA SARRÉ	(819) 333-2392	ST. JOHN'S	(709) 722-5593
BATHURST	(506) 546-9951	LAVAL	(514) 956-2000	SAINT-LAURENT	(514) 336-9900
BRAMPTON	(416) 452-7676	LEAMINGTON	(519) 326-4451	SASKATOON	(306) 652-6515
BROCKVILLE	(613) 342-6424	LETHBRIDGE	(403) 329-3222	SAULT STE. MARIE	(705) 949-5911
BURLINGTON	(416) 681-3477	LÉVIS	(418) 833-2114	SEPT-ÎLES	(418) 962-2513
CALGARY	(403) 691-9000	LONDON	(519) 872-4880	SUDBURY	(705) 675-8500
CAMBRIDGE	(519) 623-5940	MARRHAM		SURREY	(604) 588-4311
CHATHAM	(519) 382-0550	RICHMOND HILL	(416) 882-3200	SYDNEY	(802) 539-3900
CHILLIWACK	(604) 795-7202	MISSION	(604) 826-6291	THUNDER BAY	(807) 345-6571
CRANBROOK	(604) 426-8464	MISSISSAUGA	(416) 849-7800	TIMMINS	(705) 268-3333
DARTMOUTH	(902) 463-3110	MONCTON	(506) 856-4400	TORONTO	(416) 777-8500
DONNACONA	(418) 285-4278	MONTREAL	(514) 843-2100	TORONTO - ST. CLAIR	(416) 964-1700
EDMONTON	(403) 425-0240	NEW WESTMINSTER	(604) 526-2411	VAL D'OR	(819) 825-4101
EDMONTON-WEST	(403) 483-1338	NORTH BAY	(705) 472-5110	VANCOUVER	(604) 691-3000
ELLIOT LAKE	(705) 461-9215	NORTH YORK	(416) 290-2500	VANDERHOOF	(604) 567-2206
FORT MCMURRAY	(403) 791-9000	OTTAWA	(613) 560-0011	VERNON	(604) 545-8151
FREDERICTON	(506) 482-8000	PEMBROKE	(613) 735-3981	VICTORIA	(604) 382-8251
GRIMSBY	(416) 945-4942	PENTICTON	(604) 492-8444	WATERLOO	(519) 747-8800
QUELPH	(519) 763-6677	PORTAGE LA PRAIRIE	(204) 857-8881	WINDSOR	(519) 258-8404
HALIFAX	(902) 482-6000	PRINCE GEORGE	(604) 563-7151	WINNIPEG	(204) 957-1770
HAMILTON	(416) 523-8200	QUÉBEC	(418) 681-5764	WOODBRIIDGE	(416) 856-5666
KAMLOOPS	(604) 372-5581	REGINA	(306) 791-1200	YARMOUTH	(902) 742-3884
		RICHMOND	(604) 273-0011		

## PEAT MARWICK STEVENSON &amp; KELLOGG OFFICES

NATIONAL OFFICE - TORONTO	(416) 483-4313	MISSISSAUGA	(416) 277-7340	TORONTO	(416) 483-4313
CALGARY	(403) 269-4976	MONTREAL	(514) 939-1747	VANCOUVER	(604) 689-4800
EDMONTON	(403) 429-1700	OTTAWA	(613) 787-3700	VICTORIA	(604) 388-8855
HALIFAX	(902) 420-1466	REGINA	(306) 791-1280	WINDSOR	(519) 258-8404
KITCHENER	(519) 579-3700	ST. JOHN'S	(709) 722-5804	WINNIPEG	(204) 944-1014
LONDON	(519) 663-2660	SASKATOON	(306) 653-8500	YELLOWKNIFE	(403) 873-3997
		SUDBURY	(705) 674-1056		

## KPMG INTERNATIONAL OFFICES

KPMG INTERNATIONAL OFFICE - AMSTERDAM	31 (20) 656 6700
KPMG EUROPEAN BUSINESS CENTRE - BRUSSELS	32 (2) 230 50 74
KPMG CARDENAS DOSAL NIETO ASTIAZARAN - MEXICO CITY	52 (5) 251 62 89
KPMG PEAT MARWICK, INTERNATIONAL DEPARTMENT - NEW YORK	(212) 909-3188
KPMG PEAT MARWICK THORNE, INTERNATIONAL TRADE DEPARTMENT - TORONTO	(416) 777-8551

**THE COMMITMENT BEGINS:  
\$147 MILLION IN 1992**

CIUDAD JUAREZ:	\$26 MILLION
TIJUANA:	\$28 MILLION
MEXICALI:	\$17 MILLION
SAN LUIS RIO COLORADO:	\$6 MILLION
NOGALES:	\$7 MILLION
PIEDRAS NEGRAS:	\$6 MILLION
NUEVO LAREDO:	\$16 MILLION
REYNOSA:	\$14 MILLION
MATAMOROS:	\$13 MILLION
OTHER:	\$14 MILLION



**M**any environmental problems facing the border communities in Mexico result from the increasing pace of urban development. Sewage and waste water treatment plants and municipal waste facilities need expanding to handle the wastes currently generated. Border roads and crossings are clogged, and their traffic worsens air pollution.

The border communities know their problems, and postponing action is unthinkable. Nine communities will receive approximately \$147 million in 1992 so that these critical public works projects can begin immediately.

Water is a particularly scarce resource in the border regions, and the expansion of treatment facilities will prevent pollution and allow for the re-use of waste water. Expanded municipal waste facilities will allow for the proper collection and disposal of those materials. The paving of roads, the installation of traffic controls and improvements in public transportation will each contribute to a better management of traffic in the border communities, and consequently air pollution will be lessened.

The local officials and the residents of the border communities know what needs to be done. The Government of Mexico is committed to providing them with the resources to get the job done.



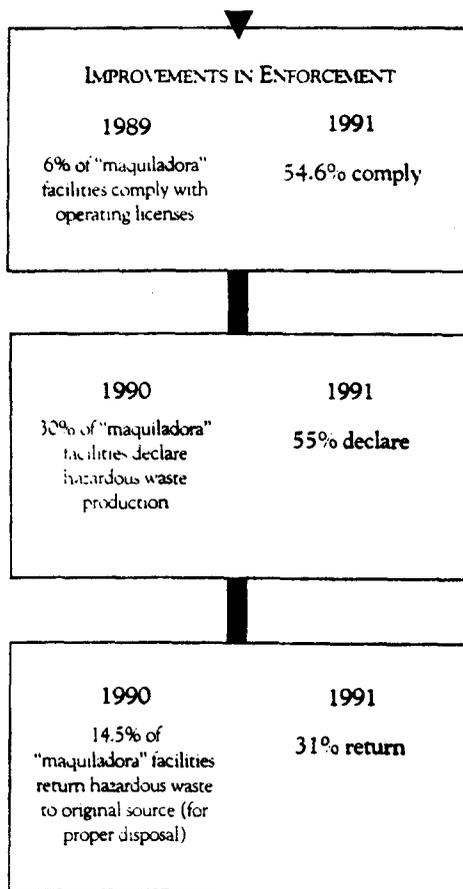
The Government of Mexico's three-year environmental plan for the border communities calls for a doubling of the number of inspectors from the Secretariat of Urban Development and Ecology (SEDUE) by January 1992. This represents a four-fold increase from 1989.

By January 1992, the SEDUE team of 200 qualified inspectors will be ensuring that industries in the border communities adhere strictly to Mexico's environmental laws and regulations. Businesses that refuse or cannot comply will be subject to penalties, including having their operations shut down.

Information and data systems are being upgraded and decentralized. These improvements will allow for closer monitoring of raw materials and dangerous wastes. Already, in the last three years, almost 1 million tons of hazardous materials have been prohibited from entering Mexico.

Progress can already be seen in the "maquiladora" industries where compliance with regulations on operating licenses, on the declaration of the production of hazardous wastes and on the proper disposal of hazardous wastes has increased dramatically since 1989. All existing maquiladora plants must be entirely re-certified by 1992. All new investment must present environmental impact statements.

The commitment of the additional resources from SEDUE ensures that this progress continues.



**E**nvironmental crises are what residents of the border communities fear the most. Responding to that concern, the Government of Mexico has established a \$4 million permanent, reimbursable fund. This contingency fund will allow an immediate response to any environmental emergency.

Under this initiative, the Government of Mexico will constantly review the needs for environmental protection measures and the shortcomings in existing infrastructure and public services, with the aim of directing investment. However, public resources for environmental management must be supplemented by the private sector.

The goal of the Government of Mexico is to involve private enterprises in the environmental protection initiative. Eventually, certain advisory and inspection tasks can be performed by the private sector, under government supervision.

In addition, it is most appropriate for the private sector to be involved in the financing and management of projects such as water treatment plants. That is already occurring in Ciudad Juarez, where some major U.S. companies have recently announced plans for their participation in a new water treatment plant, which will benefit the entire community.

Other private sector ventures include the purchase of urban land to provide low-income housing. It is expected that the private sector will also become involved in the construction and expansion of primary roads.

These are investment opportunities for the private sector that will also pay dividends to the public and ensure that the people of Mexico enjoy the land, water and winds for years to come.

*"We do not want a bureaucratic program imposed from the capitals of both countries. What we want is a program that responds to the priorities defined by the border communities themselves."*

-- PATRICIO CHIRINOS

SECRETARY  
OF URBAN DEVELOPMENT  
AND ECOLOGY  
GOVERNMENT OF MEXICO



▼  
**THE MEXICAN  
COMMITMENT  
1992-1994**

**TOTAL: \$460 MILLION**

**SEWER/  
WASTEWATER TREATMENT:**  
\$220 million

**MUNICIPAL SOLID WASTE:**  
\$25 million

**TRANSPORTATION/ROADS:**  
\$168 million

**TERRITORIAL RESERVES:**  
\$43 million

**CONTINGENCY FUNDS:**  
\$4 million

All along their 2,000-mile border, Mexico and the United States share the elements of a common environment -- as well as mutual responsibility for its protection -- which goes far beyond that invisible line.

That is why Mexico and the United States have been working hand-in-hand to ensure that the people of each country can preserve and benefit from the land, water and winds. For instance, in 1983, the two countries concluded the La Paz accord, a pledge to address the environmental problems both countries face in the border areas.

In 1990, Presidents Carlos Salinas de Gortari and George Bush pledged to create an integrated border environmental program for the next decade.

And in September 1991, public hearings in 17 border cities -- 10 in the United States and seven in Mexico -- gave the people and the officials of the border regions the opportunity to voice their environmental concerns. Representatives of both the Mexican Secretariat of Urban Development and Ecology (SEDUE) and the U.S. Environmental Protection Agency (EPA) were on hand to listen and respond to those concerns. Additional hearings in Mexico were scheduled.

Now, based in part on concerns expressed during those hearings, SEDUE's Secretary Patricio Chirinos has announced an ambitious three-year plan for immediate action to clean up the most pressing environmental problems and strengthening the infrastructure along the border. This initiative is valued at approximately \$460 million (for the United States, a comparable share of GNP for such an undertaking would be \$12 billion).

Moreover, Mexico's government has reaffirmed its commitment to safeguard environmental quality at all stages of Mexico's economic renewal.

The reason? Because pollution knows no border. So that the people of Mexico and the United States will continue to benefit from the land, water and winds of North America.

*"We will not accept any new project, domestic or foreign, if it does not strictly comply with environmental care criteria."*

-- CARLOS SALINAS DE GORTARI

PRESIDENT OF MEXICO

