

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

UNIDAD IZTAPALAPA

UNIDAD DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

**“EL TLC Y SU IMPACTO
EN LOS RECURSOS HUMANOS
EN 10 EMPRESAS
DE MÉXICO”**

Nombre: **Vázquez Guadarrama Fernando**

Matricula: **91232085**

Carrera : **Administración**

Asesor: **Profr. Miguel Angel Rosado Chauvet**

Materia: **Seminario de Investigación III**



16/04/98

Abril de 1998.

INDICE

Introducción.....	1
1. Antecedentes.....	4
1.1. La economía antes del TLC.....	4
1.2. La crisis de la economía (1982-1987) y la liberalización externa.....	7
1.3. Hacia la apertura comercial en México.....	12
1.3.1. Las exportaciones.....	12
1.4. La inversión extranjera.....	21
1.5. Problemas estructurales.....	24
2. El TLC en América del Norte.....	31
2.1. Beneficios esperados del TLC.....	31
2.2. Los objetivos del TLC: México-E.U.-Canadá...	33
2.3. Las condiciones del Tratado.....	34
2.4. Análisis sectorial.....	36
2.4.1. Consideraciones generales.....	36
2.4.2. Objetivos.....	37
2.4.3. Recomendaciones generales.....	40
2.5. La industria.....	43
3. Análisis del Tratado en 10 empresas de México.....	45
3.1. El TLC a tres años de su inicio.....	45
3.2. Casos.....	49
Conclusiones.....	55
Apéndice.....	58
Bibliografía.....	69

INTRODUCCIÓN

En el comercio internacional en la década de los 80s y lo que va de los 90s, se han formado bloques comerciales regionales, que se protegen con barreras arancelarias y no arancelarias, para fortificar los mercados regionales; es decir, hay prioridad para los productos regionales locales, en cuanto a la eliminación de barreras, lo que los hace más competitivos, a precios más bajos y que les permiten fluir dentro de la región; esto no impide, que en muchos casos, puedan penetrar productos de otras zonas comerciales, pero están en desventaja con los productos regionales locales. De esta forma, Europa occidental ha formado su bloque económico comercial, América del Norte ha terminado de formular su tratado de libre comercio trilateral entre **Estados Unidos, Canadá y México.**

Por otro lado, Japón sobre todo en Asia, es un nicho difícil de penetrar y más bien penetra él, en todos lados.

Al hablar de mercados internacionales, es adecuado hacer algunos comentarios, sobre la globalización comercial que nos afecta directamente, específicamente el tratado trilateral de comercio entre Estados Unidos, Canadá y México.

El tratado de libre comercio entre los tres países, es el libre tránsito de mercancías y servicios sin barreras arancelarias y no arancelarias (reglamentos jurídicos), que se irán eliminando gradualmente en un período de 15 años a partir de su vigencia en 1994 se prevé. Desde el punto de vista de México, trae beneficios al incrementarse el mercado y las facilidades de introducción de productos, de mayores inversiones y más empleos; pero también tiene puntos en contra, puesto que al existir mayor competitividad productiva y comercial, persiste un riesgo de desaparición para la empresa y mediana industria, si no cuentan con la capacidad competitiva (tecnología, productos de calidad) para seguir haciéndose presentes en el mercado. Con respecto al consumidor en México, este tendrá más opciones en la oferta de mercancías, de calidad y de precios más bajos; puesto que la calidad y el precio, son dos variables estratégicas que garantizarán a una empresa su éxito en este mercado ampliado. Refiriéndonos a los empresarios, las grandes empresas que cuenten con recursos económicos y tecnológica, serán beneficiados con mercados más amplios, y con la preferencia que se dará a sus productos, en cuanto a eliminar barreras, sobre productos extranjeros, puesto que su precio de producto será

menor y por tanto tendrán el favor de adquisición del consumidor. Ahora, los pequeños y medianos empresarios, tendrán que mejorar sus costos de producción, y su calidad, para adaptarse a las condiciones del nuevo mercado, si no quieren desaparecer.

Se habla mucho de la atracción de inversiones de Estados Unidos y Canadá hacia México, por la mano de obra barata mexicana que prevalecerá a corto plazo, las pruebas son palpables, el salario medio de la industria de Estados Unidos y Canadá, es seis veces mayor al salario de la mano de obra mexicana, por tanto quiérase o no, si es una ventaja para la inversión extranjera, sobre todo que la mano de obra mexicana es rendidora dentro de la producción en serie, que no necesita mucha calificación, y se convierte en mayor ventaja al ampliarse el mercado mexicano sin barreras a los dos países mencionados, puesto que hacen mas económicos los productos y le evita a los empresarios muchas obligaciones jurídicas con sus trabajadores.

Es incuestionable la asimetría que existe entre la economía de México, la de E.U. y Canadá esto se ve reflejado en el PIB, sobre todo existe una gran diferencia entre México y E.U. México un trato más justo de acuerdo a la comparación de la economía con estos dos países, tratando de guardar un equilibrio. De esta forma, a México se le desgrava el 84.79% de sus exportaciones mexicanas no petroleras respectivamente de E.U. y Canadá; mientras México solo desgrava el 43 y 41% de las importaciones provenientes de E.U. y Canadá. Al décimo año Estados Unidos y Canadá desgravarán otro 7 y 12 por ciento de las exportaciones no petroleras de México, respectivamente; y México liberará el 38% de las importaciones provenientes de Canadá y Estados Unidos. En el decimoquinto año las partes degradarán el restante 1% de las importaciones. Se eliminan las barreras no arancelarias (permisos, cuotas y otras restricciones cuantitativas) a las exportaciones e importaciones de la zona. La eliminación de aranceles se aplicará a bienes producidos en su totalidad de la región, a bienes que cumplan con su requisito de contenido regional, y a bienes que se clasifican en una fracción arancelaria distinta a la de sus insumos extrarregionales. Para esto se establecerá un certificado de origen común.

A largo plazo que sucederá, los precios de las mercancías de la zona de libre comercio, tenderán a igualarse, de acuerdo a las leyes de mercado. En cuanto al precio de los factores de producción su tendencia será hacia un mayor equilibrio, entre los precios de los tres países. En el caso de México, ejemplificándolo, la productividad de las empresas mexicanas mejorará

obviamente, al crecer el mercado; la pregunta sería, ¿Cómo se repartirá esa productividad entre el capital y el trabajo?, lo que si se puede afirmar, desde ahora es que al aumentar la productividad en costos y volumen, una parte le tocará al trabajador y mejorará su salario, tendiendo hacia un equilibrio de los otros dos países. Pero no hay que olvidar que a largo plazo también desaparecerán pequeñas y medianas empresas provocando desempleo.

Lo que sí es cierto, es que para hacer la economía mexicana más competitiva, tenemos que abrirnos a nuevos mercados, que representan nuevos retos, que son nuevas oportunidades; los costos al abrir la economía hay que pagarlos (cierre de empresas pequeñas y medianas), pero los que sobrevivan, serán más fuertes y crecerán económicamente.

1. ANTECEDENTES

1.1. LA ECONOMÍA ANTES DEL TLC

La dinámica de la economía mexicana de los últimos lustros ha estado sustentada en gran medida en el sector industrial. La expansión y contracción de la industria condicionan la aceleración y desaceleración del crecimiento económico del país.

En el marco de la Segunda Guerra Mundial, se dieron un conjunto de circunstancias favorables (entre otras, la escasa oferta internacional de bienes manufacturados) que permitieron que México transitara por un proceso de sustitución de importaciones hacia la producción de bienes de consumo durable.

En lo interno, entre los factores que permitieron el surgimiento y consolidación de tal proceso, se encuentran las condiciones de estabilidad y paz social que se asentaban después del movimiento armado de 1910 y el apoyo fundamental que a tal proceso brindó el Estado mexicano.

El apoyo estatal se expresó en una política de construcción de infraestructura física, producción de insumos para la industria, desarrollo del sistema educativo nacional y de toda clase de estímulos (incluidos los fiscales y monetarios) a la inversión privada nacional y extranjera que estuvo dispuesta a ubicarse en el sector. Para completar la estrategia de sustitución de importaciones se protegió contra la competencia de productos extranjeros, a la producción de bienes de consumo que se encargó, desde el inicio, del abastecimiento del mercado interno. En contraste, al tiempo que se protegía la producción interna de bienes de consumo, se permitía la libre importación de bienes de capital, indispensables para la manufactura de los primeros.

La profusa investigación que sobre el tema se ha realizado en América Latina, ha atribuido la casi inexistencia de la producción de bienes de capital en toda la región por varias razones; algunas de ellas controvertidas, que no es el caso discutir aquí, pero lo que sí vale la pena advertir es que siempre hubo la posibilidad de importar este tipo de bienes del exterior, a diferencia de lo que ocurrido con los bienes de consumo. La precaria existencia de la producción interna de bienes de capital determinó que la industria en México quedara desde el inicio desintegrada y por lo tanto dependiente de la importación de este tipo de bienes para crecer.

La posibilidad de un desarrollo tecnológico propio, adecuado a las condiciones sociales de la población del país y a su dotación interna de factores productivos, quedó limitada porque los bienes de capital importados son portadores de la tecnología desarrollada en el país de origen.

Las oportunidades de inversión en la industria, que se abrieron en el contexto de sustitución de importaciones en México, fueron aprovechadas, entre otros por algunas de las grandes empresas norteamericanas, que se fueron ubicando en la producción de bienes de consumo durable para abastecer el protegido mercado interno. Desde 1950 este sector de la industria ha sido el eje de la dinámica económica del país.

El tipo de bienes producidos por los inversionistas extranjeros, que en E. U. después de un largo proceso de desarrollo económico son consumidos por gran parte de su población, encontraron en México un mercado más restringido, en la medida que buena parte de su población, no satisface aun sus necesidades esenciales.

Que algunos sectores de la sociedad mexicana hayan quedado excluidos del consumo de los productos del sector industrial mas dinámico, impidió que se expandiera la demanda por dichos bienes, por el acceso que fueron teniendo las capas medias de la población urbana y por la diferenciación de los productos ofrecidos a los estratos de la población de más altos ingresos; ello permitió un crecimiento de este sector industrial y de la economía en su conjunto que se ha observado en determinados periodos desde hace cerca de 40 años. Orientado hacia el mercado interno y requiriendo de la importación de materias primas, maquinaria, equipo y tecnología, el sector de la industria en cuestión, requería de divisas para su funcionamiento. El componente importado de su producción es alto y no desarrolló capacidad de exportación para procurárselo.

La exportación de productos manufacturados y la inversión extranjera directa generaban las divisas necesarias para el funcionamiento fluido de la producción industrial. Se definía de esa forma la articulación de la economía mexicana a la economía norteamericana, que por la importancia del flujo de mercancías, servicios y capitales, fue desde el principio y hasta la actualidad nuestro principal comprador y proveedor.

La magnitud del componente importado determinó que el crecimiento de la producción industrial tuviera que ser relativamente elevado para impactar al crecimiento económico del país, dado que una parte de los efectos multiplicadores que toda inversión genera, se fugaban hacia el exterior ante la imposibilidad de abastecimiento interno de ciertas materias primas y bienes de capital. Pero entre mayor era el crecimiento industrial, mayores necesidades de divisas se tenían.

Por un tiempo la exportación de productos agrícolas y de servicios turísticos generaron las divisas que el crecimiento industrial demandó. Sin embargo, a partir de 1966, la agricultura mexicana empezó a mostrar los efectos de la disminución paulatina pero constante de la inversión pública y privada, que se dió bajo la lógica de la política de industrialización, y la balanza comercial agropecuaria tendía a reducir su superávit e incluso a cambiar de signo.

El saldo positivo de las cuentas con el exterior de la agricultura y el turismo fueron cada vez más insuficientes para financiar el déficit industrial. De ahí que el crecimiento económico tuvo que descansar en el endeudamiento externo, que a partir de los años setenta, empieza a gravitar pesadamente sobre la economía nacional.

El abrupto final, no previsto, de la bonanza petrolera en 1981, no hizo más que agravar el desequilibrio de la balanza comercial y el excesivo endeudamiento externo del país.

1.2. LA CRISIS DE LA ECONOMÍA (1982-1987) Y LA LIBERALIZACIÓN EXTERNA

Para 1982, la economía mexicana iba apenas a empezar a mostrar los signos más crudos de sus problemas. Para ese año la deuda externa total del país ascendía ya a los 81,350 millones de dólares; ese alto nivel de endeudamiento externo de México empezó a dificultar la obtención de divisas para el crecimiento. En 1982 los intereses que el país tuvo que pagar al exterior fueron de 12,202.9 millones de dólares, que representaron el 57.5% de las exportaciones de ese mismo año.

Las posibilidades de crecimiento económico de nuestro país estaban materialmente bloqueadas; las dificultades del frente externo así lo determinaban. Como consecuencia de la escasez de divisas el peso se devaluaba frente al dólar y las inversiones productivas declinaban, los capitales se ubicaban en la esfera especulativa, dolarizando la economía y presionando de esta forma aun más al tipo de cambio. Sólo en 1982, la fuga de capitales fue de casi 5 mil millones de dólares.

La situación se complicaba porque en 1982 las exportaciones de México de productos agrícolas sufrieron una contracción de 20.5% y las importaciones de alimentos y materias primas de origen agrícola se elevaban de manera considerable, por ejemplo, la tasa media anual de crecimiento de las importaciones de maíz entre 1982 y 1985 fue de 89.4%, la de semilla de soya fue de 8.1% promedio anual en ese periodo.

El crecimiento de los precios fue en 1982 de 98.9% y la tasa de interés había alcanzado un nivel de 47.8%; ello incidía negativamente en el concentrado patrón de distribución del ingreso que el estilo de industrialización y de crecimiento económico de México había ido definiendo.

Para 1982 la participación de los ingresos de trabajo en el PIB del país era de 35.2%. Con problemas muy graves de oferta interna de bienes de capital y de alimentos, con la producción industrial orientada al mercado interno, exportando fundamentalmente recursos naturales (petróleo) y productos agropecuarios, con un patrón concentrado del ingreso nacional y con una tendencia al incremento de la pobreza en términos absolutos para amplios sectores de la población, México mostraba todos los signos de un país subdesarrollado, inmerso en una de las crisis más importantes de su historia.

Ante esta situación el gobierno de México inicia a partir de 1983 una nueva política de comercio exterior. Se transita rápidamente de una política proteccionista de importaciones, a una política de liberalización comercial, que persigue el incremento y la diversificación de las exportaciones y una mayor competitividad de la planta productiva.

Se cambia el sistema de permisos a la importación por uno de aranceles y se reducen estos niveles que están incluso muy por debajo de los acordados en la OMC (antes GATT). Este proceso de liberalización comercial se inicia en 1983 y se acelera notablemente a partir del 15 de diciembre de 1987. Así, en junio de 1987 México contaba con una tasa media de protección arancelaria del 22.7% -menor ya al promedio fijado por el GATT, del 30%-, para diciembre de ese mismo año bajó su tasa media de protección al 11.7% y en mayo de 1988, la ubicó en un 11%.

Como parte de la política de liberalización de su comercio exterior, México tratando de obtener reciprocidad ha buscado distintos mecanismos para una solución justa y expedita de los conflictos en el trato comercial con su principal socio, E.U.

Así es como México firmó en 1985 un acuerdo de entendimiento bilateral de subsidios e impuestos compensatorios con ese país. De acuerdo con la legislación comercial de E.U., cualquier productor puede pedir a su gobierno que imponga un impuesto compensatorio a la importación de mercancías que considere subsidiadas.

Los E.U. están obligados a probar que con las importaciones supuestamente subsidiadas se daña al productor norteamericano; pero esa prueba (llamada prueba de daño) sólo obliga a los E.U. con los países de la OMC o que tienen con él un acuerdo bilateral.

En 1986, México ingresa a la OMC (antes GATT) para tener acceso a una institución dónde negociar las condiciones de reciprocidad requeridas ante su apertura. Los principios de la OMC, como la reciprocidad, la no discriminación, la utilización de barreras exclusivamente arancelarias, la disminución de aranceles, la eliminación de restricciones cualitativas y cuantitativas, la consulta para la solución de controversias bilaterales y multilaterales, constituyen todos ellos, un marco teóricamente adecuado para la solución de los conflictos en el comercio entre México y E.U.

Adicionalmente, después del ingreso de México al GATT, firmó con E.U. un Acuerdo Marco Bilateral para fijar normas para dirimir diferencias comerciales. Este acuerdo se divide en tres secciones: la primera, es una declaración de principios. Establece los asuntos o materia del acuerdo: barreras no arancelarias; relación entre ingresos por exportación y deuda externa; los servicios; la inversión extranjera; la protección a derechos de autor, y los problemas de la región fronteriza. La segunda sección establece un mecanismo consultivo para dirimir las diferencias en el comercio bilateral y la tercera sección, establece el trato comercial a distintos productos y otros temas particulares a tratar como inversión, transferencia de tecnología, intercambio de información en el sector servicios, etc.

La política de apertura comercial, el ingreso a la OMC o GATT y los convenios firmados, no han traído a México como consecuencia, ni la diversificación de sus relaciones comerciales con el exterior, ni la tan buscada reciprocidad.

La concentración de las exportaciones e importaciones de México con un sólo mercado, el de E.U., ha aumentado: "La participación del valor de las exportaciones de México hacia los E.U. pasó del 54.22% en 1981, al 69.35% en 1989; por su parte, el valor de las importaciones provenientes de ese país aumentó ligeramente su importancia relativa (66.27% del total en 1981, 67.76% en 1989).

En el ingreso de México a GATT (OMC), E.U. fue su interlocutor más importante. Los requerimientos de ese país pesaron más que los de cualquier otro socio comercial. En esa instancia multilateral, nuestro país ha intentado encontrar una ruta alternativa para resolver los problemas bilaterales de comercio con E.U.

México fue mas allá de lo estipulado por el GATT (OMC) en su apertura comercial; el GATT exige que los impuestos a la importación no sobrepasen el 50%, en México ningún producto tiene actualmente un arancel mayor al 20%; el GATT exige que la tasa promedio de impuesto a la importación no rebase el 30%, en México esa tasa es actualmente de solo un 9.78%.

Por su parte, si bien los E.U. tienen un arancel promedio ponderado cobrado a las importaciones de México de 3.05%, que resulta menor al del sistema mexicano (9.78%). las practicas proteccionistas de ese país por la vía de la dispersión respecto al promedio de los aranceles de los distintos productos y las barreras no arancelarias (impuestos compensatorios, cuotas de importación, controles fitosanitarios, etc.), constituyen obstáculos muy importantes para nuestro comercio.

La política proteccionista de E.U. se ha expresado en grandes restricciones a las exportaciones de México de acero, textiles, ropa y productos pesqueros y agropecuarios, E.U. redujo en la lista del Sistema Generalizado de Preferencias, el número de productos que pueden entrar libres de impuesto entre otras medidas.

Se ha calculado que, debido a esas medidas proteccionistas de E.U., México dejó de percibir 2,680 millones de dólares durante 1988, "cifra muy aproximada al ahorro que se espera obtener con motivo de la renegociación de la externa".

La política de E.U. de protección no arancelaria afectó el 25.9% de las exportaciones de productos alimentarios de México, el 52.8% de las de hierro y acero, el 25.5% de sustancias químicas, el 90.2% de textiles y el 89.9% de prendas de vestir.

En general, al contrario de México la evolución de la política de comercio exterior de E.U. apunta en el periodo reciente hacia grados crecientes cada más sofisticados de proteccionismo, mediante barreras arancelarias y no arancelarias. Las barreras no arancelarias se han multiplicado a un ritmo mayor que el de la eliminación de aranceles comerciales. En el periodo de 1971-75, E.U. imponía 29 barreras no arancelarias; en 1976-80, las aumento a 61 y en 1985 contaba y a con 152 barreras no arancelarias.

1.3. HACIA LA APERTURA COMERCIAL EN MÉXICO

1.3.1. a) las exportaciones

Si bien la apertura comercial externa de México, que se inicia en 1983 y se acelera en 1987, no ha encontrado hasta ahora la suficiente reciprocidad por parte de E.U., ha permitido el incremento y transformación de nuestras exportaciones.

En 1982 las exportaciones de petróleo crudo de México representaban el 74% del valor nuestras exportaciones totales y las correspondiente a la industria manufacturera representaron solo el 16%. Para 1990 la situación había cambiado de manera significativa, en ese año el petróleo contribuyó con el 33% a las exportaciones del país y la industria manufacturera había elevado su participación hasta el 55%.

Ello como resultado de que entre 1982 y 1990 la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones de manufacturas fue de 20% y las exportaciones de petróleo registran una tasa de decrecimiento de 7% promedio cada año, fundamentalmente debido a la caída del precio del petróleo.

La expansión de las exportaciones de manufacturas de México a partir de 1982 no ha sido del mismo ritmo: entre 1982 y 1985 crecen a una tasa media anual del 23.8%; de 1985 a 1987 la tasa es aún mayor (28.3%) y se reflejase su crecimiento al 12% entre 1987 y 1990. Esta evolución no es casual, en la medida que los productos exportables sufren restricciones no arancelarias y que la diversificación de las exportaciones esta restringida por la estrategia de las empresas transnacionales.

A partir de 1985, son diez los productos que pasan a jugar un papel importante en las exportaciones manufactureras de nuestro país. En términos de su participación en las exportaciones de 1989 (37.9%), tenemos:

1	Automóviles para el transporte de personas	11.8%
2	Motores para automóviles	10.5%
3	Partes sueltas para automóviles	3.1%
4	Partes y piezas sueltas para maquinaria	2.1%
5	Hierro o acero manufacturado	2.0%
6	Vidrio, cristal y sus manufacturas	1.8%
7	Hierro en barras y en lingotes	1.8%
8	Ácidos policarboxílicos	1.7%
9	Fibras textiles artificiales o sintéticas	1.7%
10	Cables aislados para electricidad	1.4%
<hr/> SUBTOTAL		37.9%

Dentro de estos productos destacan los de la industria automótrix y de las ramas ligadas a su desarrollo, que en conjunto pesan 25.4%.

Los productos cuya tasa de crecimiento promedio anual de exportaciones más importante entre 1987 y 1989 son: el algodón (25.2%); legumbres y frutas preparadas en conserva (24.4%); amoniaco (35.5%); zinc afinado (56.7%); cables aislados para electricidad (23.9%); ácidos policarboxílicos (17.4%); hierro en barras y en lingotes (15.7%); automóviles para el transporte de personas (18%); tequila y otros aguardientes (21.2%), colores y barnices preparados (16.2%).

Si por el lado de la cantidad y tipo de productos exportados se observa cierto grado de concentración, en que hace a las empresas exportadoras ubicadas en México, la concentración es aun mayor y la presencia de transnacionales en la exportación es muy significativa. En el periodo enero-junio de 1989, doce empresas fueron responsables de un poco más de la cuarta parte de las exportaciones totales del país;

Nombre de la Empresa	Participación relativa en las exportaciones totales %	Participación acumulada %
Chrysler de México	4.2	4.2
General Motors de México	4.1	8.3
Ford Motor Company	3.2	11.5
088888*	3.1	14.6
Unión Nal. de Organismos D	2.7	17.3
Volkswagen de México	1.9	19.2
Aeronaves de México	1.8	21.0
I.B.M. de México	1.4	22.4
Met Mex Peñoles, S.A.	1.3	23.7
Industrial Minera de México	1.0	24.7
Renault Industrias Méx. S.A.	1.0	25.7
Nissan Méx. S.A. de C.V.	0.8	26.5

*Se recurrió a la clave en virtud de que la fuente no consigna la razón social de la(s) empresas(s) a la que pertenece.

- Fuente INEGI

-

Las importaciones, el saldo comercial y la dinámica económica (1987-1990)

A partir de 1982 las importaciones de México registran primero un movimiento descendente y luego uno ascendente. A pesar de la política de liberalización comercial de nuestro país, la estructura de las importaciones no se ha modificado.

En efecto, en 1982 las importaciones de manufacturas de México representaban el 90% de las importaciones totales y las de productos agrícolas el 6%; para 1990, la importación de manufacturas seguía siendo responsable del 91% de las compras totales al exterior y las de productos agrícolas del 6%.

Entre 1982 y 1987 se observa una disminución de las importaciones de productos manufacturados de una tasa de 4% promedio anual y las importaciones de productos agrícolas crecen sólo al 1% promedio cada año.

Como resultado del incremento de las exportaciones y del decremento de las importaciones, la balanza comercial de México entre 1982 y 1987 mantuvo saldos positivos, permitiendo aminorar la presión que los altos déficit comercial de años anteriores y los pagos de intereses de la deuda externa venían imponiendo a la economía mexicana. Sin embargo, la búsqueda del equilibrio externo entre 1982 y 1987 se dio el mayor concentración en la distribución del ingreso.

La ausencia de crecimiento económico permitía la reducción de las importaciones. A su vez, el incremento de las exportaciones generaba los recursos necesarios para mantener saldos positivos en la balanza comercial y para hacer frente a las obligaciones de la deuda externa.

Entre 1982 y 1987, la oferta interna de México (constituida por la producción interna más las importaciones) de bienes y servicios a disposición de la población del país se redujo al 0.5% en promedio anualmente.

La inflación, cercana al 100% en 1982, registro durante todo el periodo altos niveles, llegando a observarse una del 159.2% en 1987.

Para la población trabajadora del país, el desempleo y los incrementos de precios de los bienes y servicios significaron el deterioro de sus ingresos reales. Ello se expresó en le hecho de que la participación de la masa salarial total en el PIB pasara de 35.2% en 1982 a 25.5% en 1988.

En general se había cambiado el déficit por el superávit en la balanza comercial a costa de la situación económica descrita y quedaban por atacar los altos niveles de inflación. Para ello, el gobierno del país tomó, entre otras, dos medidas importantes: la firma del Pacto de Solidaridad Económica, con los representantes oficiales de los distintos sectores sociales del país, y la profundización del proceso de liberalización del comercio de México con el exterior, ambas medidas a partir de 1987.

El Pacto fue un acuerdo que buscaba impedir que subieran los precios, los salarios, el tipo de cambio y la tasa de interés, y la liberalización pretendía que los productos extranjeros compitieran en precio con los internos, de tal forma que la inflación pudiera ser frenada.

Para 1988 el crecimiento de los precios al consumidor fue de 51.7%, un poco menos de la tercera parte del índice inflacionario del año anterior (159.2%). Con la balanza comercial ese año todavía positiva y con el significativamente menor proceso inflacionario, se pensaba que estaban dándose las condiciones para el crecimiento económico con estabilidad.

Ya en 1989, la tasa del crecimiento del PIB del país fue de 2.8%, superior a la del crecimiento de la población, pero por primera vez después de 1982 la balanza comercial de México resultó deficitaria, el valor de las importaciones de mercancías superó al de las exportaciones en 645 millones de dólares. Ello se debió a que las importaciones en 1989 fueron casi del doble de las de 1987, mientras que las exportaciones entre esos años habían aumentado solo 10%.

Para 1990, se estima una tasa de crecimiento del PIB de México de 3.9% y el déficit de la Balanza Comercial se amplía hasta alcanzar la cifra de cerca de los 3,000 millones de dólares, como resultado de que las importaciones se elevaron aproximadamente 27% y las exportaciones lo hicieron solo al 17%.

El importante incremento de las importaciones del país en 1989 coincide con la reactivación económica y con la profundización de la política de liberalización del comercio exterior de México: en diciembre de 1987 (fecha en la que se acababa de firmar el Pacto de Solidaridad Económica), la media arancelaria del país era ya de 11.8%, el arancel máximo se estableció en 20% y en abril de 1988 solamente el 23% de la producción interna continuaba bajo el esquema de permisos previos de importación.

En 1989, quince productos manufacturados de importación, cubrían el 29% del total de las importaciones de México;

La información acerca de los quince principales productos de importación del país permite destacar los siguientes elementos:

1. La gran mayoría de los principales productos de importación del país en 1989 pueden ser catalogados como bienes de capital, insumos y materias primas para la industria, y productos relacionados con la información y la comunicación.

2. En 1982, antes del inicio del proceso de liberalización del mercado externo de la economía mexicana, los quince productos de referencia tenían ya una participación de la cuarta parte del valor de las importaciones totales del país lo que sugiere que la importancia de dichos productos en el cuadro importador mexicano ha sido hasta cierto punto independiente de tal proceso.

3. Los productos de la industria automotriz (material de ensamble par automóvil y refacciones para automóviles y camiones), ejercen el liderazgo en las importaciones manufactureras.

4. Algunos productos como los relacionados con la industria química (pasta de celulosa para fabricar papel, resinas naturales o sintéticas, y mezclas y preparación para usos industriales); la información (maquinaria para el proceso de información y sus partes), y las comunicaciones (aparatos y equipo radiofónico y telegráfico, receptores y transmisiones de radio y T.V.), ya presentes dentro de los quince principales productos en 1982, han aumentado su importancia en 1989. Todos estos productos mantuvieron tasas altas y positivas de crecimiento durante todo este periodo, a pesar de la presencia del estancamiento económico de México en buena parte de dicho lapso.

5. A excepción de los productos recién mencionados, el resto de los quince más importantes, registraron decrecimientos en el valor de sus importaciones en el periodo 1982-1985, como consecuencia de la falta de crecimiento de la actividad económica del país; pero en el periodo 1985-1989, las importaciones de dichos productos se recuperan al crecer a tasas altas positivas (aun antes del crecimiento económico), de ahí que el superávit comercial del país tiende a ser cada vez menor, y por último, con la recuperación del PIB del país en 1989 y la profundización de la liberalización del comercio exterior de México en 1987, el valor de las importaciones de los productos en cuestión se eleva aún más entre 1987 y 1989, año este último en el que aparece por primera vez en el periodo el déficit de la balanza comercial.

Adicionalmente, la evolución de las importaciones de México, revela que algunos productos presentan altas tasas de crecimiento promedio anual entre 1985 y 1989, aunque no tienen una alta participación en las importaciones totales. Estos productos son: prendas de vestir de fibras sintéticas o artificiales con una tasa de crecimiento de 38.3% promedio anual y una participación en el valor total de las importaciones de 0.4%; llantas y cámaras 34.7% y 0.4% respectivamente; automóviles para el transporte de personas 20.3% y 0.4%; aviones y sus partes 21.6% y 0.3% y maquinaria y aparatos de elevación, carga y descarga 17.7% y 0.8%. Por el dinamismo importador mostrado por estos productos pareciera que han sido de los más sensibles de la política de liberalización.

En términos de las importaciones de los bienes clasificados de acuerdo a los distintos tipos de uso, se observa que los bienes de consumo en 1990 participaron con el 17% dentro de las importaciones totales, dicha cifra es más del doble de la correspondiente a 1987, año este último en el que se acelera la liberalización comercial. Ello se debió, a que el valor de los bienes de consumo importados por el país entre esos años se elevó de 768 a 4,497 millones de dólares; así, el aumento de las importaciones de bienes de capital y de uso intermedio, que también fue considerable bajo el influjo del crecimiento económico, se vió acompañado por una elevación aún mayor de las importaciones de los bienes de consumo en el contexto de la política de liberalización.

En suma, del balance del comercio exterior de manufacturas de México, se observa que el comercio interindustrial de la rama automotriz es de los más dinámicos y más importantes, lo que sugiere que las grandes empresas transnacionales mediante su estrategia internacional de inversión y comercio han localizado a México como un centro de operaciones importante. El comercio intraempresa (filiales entre sí y matriz con filiales) es parte de la política general de la transnacional. Otro tanto puede decirse de las industrias donde están enclavadas grandes empresas ya sean nacionales, privadas, extranjeras o estatales. Las grandes empresas han logrado colocarse en la competencia internacional con ventajas en la producción de hierro y acero y sus manufacturas, en los productos de la industria química y el material eléctrico entre otros.

La apertura comercial comandada por las grandes empresas y con la subordinación de las pequeñas y medianas, que en México son más del 85%, han ido construyendo una estructura productiva industrial similar, sino del desarrollo de la división técnica del trabajo al interior de la gran empresa, que va colocando distintas partes del proceso productivo en diferentes países y por eso el comercio que se fomenta es el comercio de manufacturas intraempresa e intra industria.

Las ramas relacionadas con las comunicaciones y la información (que están estrechamente vinculadas con los sectores servicios y servicios financieros), parecen estarse ampliando también bajo la lógica de una mayor integración internacional, en el marco de la liberalización comercial de nuestro país.

Sin embargo, por lo visto, la disyuntiva entre crecimiento y equilibrio externo sigue presentándose en nuestro país: en 1989, el déficit comercial y la transferencia de recursos por motivo del pago de intereses de la deuda externa, produjo un déficit en cuenta corriente del orden de los 5,449.4 millones de dólares.

El incremento de las exportaciones manufactureras que se ha observado desde hace ya 10 años en nuestro país, no ha impedido que el superávit comercial fuera reduciéndose hasta convertirse en el déficit señalado.

1.4. LA INVERSIÓN EXTRANJERA

El petróleo, junto con la promoción de la inversión extranjera que el gobierno actual ha procurado, juegan un papel fundamental en el financiamiento de dicho déficit.

La inversión extranjera directa acumulada en el país hasta 1990, ascendía a 29,757 millones de dólares, que representa 1.6 veces más de la que se había acumulado hasta 1983 (11,470.1 millones de dólares). Ello como resultado que a partir de 1984 el flujo de inversiones extranjeras se ha mantenido a niveles relativamente altos e ininterrumpidos, a pesar de la situación de estancamiento de la economía mexicana.

Las inversiones norteamericanas ocuparon el primer lugar con el 63% de la inversión extranjera total acumulada en el país en 1990. El principal sector receptor de dicha inversión ha sido la industria, que en el mismo año concentró el 66%. Un hecho a destacar es el que el sector servicios ha sido receptor de inversión extranjera de manera considerable: en 1990 se había acumulado en un monto de 8,782 millones de dólares, que representa 5.8 veces más respecto de la de 1983 (1,285 millones de dólares).

Es probable que la inversión extranjera reciente tenga que ver con el comercio intrarrama e intraempresa transnacional.

La inversión extranjera es un mecanismo importante para el financiamiento del déficit en cuenta corriente que genera el tipo de crecimiento del país. Sin embargo, no es el monto total de la nueva inversión realizada (que no necesariamente corresponde a la cifra autorizada), el que queda disponible para el financiamiento del déficit. A la inversión extranjera efectivamente realizada habrá que descontarle los pagos al exterior por concepto de regalías, de intereses y de repatriación de utilidades. En 1989, por ejemplo, de un ingreso autorizado total de nueva inversión extranjera de 2,500 millones de dólares, hubo un egreso de divisas por los conceptos señalados de 1,946 millones de dólares. Así, el saldo neto en ese año fue de 554 millones de dólares, es decir, de cada dólar ingresado al país como nueva inversión extranjera, 77.8 centavos salieron como pagos a dicha inversión en el año de referencia.

El interés por promover la inversión extranjera en México, por parte del gobierno anterior y actual, se ha enfrentado con la demanda de los inversionistas extranjeros para flexibilizar la legislación mexicana en la materia. Al considerarla restrictiva, el flujo inversionista ha sido menor del que podría haber sido, restando posibilidades al crecimiento y al financiamiento del déficit externo. Durante el período reciente se expidió un nuevo reglamento de la Ley de Inversiones Extranjeras que de hecho elimina la mayor parte de las barreras a dicha inversión que contempla la ley.

La inversión extranjera norteamericana ha encontrado en el establecimiento de plantas maquiladoras en la frontera norte del país, un terreno fértil. En 1989 había en el país 1,700 plantas maquiladoras, que en conjunto realizaron operaciones comerciales por aproximadamente 12 mil millones de dólares y dieron ocupación a poco más de 450 mil trabajadores y empleados (un promedio de 265 personas por planta) equivalentes al 17% de la ocupación de la industria manufacturera del país.

Por la propia naturaleza de la planta maquiladora, el efecto sobre el crecimiento económico general del país es relativamente menor, dado que demandan del exterior una buena proporción de la maquinaria, las materias primas y las partes componentes que se ensamblan o se arman en el país; por la misma razón su capacidad de generar divisas es también limitada a pesar de destinar su producción al mercado exterior. Es por ello que la expansión de las maquiladoras en México, sobre todo a partir de 1985, no logró evitar la falta de dinamismo de la economía nacional en su conjunto.

Sin embargo, la utilización de mano de obra a que dicha expansión dio lugar, ha logrado atenuar el flujo migratorio de trabajadores mexicanos hacia E.U. Tal expansión a su vez revela, la conveniencia de las empresas extranjeras de completar la producción en nuestro país al aprovechar los bajos costos de la mano de obra, elevando de esta forma su capacidad competitiva en el mercado internacional.

Además, la presencia de las plantas maquiladoras en el país ha permitido un ingreso de divisas que altera el saldo de la balanza comercial. En 1990, las cifras preliminares indican un saldo negativo de 2,996 millones de dólares, que al incluir los servicios por transformación de la maquila (3,635 millones de dólares), resulta en un superávit de 639 millones de dólares.

1.5. PROBLEMAS ESTRUCTURALES

Parece que uno de los problemas estructurales más importantes de la industria manufacturera del país es el que se refiere a la desarticulación interna por la carencia del sector productor de bienes de capital y su consecuente dependencia de la economía norteamericana en esta materia. No se trata de una situación de interdependencia de nuestro país y los E.U. en el marco de la creciente globalización de la economía mundial, sino de la dependencia de México, respecto de la economía norteamericana, en aspectos tales como; el desarrollo tecnológico y los efectos sociales que todo ello genera, es decir, se trata de la subordinación que existe de un país subdesarrollado como el nuestro a otro desarrollado como el de los E.U.

Por otra parte, por lo que hace a la agricultura de México, ya se ha señalado que las importaciones de algunos productos (como los granos y las oleaginosas) se han elevado considerablemente en el marco de la política de liberalización de nuestro comercio con el exterior. Ante la posibilidad de adquirir este tipo de productos en el mercado internacional a más bajo precio que el que rige por lo productos internamente, se recurre a la importación y ello desestima la producción interna.

Este proceso se ha hecho posible debido a que la reducción de los aranceles a las importaciones mexicanas de productos agrícolas ha sido tal que en promedio resulta actualmente menor que el correspondiente al de los E.U. En efecto, el arancel promedio ponderado (por el valor de las importaciones) en México en 1989 fue de 2.1% mientras el de E.U. en ese mismo año era significativamente superior, del orden de 8.2%. Este sector, es de los pocos en el que el arancel promedio en México es inferior al de E.U.

Así, en el caso del sector agrícola, México ha renunciado a la protección arancelaria de su producción contra la producción internacional. En esas condiciones se enfrenta a los E.U. que cuenta con aranceles superiores y con una amplia gama de barreras no arancelarias que protegen a sus productos agrícolas.

Los precios más bajos de algunos productos agrícolas en el mercado internacional son consecuencia de mayores rendimientos en la producción en el exterior y de un deterioro de los internos, en la medida que en el contexto de la política de industrialización se descapitalizó el campo del país y se elevaron los niveles de concentración de la tierra, el agua, los recursos productivos, los de la comercialización y el financiamiento. Las políticas concentracionistas de los distintos gobiernos, buscando la estabilización y los equilibrios macroeconómicos, han ido agravando tal situación.

La búsqueda del equilibrio fiscal que pudiera contribuir a la estabilidad económica se expresó en el sector agrícola en la reducción de los productos sujetos al régimen de precios de garantía y en la virtual eliminación de subsidios a los insumos (agua, electricidad, fertilizantes), la comercialización y el financiamiento. El ahorro fiscal por este concepto se estima que asciende a los 2.5 billones de pesos anuales.

Así, la política de liberalización del comercio internacional de México que se inicia en 1983 y sus efectos sobre la economía mexicana, son el antecedente más directo y próximo de la intención de nuestro país de adherirse a la zona de libre comercio que han formado E.U. y Canadá, mediante la firma de un Tratado de Libre Comercio (T.L.C.).

Para México, la búsqueda de un Tratado de Libre Comercio con E.U. significa, entre otras cosas, que las instancias de negociación y los acuerdos que fueron vigentes, fueron insuficientes para el cumplimiento de sus objetivos en esta relación bilateral. Teóricamente, los objetivos de México pudieron haberse resuelto en esas instancias. Recíprocamente a nuestra apertura comercial, eliminación de barreras no arancelarias, reconocimiento de los distintos grados de desarrollo, eliminación de medidas unilaterales y mecanismos objetivos e imparciales para dirimir diferencias, son todos ellos propósitos expuestos por México de la firma de un Tratado de Libre Comercio con E.U., antes de que se incluyera la participación de Canadá. Los propósitos expresados por el gobierno de México encuadran dentro de los principios del OMC (antes GATT) y del Acuerdo Marco aún vigente; si nuestro país tiene necesidad de reiterar esos objetivos, es porque no se han cumplido, porque su apertura hacia el exterior no ha contado con la reciprocidad por parte de E.U. Alcanzar tales objetivos es un requisito para que México aspire a la estabilidad y al crecimiento económico, dada la dependencia de la economía mexicana respecto de la norteamericana.

De este modo, la discusión de fondo no es la del proteccionismo contra el liberalismo, la del mercado contra la participación del gobierno en la economía, la de la articulación de la economía mexicana con la de E.U., o la no articulación. Efectivamente en México, como en todos los países del mundo capitalista, en el pasado y actualmente, ha habido tanto proteccionismo como liberalismo; los gobiernos siempre han establecido políticas globales y sectoriales para regular el funcionamiento de ciertos segmentos de la actividad económica y proteger a ciertos estratos sociales. Al mismo tiempo ha estado presente el mercado en la producción, apropiación y asignación de excedentes que al generar procesos de concentración ha motivado la intervención estatal.

Por último, la articulación económica a nivel del mundo capitalista es también añeja, adquiere distintas características, una es la que se ha dado entre los países capitalistas y otra, en la que México esta inmerso, la que se da entre el centro y la periferia, o el desarrollo y el subdesarrollo, o la de los países imperialistas y los de industrialización trunca y tardía, o la que se da entre los países del primer y tercer mundo. Todas estas últimas alternativas corresponden precisamente a las distintas concepciones teóricas que intentan explicar un hecho, el de la articulación internacional del mundo capitalista.

La explicación más conocida sobre los beneficios del libre comercio entre países, nos dice que la especialización de cada país en la producción de mercancías y servicios en los cuales tiene ventajas y por tanto menores costos relativos conducirá a una mayor eficiencia en el uso de los recursos productivos y por lo mismo a un incremento en la productividad y a un mayor producto del que se puede disponer.

Para países como México, con una estructura productiva desintegrada por la carencia de un sector que produzca de manera suficiente bienes intermedios y de capital, la especialización se circunscribe a la producción de bienes del sector primario y bienes de consumo. En el caso de los bienes para el consumo final, lo que determina la especialización son las decisiones de las grandes empresas transnacionales de colocar tramos de su producción en nuestro país, aprovechando las condiciones favorables internas (como los bajos costos de la mano de obra), pero sobre todo para impulsar la estrategia de la empresa a nivel mundial.

De esta manera la exportación proporciona la capacidad para importar bienes intermedios y de capital y por tanto el potencial para crecer pero la expansión externa y la estrategia de las transnacionales se convierten en los determinantes de la orientación y el ritmo del crecimiento económico. Así, el crecimiento económico está determinado o condicionado por los resultados y efectos que tenga la expansión del sector exportador.

Aunque en una primera etapa el sector exportador puede expandirse rápidamente, como se ve en los primeros años de apertura de México (1982-1987), los limitantes del sector externo aparecen más temprano que tarde.

En primer lugar, como ya se mencionó, los efectos multiplicadores o sea de arrastre del ingreso nacional y del empleo, se fugan al exterior debido a las importaciones de bienes de capital.

Esto se vería compensado en la medida que el excedente de exportaciones se expandiera, pero lo que ocurre es que la tasa de crecimiento de las importaciones es superior a la tasa de crecimiento del ingreso debido precisamente a la alta elasticidad del ingreso de las importaciones por tratarse de los bienes intermedios y de capital necesarios para aumentar el producto interno. Debido a esto el déficit comercial reaparece a la mínima reactivación interna y mantener dicha reactivación depende de la disponibilidad de fuentes externas de financiamiento.

Por otro lado, al crecer las importaciones, el sector interno tiende a deprimirse y el sector exportador no crea los suficientes empleos e ingresos para compensar ese lento crecimiento de la economía interna. En conjunto, sólo con un sector externo muy dinámico, y esto muy difícilmente se logra, se puede sostener el crecimiento económico, independientemente de los problemas vinculados con la equidad.

Debido a este problema de carácter estructural, la inversión extranjera que puede fluir a nuestro país se convierte en un elemento fundamental de la lógica del modelo de crecimiento actual, porque implica el ingreso de divisas que el sector exportador no logra proveer suficientemente.

Ya se han mencionado las características y los problemas que acarrea la inversión que realizan las transnacionales en México cuando la orientación de su producto es hacia el mercado externo, pero cuando su principal objetivo es el mercado interno, el tamaño de dicho mercado y su fragmentación les impiden que sus costos de producción sean iguales o similares a los que tienen en el país de origen.

Los mayores costos de producción relativos de las transnacionales en México resultan de la imposibilidad del mercado interno par absorber el volumen de producción de grandes tamaños de planta, por lo que, cuando les es posible recurren a plantas de menor tamaño que implican costos unitarios más elevados.

Finalmente, dentro de este marco, la preservación del crecimiento económico demanda la intervención amplia y decidida del gobierno par atraer continuamente a la inversión extranjera y para proteger y apoyar al sector exportador. A la política de liberalización comercial deben unirse la fiscal y la monetaria buscando este objetivo.

Podría concluirse que la discusión fundamental esta alrededor de los términos concretos en que se firmó el Tratado de Libre Comercio con E.U. y Canadá. A la luz de las características de la economía mexicana y de su reciente experiencia de liberalización comercial, debería evaluarse en que medida un tratado como el de referencia puede incidir positivamente en la resolución tanto de los problemas que impiden el crecimiento económico, como en la de aquellos otros de carácter estructural que podrían impedir la elección de un modelo de desarrollo económico acorde con las capacidades y necesidades de la población de nuestro país.

De ahí la importancia de que en éste proceso de negociación haya un verdadero dato nacional con la participación de las distintas fuerzas políticas y sectores sociales, para que México “ofrezca un solo frente tomando en cuenta los intereses de los empresarios y de los grupos medios, los derechos de los obreros, los intereses de los campesinos y la opinión de expertos”.

La existencia de otros tratados de libre comercio, como por ejemplo, los que celebraron E.U. e Israel, Australia y Nueva Zelanda, y Canada-Estados Unidos, así como la experiencia de los países miembros de la Comunidad Económica Europea constituyen también antecedentes que sería conveniente analizar y tomar en cuenta, porque pueden proporcionar enseñanzas útiles para la firma del T.L.C. que pretende llevar a cabo nuestro país, sin que ello signifique olvidar las especificidad de México y de los otros paises involucrados en el Tratado.

2. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

2.1. BENEFICIOS ESPERADOS DEL TLC

El TLC de México con Estados Unidos y Canadá busca reducir los obstáculos remanentes al intercambio de bienes y servicios entre las tres naciones, por lo que su justificación última se encuentra en los beneficios asociados al comercio internacional. Las tendencias mundiales hacia el proteccionismo y la formación de bloques comerciales ponen de manifiesto la relevancia de un TLC que incluya coherentemente la mayor parte de las transacciones entre éstos países, en contraste con el tratamiento por sectores o problemas específicos utilizado en el pasado.

En primer lugar, un TLC puede incrementar la eficiencia económica si la creación de comercio (importar en lugar de producir implica un movimiento hacia costos de producción más bajos) supera la posible desviación de comercio (sustituir las importaciones de un país por las importaciones de otro significa presumiblemente un movimiento hacia costos más elevados). Es previsible que un TLC implique un incremento neto del comercio entre México y Estados Unidos a la luz de la creciente interrelación comercial de estos países y la existencia de barreras no arancelarias que actualmente son el principal obstáculo al comercio.

Sin embargo, aun si predominará la desviación del comercio un TLC tendería a incrementar la eficiencia en los siguientes casos:

a) Al reducirse preferencialmente los aranceles disminuye el precio para los consumidores, lo que conduce a un patrón de consumo menos distorsionado.

b) Al alcanzarse economías de escala por la ampliación de mercados los costos de producción se tornan competitivos, y

c) Las barreras no arancelarias habían impedido el intercambio a pesar de que los costos de producción eran originalmente bajos.

Ahora bien, el TLC favorecerá más la eficiencia en las industrias previamente protegidas que producen a costos superiores a los mundiales ente menor sea el grado de complementariedad de los países en estas, al generarse una mínima desviación de comercio (ya que la remoción de barreras no propicia la explotación de ventajas comparativas entre los países miembros). Por el contrario, se incrementará más la eficiencia en los sectores protegidos que producen a costos iguales o inferiores a los mundiales entre mayor sea el grado de complementariedad de los países en esos sectores (ya que la remoción de barreras propiciara la explotación de ventajas comparativas). Para el caso de Estados Unidos y México, un ejemplo de la primera situación podría ser la producción de autos compactos y de la segunda la horticultura.

En segundo lugar, es de esperarse que si el TLC amplía el comercio y promueve la eficiencia, el ingreso real de la población aumente. Si esto es dinámico, el beneficio se dará a través de mayores tasas de crecimiento económico que reducirán la pobreza absoluta respecto a la situación previa generando un ingreso per capita ascendente.

En tercer lugar, los mayores flujos de inversión y comercio explotarán la ventaja comparativa de México en procesos intensivos en mano de obra (anteriormente protegidos pero eficientes), incrementándose el valor real de los salarios en toda la economía (aún en sectores que no experimentan incrementos en productividad al incrementarse el costo de oportunidad de la mano de obra) y mejorando así la distribución del ingreso entre el trabajo y el capital. Al implicar una mejor asignación de los recursos empleados, es probable que en el corto plazo un TLC favorezca más a los trabajadores mejor calificados (por educación o capacitación) respecto a los trabajadores no calificados. No obstante, la importancia de esta limitante se reduce una vez que se toman en cuenta los beneficios derivados de un mayor nivel del ingreso real percapita, y las posibilidades de abatir a mediano plazo las fuentes de desigualdad mediante el mejoramiento generalizado del capital humano.

2.2. LOS OBJETIVOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADÁ

En el caso de México, la conclusión de un tratado de Libre Comercio de América del Norte asegurará el acceso estable para nuestras exportaciones y permitirá aprovechar adecuadamente las complementariedades existentes.

Además, podremos crear nuevas fuentes de competitividad, como son reglas claras y estables; el acceso a tecnologías variadas; la especialización en la producción; el aprovechamiento de economías de escala, y la operación eficiente de los mercados.

El establecimiento de reglas claras y permanentes que rijan los intercambios comerciales de América del Norte, redundará en una mayor estabilidad de la política económica y proporcionará certidumbre y confianza a los inversionistas en la planeación de sus proyectos de largo plazo.

A través del Tratado, se impulsará el desarrollo y la modernización de nuestro país, ya que facilitará las empresas el acceso a un variado abanico de tecnologías y, en consecuencia elevará la capacidad de los productores mexicanos para responder flexiblemente a los cambios en la estructura de la demanda.

El tratado también permitirá vincular a un número extenso de consumidores o aprovechar nuevos segmentos específicos de demanda. En esa medida, se podrán explotar diversas economías de escala, lo que se traducirá en menores costos de producción y distribución.

El Tratado permitirá un acceso estable y a largo plazo al mercado de los tres países, por lo tanto se tendrá la certidumbre en torno a la operación de los mercados y será posible fijar de manera adecuada los precios relativos. Todo ello permitirá tomar mejores decisiones de consumo e inversión y contribuirá a la asignación óptima de los recursos de la economía.

2.3. LAS CONDICIONES DEL TRATADO

En repetidas ocasiones se ha reiterado que para que el Tratado coadyuve efectivamente al apuntalamiento de la competitividad es necesario que cumpla siete condiciones, que ya han sido incorporadas en los temas de la negociación.

PRIMERO. El tratado deberá impulsar la liberación del comercio en bienes, servicios y flujos de inversión, con estricto apego a lo establecido por nuestra Carta Magna. Se debe insistir que el Tratado respetará al pie de la letra, el texto constitucional. Esta fidelidad nos permitirá conjugar el apego a los fines básicos del proyecto nacional que diseñó el Constituyente de 1917. Con los cambios experimentados por el país y el mundo en los casi 75 años transcurridos desde la promulgación de la Constitución.

SEGUNDO. Habrá plena compatibilidad con los principios del GATT. Por ello, el Tratado deberá cubrir una parte sustancial de los intercambios entre los países participantes; contemplar un periodo de transición razonable; contener reglas de origen claras y, sobre todo, evitar la elevación de barreras adicionales a terceros países.

TERCERO. La liberación comercial se deberá realizar con la gradualidad requerida para evitar el desquiciamiento de la actividad en algún sector.

CUARTO. Se deberán eliminar las barreras no arancelarias que enfrentan las exportaciones mexicanas. Para ello se negociarán normas y estándares técnicos nítidos, a fin de que éstos no se conviertan en obstáculos soterrados.

QUINTO. Se deberán acordar reglas, de origen claras, para evitar la triangulación de mercancías a fin de que las preferencias arancelarias beneficien, fundamentalmente, a las tres naciones. Sin embargo, debe reconocerse la creciente globalización económica, así como la necesidad de promover la competitividad de la región, y permitir cierto contenido extrarregional en los procesos productivos.

SEXTO. Se deberán concertar reglas precisas para evitar el uso de subsidios distorsionantes del comercio exterior que afecten las condiciones de competencia;

SÉPTIMO. Se deberá establecer un mecanismo imparcialmente par la resolución de controversias, con el objetivo de eliminar la vulnerabilidad de nuestros exportadores ante medidas unilaterales.

2.4. ANÁLISIS SECTORIAL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

2.4.1. Consideraciones Generales.

El comercio de bienes libre de impuestos y cuotas, es el corazón de cualquier acuerdo de libre comercio, por lo tanto, un conjunto de reglas aduanales es necesario para asegurar el libre paso del flujo de comercio entre todos los participantes. La no discriminación en el comercio, en los servicios y en el tratado de los inversionistas es un objetivo importante.

La protección de la propiedad intelectual es otra parte importante de la agenda de comercio internacional. Un procedimiento noble y eficiente para la resolución de disputas es necesario para apoyar el acuerdo. Estos elementos son la materia y la sustancia de las negociaciones comerciales en los años noventa.

Canadá y México comercian dos terceras partes de sus mercancías con Estados Unidos y las exportaciones de este a los dos primeros, ascienden al 30% del volumen total de sus exportaciones, lo cual significa una proporción superior a la del comercio de ese país con la Comunidad Económica Europea en su conjunto.

Estados Unidos tiene considerable inversión extranjera directa en ambos países: en 1988, 61,200 y 5,500 millones de dólares en Canadá y México, respectivamente.

La producción mundial total se compone como sigue: Comunidad Europea, 20%; los países de la Cuenca del Pacífico participan con 30%; Canadá y Estados Unidos generan 40%, y América Latina, 5%. México participa con solo 1.5%.

En materia de Educación, México debe incluir en su política económica a mediano y largo plazo un modelo de renovación educativa, así como un incremento de su presupuesto para investigación y desarrollo.

2.4.2. Objetivos

Es mejor una unión negociada, que una integración silenciosa, en la que se pueda lograr los siguientes objetivos:

- Liberar a las exportaciones mexicanas de restricciones: acceso estable y permanente a los mercados de Canadá y Estados Unidos.
- Garantizar la facultad de cada gobierno para imponer restricciones a la importación de mercancías en el caso de que surjan circunstancias excepcionales; pugnar por lo que las normas y estándares no se vuelvan obstáculos para el libre intercambio de mercancías.
- Promover con legalidad y transparencia la inversión foránea.
- Promover y proteger a los inventores mexicanos y atraer nuevas tecnologías para aumentar la competitividad nacional.

- Superar el proteccionismo del mercado estadounidense.

- En el largo plazo, es posible prever que se modifique paulatinamente la distribución del ingreso. En la medida en que se expanda el empleo interno, como resultado no sólo de las mayores exportaciones, sino también de las inversiones brutas que se espera, en esa medida aumentarán su participación en el ingreso los hogares ubicados en los estratos medios de la distribución, lo que podría atemperar las desigualdades en la distribución del ingreso.

El promedio arancelario es como sigue: México 10%; Estados Unidos, 4.3 y Canadá, 6%. Sin embargo, dichos promedios encubren distorsiones, pues el bajo promedio estadounidense no muestra aranceles hasta de un 70%, otros de un 38 y varios sobre 25%, en productos que interesan a exportadores mexicanos.

En actividades como la producción de ropa, de vidrio barato y en partes y refacciones, México tiene ya en estos momentos una posición competitiva frente a Estados Unidos.

En el sector primario, la experiencia sugiere que en algunos productos frutales, hortalizas, leguminosas y flores, por ejemplo. México podría incrementar substancialmente sus exportaciones a Estados Unidos.

En el sector primario mexicano, el renglón relativo a la producción de granos básicos como el maíz, el país presenta una notable desventaja comparativa, en términos de costos frente a E.U.

En relación con el sector industrial la situación no es tan evidente. Las manufacturas mexicanas registran un rezago considerable en materia de productividad, pese al acelerado crecimiento registrado en los últimos años.

En promedio, las manufacturas mexicanas restan un valor agregado por hombre ocupado de solo 33% del registrado en las manufacturas estadounidenses y esa diferencia es similar, en la mayor parte de las ramas manufactureras analizadas.

La experiencia reciente sugiere que en algunos rubros México ha ganado márgenes de competitividad significativos, a juzgar por el notable crecimiento de sus exportaciones, como el caso de los productos automotrices, elaboración de cerveza y otros.

Considerando conjuntamente salarios y productividad, la mano de obra mexicana tiene una ventaja comparativa cercana al 60% respecto a una serie de países, entre ellos Estados Unidos. De ahí lo relevante que resultara para México la atracción de inversión extranjera directa en las ramas estratégicas que se oriente al mercado externo.

En industrias específicas como de la madera y sus productos y en productos de hule y plástico, la productividad en México no llega al 20% de la alcanzada en E.U. En otros rubros, como la producción de ropa, zapatos y productos de cuero y en industrias de minerales no metálicos, como el cemento y similares y en maquinaria eléctrica los niveles medios de productividad de nuestras manufacturas son relativamente mayores. En la medida que representan poco más del 40% de los niveles alcanzados en E.U. Estas diferencias podrían dar quizás una idea del tipo de especialización que cabría esperar de la firma del TLC.

La microindustria tiene la gran ventaja de ser muy flexible para desplazarse de un sector a otro, precisamente por su tamaño. Debido a esta particularidad se espera que cada tipo de empresa busque su nicho de especialización para desarrollarse, y se convierta en el mediano y largo plazo en los exportadores indirectos que, a través de la mejora de sus precios, la eficiencia y la calidad de sus productos y servicios, redefina u posición en el mercado.

Se espera que la desgravación se desarrolle en unos 10 o 12 años. En este tiempo, las empresas deberán moverse a los sectores potencialmente atractivos para enfrentar los nuevos retos.

El éxito en la pequeña industria se basa más en el intercambio de productos intermedios para integrar a los productos finales que en el mero intercambio de bienes finales. En una economía semicerrada, el éxito esta en función del nivel de protección, mientras que en una economía abierta, esta asociado a la eficiencia.

Hay alternativas intermedias que vale la pena explorar, como es el caso de las llamadas alianzas estratégicas, mediante las cuales se busca que dos o más empresas, a través de una acción coordinada, sumen sus fortalezas a fin de que cada una reduzca sus debilidades.

2.4.3. Recomendaciones Generales

Otras recomendaciones para los negociadores del Tratado de Libre Comercio son las siguientes:

- Las normas de origen deben negociarse en forma tal, que se estimula la capacidad para incorporar mayor valor agregado nacional, al tiempo que puedan utilizarse las ventajas que el mercado internacional ofrece. Habrá de evitarse que la apertura de nuestro mercado beneficie indiscriminadamente a productores de terceros países.

- Una clara definición de las legislaciones que impida la creación de mercados sectoriales monopólicos en aquellas actividades donde las condiciones financieras y de operación de las empresas del país, así como sus necesidades de capitalización y modernización, pongan en riesgo la propiedad industrial nacional.
- La justa reciprocidad en la capacidad de los organismos nacionales correspondientes por certificar las normas sanitarias y ecológicas de los productos mexicanos e importados, así como las normas locales de producción y de seguridad industrial.
- Dotar al tratado de libre comercio de las salvaguardas necesarias, para ajustar nuestros aranceles de importación y el régimen comercial, ante situaciones críticas, de los sectores y ramas industriales del país.
- En cumplimiento al punto seis del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico, debe intensificarse la desregulación para estimular la productividad, la calidad y la libre concurrencia que permita competir en igualdad de costos y circunstancias, para tener precios competitivos y poder crecer, generando empleos.

En materia de inversión extranjera, cuatro aspectos fundamentales:

1. Que tenga como soporte la tecnología al nivel de los avances que presentan en su país o empresa de origen.
2. Que se establezca con base en nuestra ley, un programa de desarrollo de proveedores, para que las cadenas de producción preserven su contenido nacional.
3. Que sea complementaria a la inversión de nuestro país.

4. Que se oriente con un perfil eminentemente exportador.

En cuanto a los principios que debieran orientar el enfoque de los negociadores del tratado, servicios e inversión:

Reconocimiento de la asimetría

- Que el reconocimiento de los niveles de desarrollo de las economías e industrias involucradas, se traduzca en posiciones de negociación que tengan como base el concepto de asimetría y la afirmación de los derechos adquiridos por México.

- Que la agenda del proceso de negociación se conforme de acuerdo con un cuidadoso análisis de los resultados parciales que se obtengan en cada etapa, de manera que se evite presiones extra comerciales en la determinación de los calendarios.

Reglas de origen y compras gubernamentales

En normas de origen, evitar el desechar por principio el concepto de valor agregado y fijar, en los casos que así lo ameriten, un piso de 35% para los productos mexicanos y de 50% para los estadounidenses y canadienses.

En compras gubernamentales, el proceso de negociación debe orientarse por los siguientes elementos:

1. La preservación de las leyes y reglamentos que forman actualmente las adquisiciones gubernamentales en México.

2. Asegurar una igualdad de compromisos en la materia, mediante la liberalización de las legislaciones federales, regionales, estatales y locales en Estados Unidos y Canadá, ya que en México las adquisiciones gubernamentales se administran a partir de la legislación federal. Es decir, alcanzar el máximo grado posible de reciprocidad.

3. En este sentido, segmentar el mercado de las adquisiciones públicas en México, evitando concesiones en aquellos sectores en los que exista contraparte compradores efectiva en el gobierno de Estados Unidos y Canadá.

2.5. LA INDUSTRIA

La industria mexicana, o la industria ubicada en México, es profundamente heterogénea; junto a las grandes empresas transnacionales, nacionales y estatales, coexisten una gran cantidad de empresas pequeñas y medianas; cerca de 85% de las unidades económicas de la industria pueden considerarse de este ultimo tipo.

Investigaciones recientes de la industria mexicana han registrado tal heterogeneidad y sus consecuencias: "...los oligopolio concentrados y mixtos constituyen las nuevas formas de mercado del capitalismo contemporáneo, aparecen asociados a la presencia de empresas transnacionales y publicas, y solo marginalmente, al desarrollo de grandes empresas privadas nacionales, junto a estas estructuras fuertemente concentradoras destaca también, sin embargo, la amplia presencia de oligopolios competitivos en la industria manufacturera, en las que predominan las empresas privadas nacionales grandes y pequeñas, compartiendo el liderazgo en ocasiones con filiales de empresas extranjeras.

La amplia difusión de estas formas de mercado, en los que niveles medios y altos de concentración económica coexisten con una alta participación de pequeñas empresas en el mercado, refleja el carácter incompleto de los procesos de concentración y la heterogeneidad tecnológica características de las economías en proceso de desarrollo industrial”.

Dentro de este marco los efectos de la liberalización externa de la economía mexicana son muy diversos para los distintos tipos de empresas industriales y por lo tanto no es extraño que las posiciones respecto al TLC entre los distintos tipos de empresarios también difieran.

3. ANÁLISIS DEL TRATADO EN 10 EMPRESAS DE MÉXICO

3.1. EL TLC A TRES AÑOS DE SU INICIO

A tres años de haber entrado en vigencia el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLC), México no puede congraciarse mucho de sus resultados, fundamentalmente en lo que concierne a sus exportaciones hacia Estados Unidos.

Hace algún tiempo que en el avance exportador de México dentro de este convenio comercial se perciben ciertos elementos de incertidumbre. Ellos tienen que ver, sobre todo, con las contradicciones del gigante del norte, paradigma del libre comercio que paradójicamente, teje una gruesa alfombra para proteger a sus productores presuntamente amenazados, en particular cuando, desde su óptica, el país exportador (en este caso México) se “pasa de la raya”.

Este “pasarse de la raya” por parte de los exportadores mexicanos parece tener un cierto asidero en la realidad. El auge de la venta de productos y bienes a su principal socio comercial compenso la caída del consumo interno, sobre todo desde la crisis de 1994. Según el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), las exportaciones a Estados Unidos medidas en dólares corrientes crecieron 20.3% en 1994, 28% en 1995 y 19.9% en enero-agosto de 1996. Dichas ventas representaron 83.6% de las exportaciones totales de México en 1996 (84.1% en 1995), mientras que en 1982 significaban 50%, lo que revela la creciente dependencia comercial con ese país.

En tanto, el saldo de la balanza comercial con Estados Unidos, que había sido deficitario entre 1989 y 1994, al año siguiente favoreció a México en \$12,531 millones de dólares, según INEGI y, aunque su crecimiento se ha desacelerado, en los primeros 10 meses de 1996 acumuló un superávit de \$14,020 millones de dólares, según el Departamento de Comercio estadounidense.

Analistas de ambos países afirman que este abultado saldo favorable a México atiza las controversias respecto a los productos mexicanos en el mercado del norte. Entre estos destacan el jitomate, el atún, el aguacate, el autotransporte de carga, el acero, el cemento y las escobas de mijo. Muchas opiniones sobre estos conflictos han puesto en tela de juicio la voluntad de reciprocidad estadounidense respecto al libre comercio.

Sin lugar a dudas hay una actitud proteccionista de parte de Estados Unidos en el campo comercial.

Es definitivo revisar nuevamente el TLC y ajustarlo a la nueva realidad. Ya que existe un nacionalismo económico creciente en Estados Unidos y que el elevado déficit de esa nación con Canadá y México conjuntamente, irritara a los proteccionistas del Congreso, en Washington.

Sin lugar a dudas el origen de las controversias es un problema de mercado y de competencia.

Uno de los casos más sonados ha sido la acusación estadounidense contra el jitomate de invierno mexicano por presentar practicas de dumping. No puede haber dumping (vender a precios por debajo de los costos de producción) porque es muy difícil establecer el precio de este producto debido a su continua fluctuación.

Lo que sí es cierto es que los productores sinaloenses reaccionaron mucho más rápido que sus pares de Florida (los dos que acaparan este rubro) a los cambios del mercado y, por lo tanto, son más competitivos.

La verdadera razón de las disputas con el país del norte es en muchos casos la presión de grupos económicos regionales, que se ven perjudicados por la entrada de productos mexicanos más competitivos que los suyos.

Probablemente esto se debe a la falsa creencia de los estadounidenses de que con el TLC se perderían fuentes de trabajo en su país, sin embargo el propio embajador de E.U. en México reconoció que se han creado con la firma del TLC mas de 300,000 empleos en E.U. a los tres años de vigencia.

A Estados Unidos le conviene impulsar el TLC para evitar el ingreso de ilegales mexicanos, porque por cada \$1,000 millones de dólares más que México exporte “puede crear tal vez cientos de miles de puestos de trabajo, evitando que crucen la frontera”.

Sin embargo, hay otros elementos que entreveran la baraja, como por ejemplo, el sistema político estadounidense. Por ejemplo en la proximidad de las elecciones en los Estados Unidos, el presidente Bill Clinton postergó la resolución de los conflictos comerciales con su socio del sur debido a las elecciones de noviembre pasado.

Es un hecho en la demora que ha habido para eliminar las limitaciones al libre tránsito -violatorias del TLC y vigentes desde 1995- de los autotransportistas de carga mexicanos. Según algunos críticos, esto se debe a que la AFLCIO, la federación sindical más fuerte de Estados Unidos, aportó \$60 millones de dólares para la campaña de Clinton, lo que presionó a diferir la solución del conflicto.

Hay grupos económicos que gastan millones de dólares en hacer cabildeos en Washington y que los legisladores deben, en contrapartida, defender sus posiciones. De este modo, tanto en el año electoral como en el anterior es casi imposible solucionar problemas comerciales.

Las normas de conciliación de diferendos comerciales, así como las medidas contra las practicas desleales, están previstas en el TLC (primero consultas y luego paneles de expertos). Desgraciadamente estos paneles judiciales sobre querellas comerciales trabajan siempre en favor de Estados Unidos.

Sin embargo, el gobierno mexicano no se ha quedado cruzado de brazos. El 12 de diciembre incrementó algunos aranceles a la importación, en represalia por la medida de salvaguarda aplicada por su vecino a la importación de escobas de mijo. También denunció a este país ante la Organización Mundial de Comercio (OMC), por violar sus reglas en el caso del jitomate. Además, la Unidad de Practicas Comerciales Internacionales de la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) asiste a los exportadores locales en sus conflictos internacionales.

Muchos observadores mexicanos creen que ante estas acciones, en Washington no sienten ni cosquillas. Pero parece que la única solución será aprender a luchar con los mismos argumentos que ellos, sofisticándonos en la forma de atacar y defendernos.

A pesar de todo esto existen perspectivas de crecimiento exportador, en particular para las exportaciones agrícolas del Sureste de México, pero existe cierta incertidumbre en el comercio con Estados Unidos. También las ramas con mayor futuro son la automotriz (y, genéricamente, la metalmecánica); metálica básica (como laminados de acero y tuberías de alta presión); minería; petroquímica; agroindustria; muebles y derivados de la madera; textil (en particular la confección) y peletería.

Cabe hacer la aclaración que mientras algunos sectores tienen muy buenas posibilidades de crecer en exportaciones, por su alta competitividad, otros enfrentan problemas de modernización y tecnología que retrasan su desarrollo. Aun así, estima que el futuro para México dentro del TLC es positivo, aunque "habrá muchas piedras en el camino" Por lo tanto es urgente hacer ciertos ajustes al TLC.

3.2. CASOS

En el marco de las renegociaciones sobre el Tratado de Libre Comercio (TLC), y sin prestar gran importancia a las dificultades para su pronta aprobación, los grandes consorcios de México, Estados Unidos y Canadá han seguido el camino de las coinversiones, fusiones y/o alianzas comerciales. Las compañías que están en esta dirección son: Bimbo, Celanese Mexicana, Cementos Mexicanos, Cerveceria Modelo, Cifra, Comercial Mexicana, Compañía Industrial Parras, Cydsa, Dina, Femsa, Gigante, ICA, Liverpool, Nacional de Drogas, Petróleos Mexicanos, Sigma Alimentos, Situr, Spicer, Telefonos de México, Televisa, Transportación Marítima Mexicana, Tubos de Acero de México y Vitro, entre otras. En general lo que se hizo fue la reducción de costos y los reajustes de personal.

Las empresas de México siguen en un proceso intenso de reestructuración. Este cambio no solo se ha producido por la necesidad de hacer más competitivas a las empresas en el ambiente generado por la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio (TLC), sino además para enfrentar los bruscos cambios en el ambiente económico nacional. Así, una buena decisión para tomar un préstamo en moneda extranjera o para financiar una nueva planta de producción puede convertirse en un problema infranqueable si el tipo de cambio se mueve bruscamente.

De igual manera, la decisión de importar algún insumo para abaratar los costos de producción o mejorar la calidad del producto, con el tipo de cambio al alza, puede resultar demasiado costosa.

En 1995 el gobierno federal, asesorado por el Fondo Monetario Internacional (FMI), aplicó un nuevo plan de ajuste para controlar las recurrentes crisis de la economía mexicana. El programa buscó controlar los efectos de la crisis financiera mediante una contracción de la economía. El resultado fue un decremento de 6.9% en el producto Interno Bruto (PIB) y un crecimiento del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) de 51.97% -aunque la canasta básica de consumo creció oficialmente en 60.6%- . Paralelamente, el tipo de cambio experimentó una devaluación de 49%, impactando severamente los costos de las empresas y disparando los pasivos contratados en moneda extranjera. Por su parte, las tasas de interés tuvieron un comportamiento fluctuante, aunque con tendencia ascendente y superiores a la inflación, lo que si bien permitió captar inversiones en pesos, desestimó la inversión productiva.

De esta manera impulsó una fuerte crisis de liquidez que derivó en incumplimiento de pagos, con lo que las renegociaciones de pasivos y la cancelación o posposición de proyectos de inversión marcaron el ambiente del mundo de negocios.

La actividad exportadora fue, con mucho, la variable que permitió que la demanda final no registrara una caída mayor. En virtud del deterioro del poder adquisitivo de los asalariados y las empresas, las ventas exteriores constituyeron la principal fuente de crecimiento de las empresas. En efecto, las exportaciones totales, incluyendo maquiladoras, al expandirse 30.6%, permitieron revertir el saldo negativo de la balanza comercial obteniendo un superávit por \$7,088.5 millones de dólares.

Con todo, México tuvo que canalizar una parte importante de sus recursos para hacer frente a los compromisos derivados del paquete de rescate financiero por más de \$40,000 millones de dólares.

En general, las empresas más importantes de México registraron un incremento en las ventas de 10.64% en términos reales y su margen de utilidad logró pasar de 1.4 a 8.9%. Lo que no quiere decir que esto suceda en toda la economía nacional puesto que en ella hubo un decremento en el nivel de consumo y en las ventas. Lo que explica esta situación es que las empresas más importantes de México redujeron su personal, un adelgazamiento general de las empresas y la reorientación de sus ventas hacia el mercado externo. No obstante, el nivel de liquidez cayó a su nivel más bajo en los últimos ocho años y su nivel de apalancamiento fue el más elevado en una década. Con todo, resulta interesante observar el sorprendente rendimiento sobre la inversión de los accionistas que tuvieron.

1996, el saldo puede calificarse de positivo y con una tendencia a un mejor desempeño. Las ventas crecieron en términos reales, los márgenes de operación no solo recuperaron su nivel promedio sino que aumentaron y la rentabilidad fue positiva en casi la mayoría de los sectores.

En términos específicos se aumentó en el nivel de empleo; durante los últimos años este renglón había disminuido sistemáticamente y para este periodo creció en 5.8%.

Los resultados de las empresas durante 1996 deben ser vistos como una recuperación del nivel de 1994; solo al finalizar 1998 se podrá confirmar que la crisis quedó atrás. Si bien no se puede trasladar el desempeño de esta muestra al del resto de las compañías del país, el comportamiento de las firmas más grandes de México durante un año tan complejo abre un horizonte alentador de aquí a fin de siglo.

Después de dos años, en 1996 la economía volvió a crecer. Las medidas económicas respaldadas por los \$50,000 millones de dólares que aportaron el Departamento del Tesoro de Estados Unidos y el Fondo Monetario Internacional (FMI) propicia un crecimiento del 5.1% en el Producto Interno Bruto (PIB). Al mismo tiempo, los precios al consumidor y al productor experimentaron un crecimiento de 27.7 y 25.5% respectivamente, por abajo del 51.9 y 59.9% registrados en 1995, permitiendo que los costos se mantuvieran en un nivel manejable. Mientras tanto, el sector industrial creció

10.7% en términos reales, en gran parte debido al aumento de las exportaciones, pero también a una mayor eficiencia en las empresas.

En este contexto, otra de las variables que resultó clave para el buen desempeño de las compañías fue el comportamiento del tipo de cambio. Durante 1996 el peso registró una depreciación de solo 2.5%, con lo que el impacto en los costos de las empresas fue asimilado sin gran esfuerzo. En consecuencia, los pasivos contratados en moneda extranjera se mantuvieron en un nivel aceptable. Aunado a esto, las tasa de interés tuvieron un comportamiento fluctuante, aunque con tendencia descendente. El resultado combinado de estos factores hizo posible que se redujera la carga financiera de las empresas. Así, el hecho de que el Costo Integral de Financiamiento (CIF) fuera favorable, permitió que la utilidad neta de las empresas se tornara positiva, alcanzando un monto de \$116,518.5 millones de pesos, 39.9% mayor al de 1995.

Al finalizar 1996, las exportaciones representaron 22% de la demanda agregada. Si se compara con los niveles de 1995 y 1994 (20.2 y 14%, respectivamente), es claro que estas constituyeron el principal motor de la economía. El valor de las exportaciones representó 30.4% de sus ventas de 1996, registrando un crecimiento de 31.3%. Por otra parte, las importaciones significaron solo el 17.2% de sus ventas, con lo que el superávit comercial fue de 24.4% mayor al del año anterior, acumulando \$146,582 millones de pesos (es decir, unos \$18,672 millones de dólares).

Mientras la economía creció en 5.1% en 1996, las ventas se incrementaron en 6.1% en términos reales. El margen de operación promedio aumentó de 24 a 27%. El margen de utilidad pasó de 8.1 a 10.5%.

Resalta la significativa reducción de los pasivos: al finalizar 1996 la carga de la deuda en moneda nacional y extranjera registró una reducción, con lo que la participación de los accionistas aumentó de 51.6 a 52.3%. Como resultado de estos movimientos, el apalancamiento promedio cayó de 0.916 a 0.905 veces, la solvencia aumentó de 2.092 a 2.105 veces y la liquidez pasó de 2.166 a 1.258 veces. Al igual que el año anterior, hay que observar el saludable rendimiento sobre la inversión que los accionistas tuvieron en 1996. Conocida más por sus siglas en inglés, la ROE (Return on Shareholders equity) mide el rendimiento sobre la inversión. En promedio, el rendimiento creció de 10.5 a 15.3%, lo cual las coloca en un nivel similar al obtenido por las empresas de Estados Unidos y Canadá.

En 1996, la situación financiera de las empresas más importantes de México mostró una mejoría notable en los márgenes promedio de operación y netos, lo que impactó favorablemente a la rentabilidad del capital.

En términos generales de las empresas analizadas se registró utilidades en 87.3% obtuvieron resultados positivos, en tanto que sólo 12.7% mostraron pérdidas.

Entre las ramas que registraron un margen promedio negativo, se encuentran: madera, cuero y calzado, comercio, servicios corporativos, servicios educativos, vidrio y hoteles. Estas dos últimas ramas fueron arrastradas por las pérdidas de Vitro y Situr. Entre las que obtuvieron los mejores resultados se encuentran: minería -con un margen neto de 22.6% y un ROE (Return on equity) de 33.6%- artículos de plástico -22 y 51.7%-; cemento -23.3 y 12%-; afianzadoras -73.7 y 36.3%- y servicios médicos -29.5 y 10.8%.

Al igual que el año pasado, las empresas participantes mantuvieron la tendencia del año anterior, expandiendo sus ventas más rápido que la inflación y el impacto de la variación del tipo de cambio.

Al contrario de lo ocurrido en 1995, se observó una disminución de los recursos totales en 6.7%, en gran parte debido al reconocimiento de las perdidas registradas durante esos años. Fue notable la reducción de pasivos, tanto en moneda nacional como extranjera. En particular, estos últimos representaron 47.3% de los pasivos totales y 29.6% de las ventas. Solo 20% de los participantes no restó pasivos en moneda extranjera y 23.8% contrato deudas en moneda extranjera inferiores a 20% de su pasivo total. Si los pasivos en moneda extranjera constituyeron el motor de la expansión de los pasivos totales entre 1994 y 1995, entre 1996 y 1997 mostraron una tendencia contraria. La lección parece aprendida.

En cuanto a las principales razones financieras, la de liquidez mejoró, la pasó de 1.258 a 2.166 veces, situándose por arriba de su referencia (2.000). Al mismo tiempo, el margen de independencia financiera aumentó por la reducción del apalancamiento, pues pasó de 0.916 a 0.905. La solvencia financiera se incrementó de 2.092 a 2.105.

Ahora bien, para hacer las comparaciones del estado en que se encontraban las empresas mexicanas antes del TLC y su situación actual es conveniente que revisemos 10 de las empresas con mayor importancia con respecto a sus ventas.

CONCLUSIONES

En los últimos años se ha aceptado la globalización como un hecho ineludible para la economía mundial. Los avances en comunicaciones y transportes, la creación de instrumentos financieros que han liberado importantes volúmenes de capital y la integración extrafronteras de las diversas actividades industriales -con plantas que disponen de una gran capacidad productiva- son entre otros, los elementos que hacen obligada la operación de una economía global. En teoría, esta debería llevar a un esquema mundial de libre intercambio. Sin embargo, los países como México no deben confiar en que así sucederá; más bien deben prepararse para un libre mercado plagado de restricciones ecológicas y sociales.

El proceso de integración a la economía global no será sencillo y si bien como tendencia seguirá avanzando, cada vez encontrará mas matices. Independientemente de la ventajas que atribuye la teoría al libre mercado, prevalecerá cada vez mas el interés de los pueblos de los diferentes países -en especial de los desarrollados-, que desean obtener beneficios de sus acuerdos con otras naciones.

Lo que ha sucedido en torno al TLC es un ejemplo de ello. Recientemente, el gobierno de Estados Unidos presentó al Congreso de su país una evaluación acerca de los beneficios que produjo el acuerdo en sus primeros tres años de operación y, en términos generales, las conclusiones fueron favorables. Entre 1993 y 1996, el intercambio comercial entre los tres países integrantes pasó de \$293,000 millones a \$420,000 millones de dólares; también ha propiciado una mayor integración entre las tres economías y, seguramente, forma parte de las razones que explican la prolongación del auge económico de Estados Unidos.

A contrapelo de lo que afirman los críticos del Tratado y a pesar de que la crisis impidió un mayor incremento de las exportaciones estadounidenses al mercado mexicano, la participación de México si brindó beneficios a Estados Unidos. Con la reducción de aranceles y la devaluación, los fabricantes mexicanos ingresaron al mercado del norte con mercancías competitivas. No es posible afirmar que esos productos compitieron con fabricantes estadounidenses, ya que los bienes que México podía vender básicamente compiten con los que Estados Unidos ya adquiría en otros países. El caso de la industria textil es ilustrativo de ese proceso, pues a partir del acuerdo comercial aumentó considerablemente sus exportaciones, hasta que se convirtió en el proveedor número uno, desplazando a los taiwaneses y coreanos. Los beneficiarios de los productos mexicanos fueron los consumidores estadounidenses.

No obstante, esa evaluación no ha recibido la aprobación unánime de todos los sectores de la sociedad estadounidense, en donde todavía hay importantes grupos que impugnan el acuerdo -aunque con intereses encontrados-, ya que unos quisieron menos restricciones por parte de México y otros desearían mas restricciones estadounidenses. En la práctica, el efecto combinado de esas posiciones significa mas presiones para que nuestro país otorgue mas concesiones.

No esta de más señalar que las criticas que se han hecho al TLC en Estados Unidos podrían llegar a tener un gran peso si así conviene a la política interna de ese país, o si llega a entrar en una recesión. En ese caso sería muy difícil para México mantener su superávit comercial con el vecino del norte.

Por cierto, las criticas que se expresaron en torno al TLC en Estados Unidos son muy semejantes a las que hacen los europeos por los efectos que -en materia de empleos y bienestar- tiene el intercambio comercial con naciones con parámetros ecológicos y sociales diferentes a ellos. De hecho, se advierte la tendencia de los países desarrollados de imponer cláusulas restrictivas al comercio con aquellas naciones en desarrollo que no cumplan con condiciones mínimas de seguridad social y protección al medio ambiente. No reniegan del "libre comercio", pero si lo condicionan de acuerdo con sus intereses.

Si bien con las elecciones del 6 de julio México dió un paso en el sentido de eliminar eventuales restricciones -como la denominada cláusula democrática que impone la Unión Europea a las naciones que buscan comerciar con ese bloque- y tiene mas autoridad para negociar en el exterior, eso no es suficiente.

Por otra parte, será muy difícil que en sus negociaciones con otros bloques México logre las ventajas que obtuvo en el TLC, con le agravante de que éstas se podrían perder a medida que las concesiones que logró se generalicen a otros países.

APENDICE

TABLA No. 1**NIVEL DE VENTAS**

POSICION		EMPRESA	1992 Miles de Pesos	1996 Miles de Pesos
92	96			
1	1	Pemex	66,012,111.00	231,992,934.00
2	2	Telmex	20,704,655.00	52,713,937.00
3	4	General Motors de Mexico	11,821,171.00	48,232,097.00
4	9	Cifra	11,496,711.00	23,250,869.00
5	3	Chrysler de Mexico, .S.A.	10,865,368.00	49,066,649.00
6	16	Gigante, S.A.	5,912,190.00	14,199,942.00
7	17	Controladora Comercial Mexicana	5,636,742.00	13,737,521.00
8	41	Empresas ICA Soc. Controladora	5,593,000.00	7,798,851.00
9	14	Grupo Industrial Bimbo, S.A de C.V.	4,546,695.00	15,074,297.00
10	30	Cia. Nestle, S.A. de C.V.	4,150,000.00	9,116,000.00

NIVEL DE VENTAS

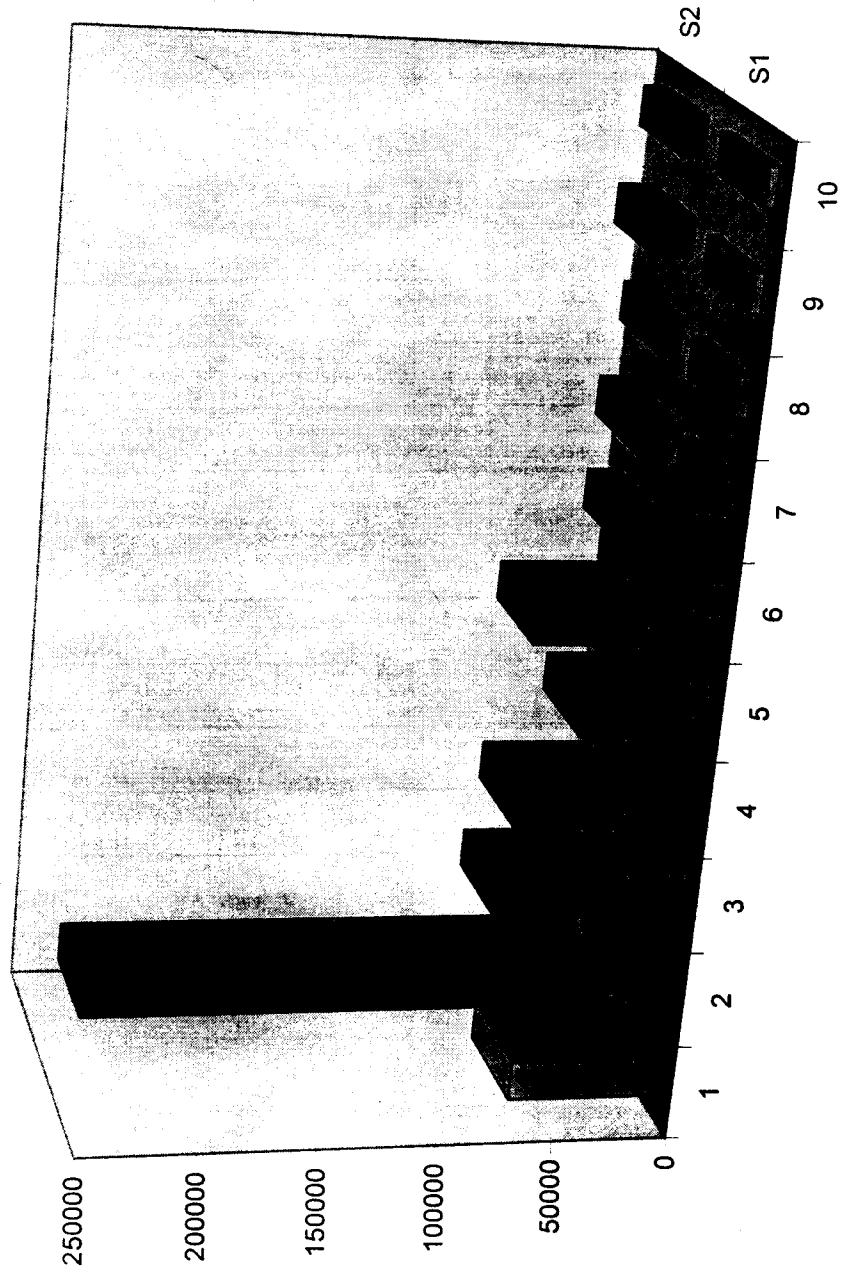


TABLA No. 2

CAPITAL CONTABLE

POSICION		EMPRESA	1992	1996
92	96		Miles de Pesos	Miles de Pesos
1	1	Pemex	111,331,100.00	155,779,537.00
2	2	Telmex	30,955,611.00	89,215,034.00
3	4	General Motors de Mexico	4,583,262.00	8,993,054.00
4	9	Cifra	4,608,507.00	15,290,175.00
5	3	Chrysler de Mexico, .S.A.	2,649,514.00	8,979,898.00
6	16	Gigante, S.A.	2,075,037.00	6,084,478.00
7	17	Controladora Comercial Mexicana	2,231,205.00	5,670,932.00
8	41	Empresas ICA Soc. Controladora	4,704,000.00	10,703,678.00
9	14	Grupo Industrial Bimbo, S.A de C.V.	2,628,720.00	8,010,007.00
10	30	Cia. Nestle, S.A. de C.V.	1,246,000.00	3,828,000.00

CAPITAL CONTABLE

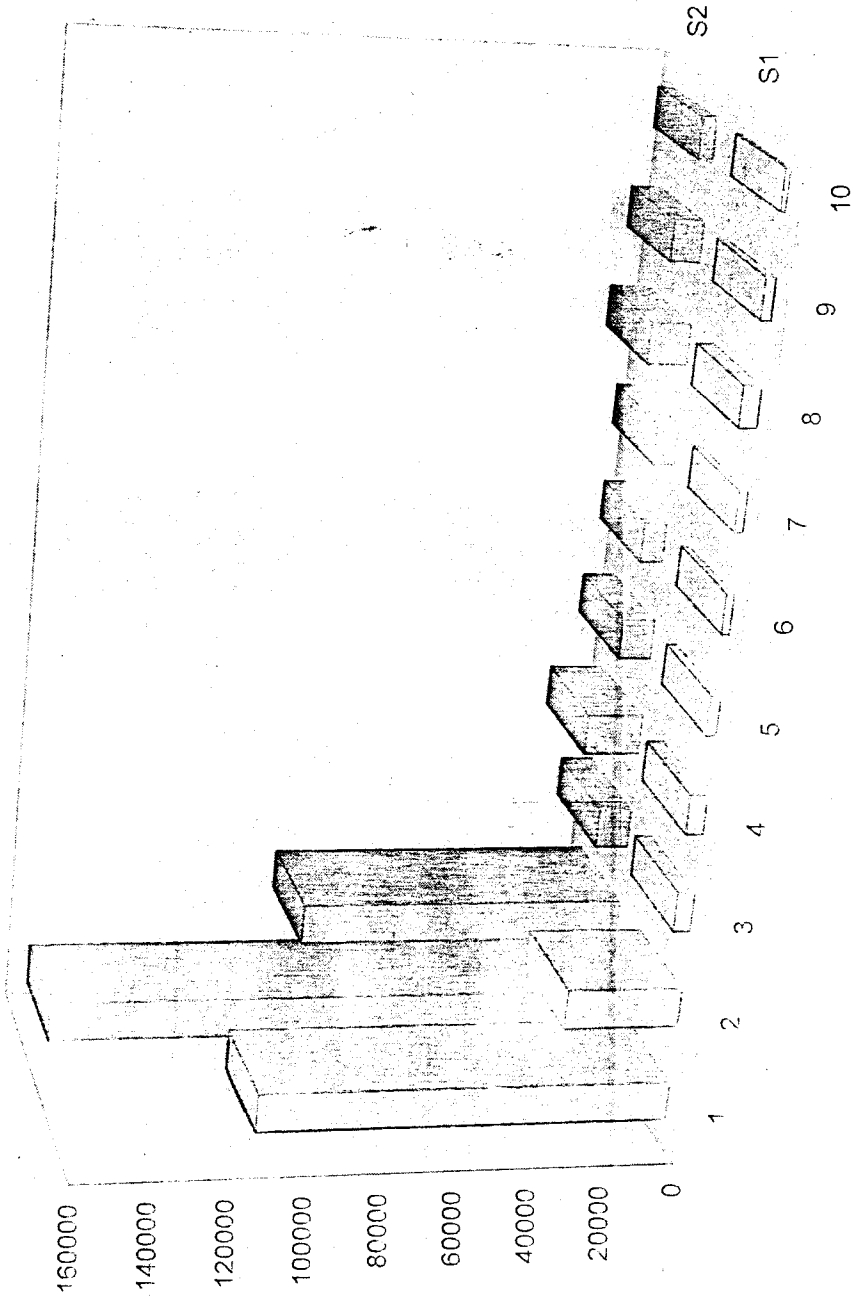


TABLA No. 3

ACTIVO TOTAL

POSICION		EMPRESA	1992	1996
92	96		Miles de Pesos	Miles de Pesos
1	1	Pemex	153,469,300.00	312,049,087.00
2	2	Telmex	43,543,636.00	111,682,414.00
3	4	General Motors de Mexico	7,787,450.00	20,240,148.00
4	9	Cifra	7,192,672.00	19,742,683.00
5	3	Chrysler de Mexico, S.A.	4,001,096.00	13,318,934.00
6	16	Gigante, S.A.	3,275,045.00	9,954,532.00
7	17	Controladora Comercial Mexicana	3,442,283.00	9,641,243.00
8	41	Empresas ICA Soc. Controladora	9,469,000.00	23,116,645.00
9	14	Grupo Industrial Bimbo, S.A de C.V.	3,638,581.00	12,012,524.00
10	30	Cia. Nestle, S.A. de C.V.	2,338,000.00	5,867,000.00

ACTIVO TOTAL

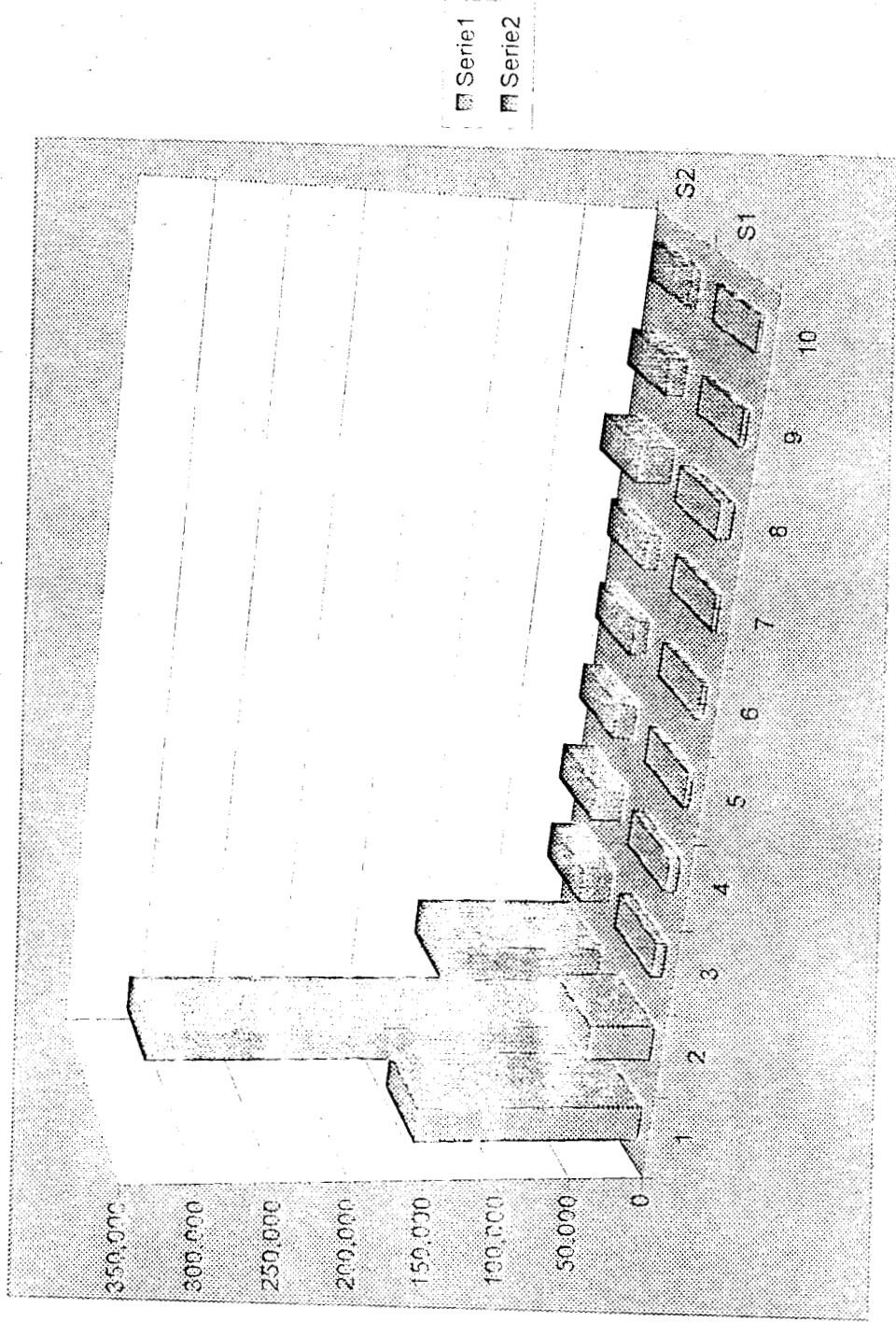


TABLA No. 4

PASIVO TOTAL

POSICION		EMPRESA	1992	1996
92	96		Miles de Pesos	Miles de Pesos
1	1	Pemex	42,138,200.00	156,269,550.00
2	2	Telmex	12,588,025.00	22,467,380.00
3	4	General Motors de Mexico	3,204,188.00	11,247,094.00
4	9	Cifra	2,584,165.00	4,452,508.00
5	3	Chrysler de Mexico. .S.A.	1,351,581.00	4,339,036.00
6	16	Gigante, S.A.	1,200,008.00	3,870,054.00
7	17	Controladora Comercial Mexicana	1,211,678.00	3,970,311.00
8	41	Empresas ICA Soc. Controladora	4,765,000.00	12,412,967.00
9	14	Grupo Industrial Bimbo, S.A de C.V.	1,009,861.00	4,002,517.00
10	30	Cia. Nestle, S.A. de C.V.	1,092,000.00	2,039,000.00

PASIVO TOTAL

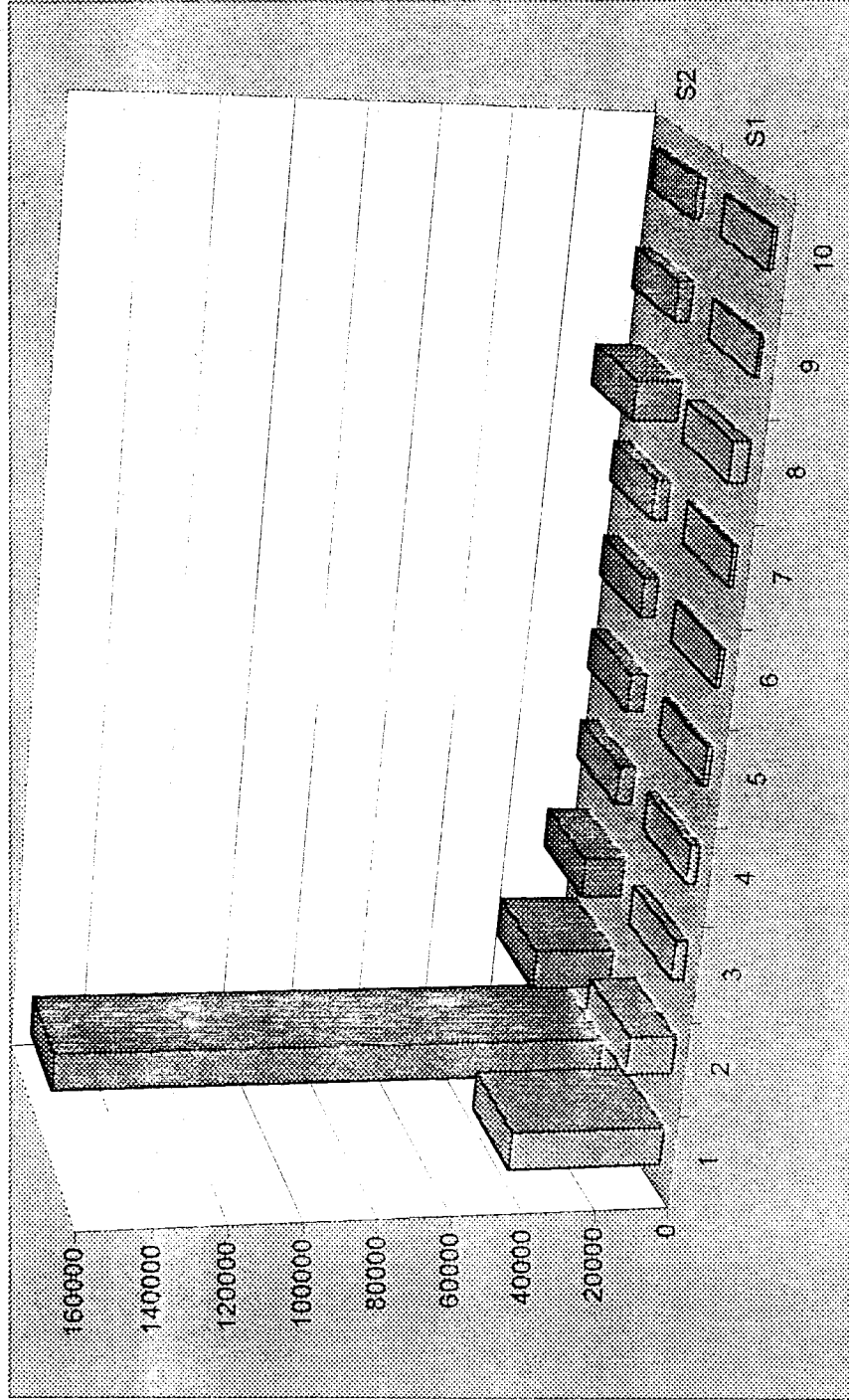
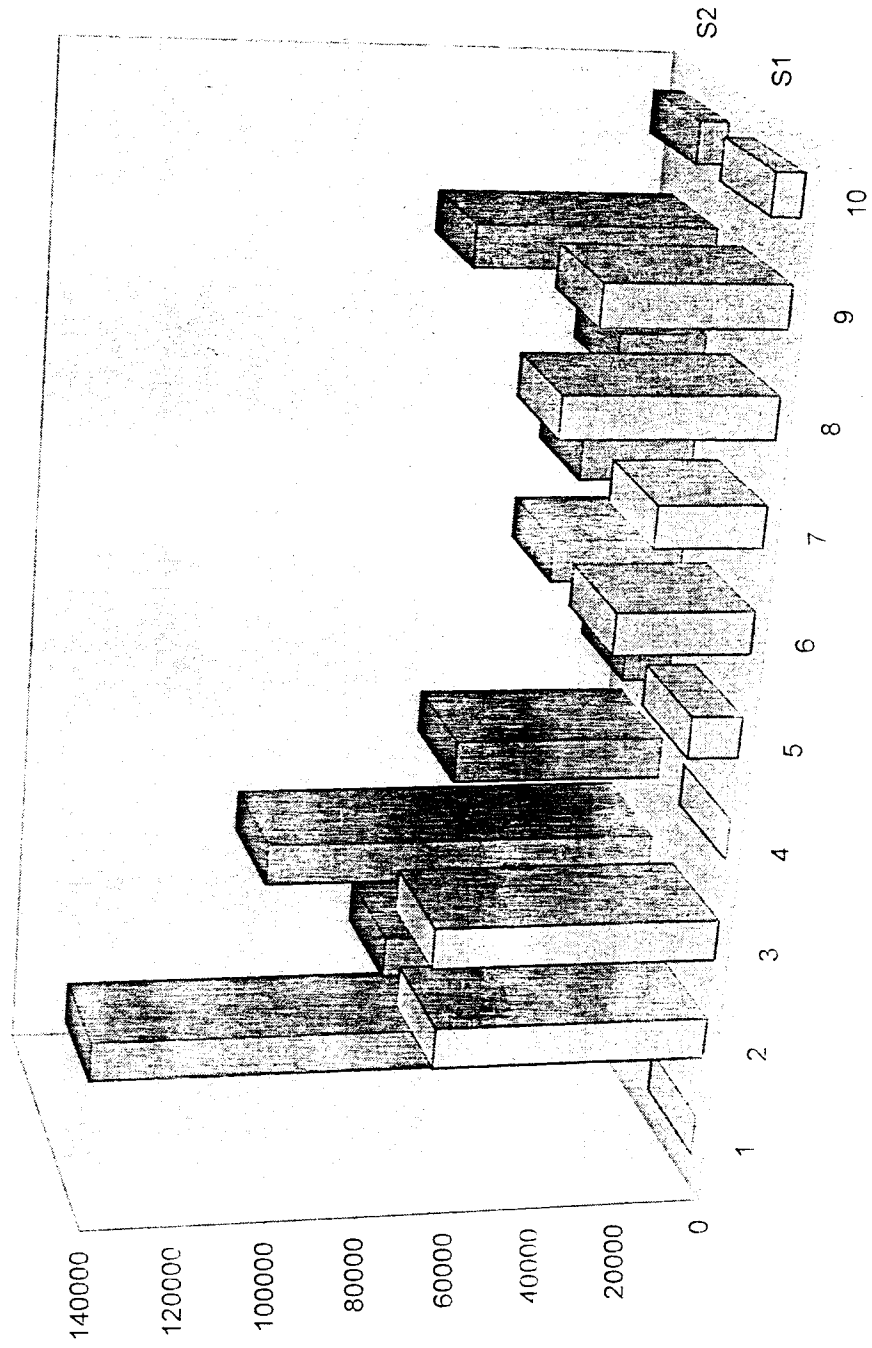


TABLA No. 5

PERSONAL OCUPADO

POSICION		EMPRESA	1992 Unidades	1996 Unidades
92	96			
1	1	Pemex	ND	128,704
2	2	Telmex	63,025	62,317
3	4	General Motors de Mexico	65,133	91,263
4	9	Cifra	ND	49,510
5	3	Chrysler de Mexico, .S.A.	11,314	11,066
6	16	Gigante, S.A.	30,714	30,703
7	17	Controladora Comercial Mexicana	23,947	26,039
8	41	Empresas ICA Soc. Controladora	47,387	19,846
9	14	Grupo Industrial Bimbo, S.A de C.V.	40,704	55,148
10	30	Cia. Nestle, S.A. de C.V.	6,500	6,442

PERSONAL OCUPADO



BILIOGRAFIA

- * Revista "Expansión", Artículo titulado "El TLC en su laberinto", Enero 29/97, pag. 66.

- * Revista "Expansión", Artículo titulado "Las 500 empresas más importantes de México", Vol. 25 N° 621-622, Agosto 1993, pag. 266.

- * Revista "Expansión", Artículo titulado "Las 500 empresas más importantes de México", Vol. 28 N° 697, Agosto 1996, pag. 306.

- * Sanchez González Manuel, "México y el Tratado Trilateral de Libre Comercio", Editado por el ITAM.

- * Compilación, "Tratado de Libre Comercio", Universidad Autónoma del Estado de Tabasco.