

U. A. M. IZTAPALAPA BIBLIOTECA

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA IZTAPALAPA

CSH

Lic. ADMINISTRACION

EL SECTOR HIGIENE Y BELLEZA
ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

127509

(TESINA)

INTEGRANTES:

✓ GARCIA GUTIERREZ, ENRIQUETA

GONZALEZ SUAREZ JOSE LUIS

RODRIGUEZ RODRIGUEZ JORGE

1992

U. A. M. IZTAPALAPA BIBLIOTECA
INDICE

I.-INTRODUCCION	3
II.-MARCO TEORICO	5
III.-MARCO HISTORICO	
3.1.-La Industria Nacional y el GATT.	17
3.2.-El Financiamiento para el desarrollo y obstáculos en el futuro	18
3.3.-Infraestructura y las tasas de interes.	19
3.4.-El PIB en los países desarrollados y sus consecuencias en los no desarrollados.	21
IV.-ANALISIS DE LA ECONOMIA MEXICANA	
4.1.-Ambiente económico mexicano.	37
V.-MERCADO MEXICANO DE HIGIENE Y BELLEZA	
5.1.-Definición del sector Higiene y Belleza.	49
5.2.-Principales empresa que integran el sector.	50
5.3.-Análisis de costos y empleo.	53
5.4.-Análisis de Ventas.	54
5.5.-Análisis de canales de distribución.	62
5.6.-Análisis de crecimiento e inversión.	66
VI.-EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON RESPECTO A MEXICO	
6.1.-Antecedentes.	71
6.2.-ALC Bilateral Canadá-Estados Unidos.	82
6.3.-Repercusiones del ALC Canadá-Estados Unidos con respecto a México.	84
6.4.-ALC trilateral México-Estados Unidos- Canadá.	88

6.5.-Posibles efectos del ALC México-Canadá- Estados Unidos para la Economía Mexicana.	92
VII.-PERSPECTIVAS DEL SECTOR HIGIENE Y BELLEZA ANTE LA APERTURA COMERCIAL.	
7.1.-Perspectivas de inversión.	101
7.2.-Posibilidades de inversión y factores de crecimiento en el sector H. y B.	105
7.3.-Entrada de competencia.	107
7.4.-Perspectivas para la década de los 90s.	110
VIII.-CONCLUSIONES.	114
IX.-BIBLIOGRAFIA.	117

I.-INTRODUCCION

El presente trabajo es el resultado de un ejercicio de investigación en equipo de carácter documental y de campo, con el fin de responder a interrogantes tales como: ¿cuál es la situación real actual del sector industrial de higiene y belleza, con respecto al tratado de libre comercio? ; ¿cuál es su posición en el marco de la economía mexicana? ; ¿cuáles son los aspectos más importantes de el tratado de libre comercio entre México-Estados Unidos-Canada; en caso de que se lleve a cabo dicho tratado? ; ¿cuáles podrían ser los efectos en el interior del sector higiene y belleza?.

Para este efecto, la presentación de los resultados de nuestra investigación será en términos de síntesis y análisis de la información obtenida en las diferentes fuentes, entre ellas se encuentra información obtenida de: Cámara Nacional de la Industria de la Perfumería y Cosmética; Banco de México y A.C. Nielsen Company, entre otras, como las fuentes primarias, así mismo fueron consultados diferentes diarios y documentos oficiales de SECOFI.

La estructura de nuestra investigación contiene en su primera parte el marco teórico e histórico que sirven de introducción directa al tema que nos ocupa, y que proporciona al lector un marco global del desempeño anterior a la década

de los 90s, de la relación económica del país y una descripción general del sector que estamos tratando.

Como una segunda fase hacemos un análisis de la economía mexicana, en cuanto a aquellos aspectos fundamentales que han representado una barrera para el crecimiento del sector industrial de higiene y belleza; también analizamos el interior del sector en la parte complementaria de este aspecto haciendo observación de los efectos dentro del mismo.

Dentro de una tercera fase realizamos un análisis del tratado de libre comercio entre Estados Unidos y Canada, así como los posibles efectos ante la posibilidad de la firma de un tratado similar en nuestro país.

Finalmente presentamos las perspectivas del sector industrial de higiene y belleza ante el Tratado de Libre Comercio y nuestras conclusiones al respecto.

Esperando que nuestro trabajo sea interesante para el lector y le ayude a aclarar cualquier duda del sector industrial al que está dedicado este análisis, incluimos todas las fuentes utilizadas y que pudieran ser utilizadas para profundizar aún más en algún tema en específico.

II.-MARCO TEORICO.

El desarrollo de la economía mundial muestra a todas luces la tendencia a una globalización. Esta globalización integra una vasta región cuyo potencial obliga a las industrias a fijar su objetivo en él y a sus gobiernos respectivos a apoyarles. Necesidad que obliga a los países de industria tradicional protegida a reorientar su papel hacia tal mercado mundial.

México esta inmerso en estos cambios de la economía mundial y ello explica la significativa apertura comercial que empezó a adoptar desde mediados de la década pasada (pero estos cambios no son inducidos por la estructura productiva exclusivamente, pues el aspecto geográfico tiene relativa importancia). En efecto, México se encuentra en una etapa previa a la negociación de diversos acuerdos para el libre comercio con varios países en América Latina, con Estados Unidos y eventualmente con Canada. Por ello es necesario reorientar su participación en el comercio mundial por un lado, y por el otro encaminar su estrategia de desarrollo industrial(y de ese modo su planta o aparato productivo) hacia la competitividad.

La globalización de los mercados es hoy una realidad contundente e irreversible. Para los industriales de todo el mundo, en concordancia con esta realidad, modernizar, actualizar y transformar

sus procesos productivos es una cuestión de supervivencia. "ser competitivos a nivel mundial ya no es una opción entre otras; hoy en día, es prácticamente la única alternativa del productor moderno para permanecer en el mercado".(G. Garcoba, 1991: 17).

La estrategia competitiva es la búsqueda de una posición favorable en un sector industrial; con esto se trata de establecer una situación provechosa y sostenible contra las fuerzas que determinan la competencia en el sector industrial. Dos cuestiones importantes sostienen la elección de la estrategia competitiva. La primera es el atractivo de los sectores industriales para la utilidad a largo plazo y los factores que lo determinan. La segunda cuestión central, en la competitividad estratégica son los determinantes de una posición competitiva relativa dentro de un sector industrial.

La estrategia competitiva debe surgir de una comprensión sofisticada de las reglas de competencia que determinan lo atractivo de un sector industrial. Para la formulación de una E.C. se deben tomar en cuenta 4 factores clave:

factores internos

- a.- Fuerzas y debilidades de la empresa.
- b.- Valores personales de los ejecutivos clave.

factores externos

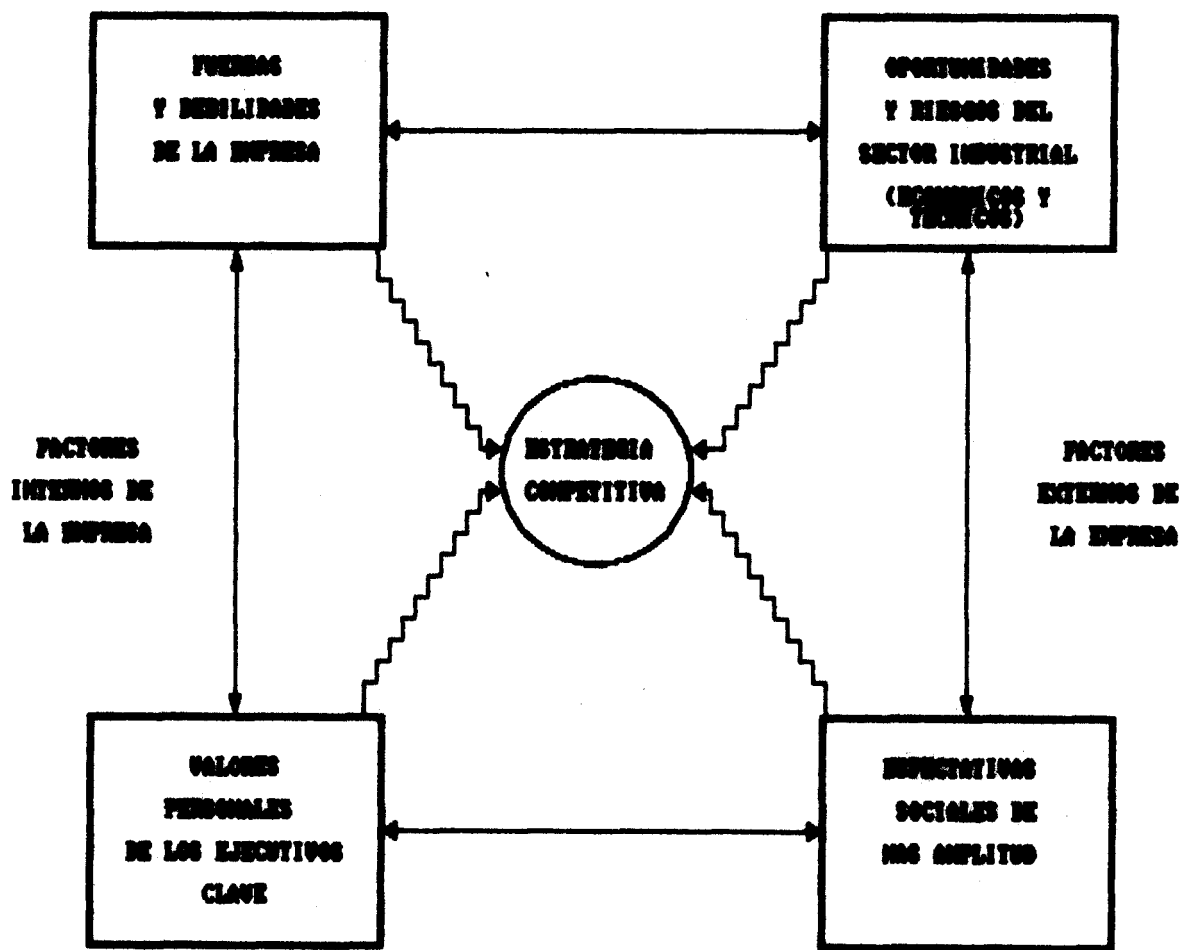
a.- Aportación y riesgos del sector industrial (económicos y técnicos).

b.- Expectativas sociales de más amplitud. (cuadro 1).

La esencia de la formulación de una E.C. consiste en relacionar una empresa con su medio ambiente. Aunque el entorno es relevante (abarca tanto fuerzas sociales como económicas), el aspecto clave del entorno de la empresa es el sector o sectores industriales en las cuales compite.

Antes de proseguir en nuestro estudio, se hace necesario definir al Sector Industrial, entendiéndose éste como un grupo de empresas que producen productos que son sustitutos cercanos entre sí. La estructura de un sector industrial tiene una fuerte influencia al determinar las reglas del juego competitivas, así como las posibilidades estratégicas potencialmente disponibles para la empresa. Las fuerzas externas al sector industrial por lo general afectan a todas las empresas del sector industrial, la clave se encuentra en las distintas habilidades de las empresas al enfrentarse a ellas.

La competencia en un sector industrial tiene sus raíces en su estructura económica fundamentalmente y va más allá del comportamiento de los competidores actuales. La situación de la competencia en un sector industrial depende de 5 fuerzas competitivas básicas (según PORTER):

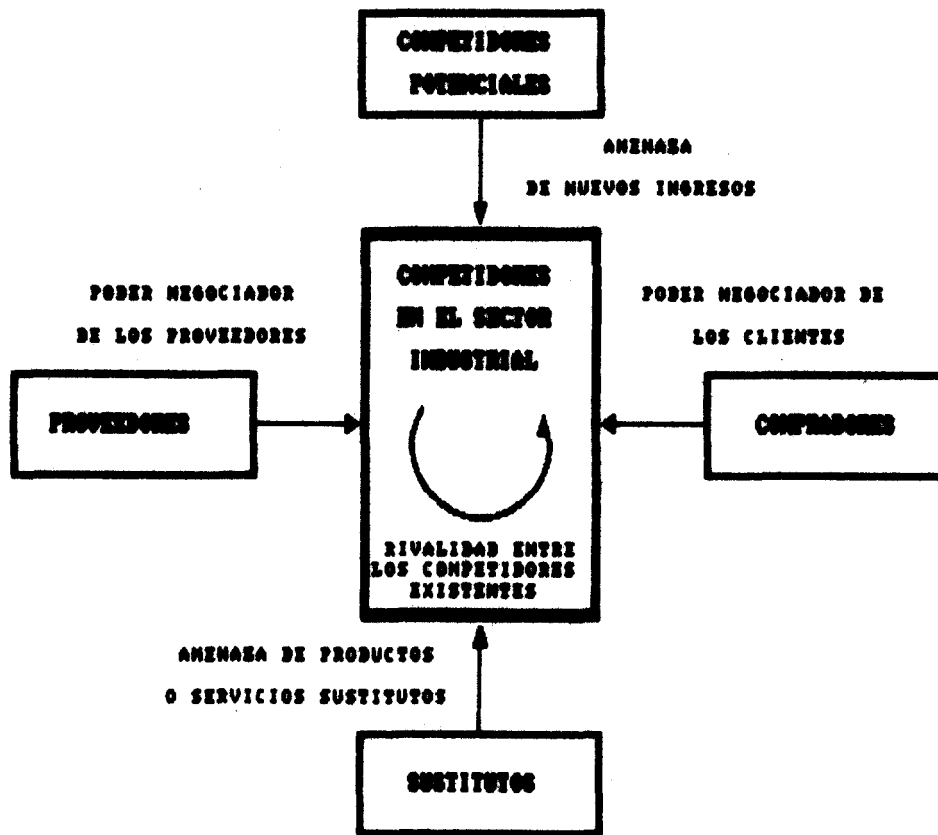


CUADRO 1. ESTRATEGIA COMPETITIVA.

- a.- Nuevos ingresos.
- b.- Amenaza de sustitutos.
- c.- Poder negociador de los compradores.
- d.- Poder negociador de los proveedores.
- e.- Rivalidad entre los actuales competidores.

Los competidores son: los clientes, los proveedores, los sustitutos y los competidores potenciales. Las cinco fuerzas competitivas conjuntamente determinan la intensidad competitiva así como la rentabilidad del sector industrial, y la fuerza o fuerzas más poderosas son las que gobiernan y resultan cruciales desde el punto de vista de la formulación de la estrategia.

El poder de cada una de las cinco fuerzas competitivas es una función de la estructura de la industria, o las características económicas y técnicas básicas de un sector industrial. En cualquier sector industrial particular, no todas las fuerzas serán igualmente importantes, y los factores particulares estructurales que son importantes diferirán. Cada sector industrial es único y tiene su propia estructura; las Fuerzas Competitivas permitirán señalar aquellos factores que son críticos para la competencia en un sector industrial, así como identificar las innovaciones estratégicas que mejorarían mayormente la utilidad del sector industrial.(cuadro 2).



CUADRO 2. FUERZAS QUE MUEVEN LA COMPETENCIA EN UN SECTOR INDUSTRIAL.

La segunda cuestión central en la E.C. es la posición relativa de la empresa dentro de su sector industrial. El ubicarla determina si la utilidad de una empresa está por arriba o por abajo del promedio del sector.

La base fundamental del desempeño sobre el promedio a largo plazo es una ventaja competitiva. La ventaja competitiva nace primordialmente del valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores, que exceda el costo de esa empresa por crearlo. El valor es lo que los compradores están dispuestos a pagar, y el valor superior resulta de ofrecer precios más bajos que los competidores por beneficios equivalentes o por proporcionar beneficios únicos que justifiquen un precio mayor.

La ventaja competitiva en un sector industrial puede ser realizada fuertemente por las interrelaciones con unidades de negocios compitiendo en los sectores industriales relacionados, si estas interrelaciones pueden realmente lograrse. Las interrelaciones entre las unidades de negocios son los medios principales por medio de los cuales una empresa diversificada crea valor, y así proporciona los cimientos para una estrategia empresarial. (Porter, 1982: 72).

Hay dos tipos básicos de ventajas competitivas que puede poseer una empresa: Costos bajos y Diferenciación. Los dos tipos básicos de ventaja competitiva combinados con el

panorama de actividades para las cuales una empresa trata de alcanzarlas, nos lleva a tres estrategias genéricas para lograr el desempeño sobre el promedio en un sector industrial.

- 1.- Liderazgo en costos.
- 2.- Diferenciación.
- 3.- Enfoque o alta segmentación.

Las estrategias genéricas, son tácticas para superar el desempeño de los competidores en un sector industrial.(cuadro 3).

LIDERAZGO TOTAL EN COSTOS

Requiere de la construcción agresiva de instalaciones, capaces de producir grandes volúmenes en forma eficiente; de vigoroso empeño en la reducción de costos basados en la experiencia, de rigidos controles de costos y de gastos indirectos, evitar las cuentas marginales, y la minimización de los costos en áreas como: servicio, fuerza de ventas, publicidad, etc. Teniendo una posición de costos bajos se logra que la empresa obtenga rendimientos mayores en su sector industrial, a pesar de la presencia de una intensa competencia. Su posición da a la empresa una defensa contra la rivalidad entre competidores; y defiende a la empresa contra los competidores poderosos; así como la colocación de barreras de ingreso en términos de economía de escala o ventajas de costo.

VENTAJA ESTRATEGICA

	EXCLUSIVIDAD PERCIBIDA POR EL CLIENTE	POSICION DE COSTO BAJO
TODO UN SECTOR INDUSTRIAL	DIFERENCIACION	LIDERATO GENERAL EN COSTOS
SOLO A UN SECTOR EN PARTICULAR	ENFOQUE O ALTA SEGMENTACION	

**CUADRO 3. LAS TRES ESTRATEGIAS
GENERICAS**

DIFERENCIACION

Es la diferenciación del producto o servicio que ofrece la empresa, creando algo que sea percibido en el mercado como único. Los métodos para la diferenciación pueden tomar muchas formas, sin embargo los de más importancia son: diseño o imagen de marca.

La diferenciación es una estrategia viable para devengar rendimientos mayores al promedio en un sector industrial; ya que crea una posición defendible para enfrentarse a las 5 fuerzas competitivas, aunque en una forma distinta a la del liderazgo en costos. Proporciona además, un aislamiento contra la rivalidad competitiva así como una lealtad del cliente frente a posibles sustitutos.

ENFOQUE O ALTA SEGMENTACION

Consiste en enfocarse sobre un grupo de compradores en particular, en un segmento de la línea del producto, o en un mercado geográfico. La estrategia del enfoque esta construida para servir a un objetivo en particular, y cada política funcional está formulada de acuerdo a ella. Se basa en la premisa de que la empresa puede así servir a su estrecho objetivo estratégico con más efectividad o eficacia que los competidores que compiten en forma más general. Su enfoque significa que, o bien tiene una posición de bajo costo con su objetivo estratégico, alta diferenciación o ambas.

Fundamentalmente los riesgos al buscar las estrategias genéricas son dos:

- 1.- Fallar en lograr o mantener la estrategia (posicionamiento a la mitad);
- 2.- Que el valor de la ventaja estratégica por alcanzarse erosione con la evolución del sector industrial.

Dentro de este marco de competitividad se plantean las siguientes cuestiones:

- Incrementar la competitividad en el mercado internacional ya no es una opción para los industriales mexicanos, es una necesidad vital de involucrarse exitosamente en un mundo cada vez más competitivo, más global y con más riesgos, pero también lleno de oportunidades.

- El mundo de hoy y del futuro es realmente diferente, conformado de nuevos valores. La creatividad, el comportamiento socialmente responsable y la competitividad, vía la calidad, son factores que transforman el mundo con rapidez.

-Aceptar esto nos conduce a dos reflexiones:

- a) En México o aprendemos a producir bien o no podremos nunca aspirar a ser del primer mundo.
- b) El momento de nuestro país es el de la calidad, de hacer bien las cosas, precisamente por su importancia en la evolución competitiva de nuestros productos y servicios, como catalizador del cambio productivo y de la calidad de vida de los mexicanos.

Esta es la elección que tienen en sus manos cada uno de los sectores industriales que conforman nuestra economía; es la alternativa que se les presenta ante la apertura comercial en nuestro país. Afrontarla o no será cuestión de cada uno de ellos.

Dentro de este contexto, la tesis fundamental de esta investigación es precisamente que perspectivas de inversión, de crecimiento, de competitividad primordialmente, tendrá el sector Higiene y Belleza frente al Tratado de Libre Comercio que está por firmarse.

III.- MARCO HISTORICO

3.1.-LA INDUSTRIA NACIONAL Y EL GATT

El desarrollo industrial en nuestro país, tuvo sus inicios en los años cuarentas y fué ampliamente impulsado por la demanda generada por los países participantes en la Segunda Guerra Mundial.

Esta alternativa de crecer hacia el exterior se pasó por alto, y el sector industrial se ocupó del mercado interno, de menor riesgo y amplios beneficios.¹

En los años de los cincuentas, el sector moderno de la economía fue protegido por tarifas arancelarias y permisos de importación. A esta industria se le llamo " infantil " y se caracterizó por su ineficiencia, su producción y mala calidad.

Con el objeto de hacer más competitiva a la industria, y reducir la inercia inflacionaria se optó(en 1986) por participar en el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio(GATT). Con este fin se eliminaron los permisos de importación, se redujeron las tarifas arancelarias y se elaboró una estructura legal en materia de comercio exterior.

¹ No ha existido ni un solo periodo posrevolucionario en que los sucesivos gobiernos no hayan hecho esfuerzos notorios, no del todo organizados, para crear las condiciones propicias de un desarrollo económico satisfactorio.

3.2.-EL FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO, OBSTACULO EN EL FUTURO

La realización de los proyectos de desarrollo en los países de América Latina, Africa y Asia, requirieron para su financiamiento de miles de millones de "petrodólares", que el mercado de los eurodólares hizo posible por la decisión de la banca comercial, con el fin de reciclarlos. La banca comercial apoyaba con particular interés esta tendencia, como cauce a los enormes problemas de liquidez que el propio mundo industrializado no requería, debido a su estrategia antinflacionaria de limitado crecimiento.

En los años de 1978 a 1982, la deuda de la región pasó de 150 mil millones de dólares a 318 mil millones. Este endeudamiento se generalizó; las acciones bancarias descendieron y una fuerte presión política se centró en relación a una falta de prudencia, el excesivo otorgamiento de créditos y en el manejo inadecuado de la política económica en los países en desarrollo.

Las soluciones fueron de naturaleza " ortodoxa y tradicional", aunque efectivas para la estabilidad del sistema y se fundaron en los cuatro principios operativos siguientes:

- a) Una reprogramación de los plazos para el vencimiento del principal. (en el caso de México, 2 años y 4 meses, de agosto de 1982 a diciembre de 1984).

- b) Un convenio con el Fondo Monetario Internacional (...) diseñado para estabilizar la economía mediante un severo ajuste en los sectores interno y externo.²
- c) El supuesto de que las economías de los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo (OCDE), crecerían de forma tal que sus importaciones de bienes procedentes de las naciones deudoras coadyuvarían a la solución de los problemas financieros de éstas últimas.
- d) Recursos frescos "según se requiera" para complementar un creciente superávit de la balanza comercial como resultado, fundamentalmente, de la contracción de sus importaciones.

Los ajustes del sector interno y externo, propuestos a los países en desarrollo, no encontraron apoyo alguno.

3.3.-INFLACION Y LAS TASAS DE INTERES

Las expectativas y la disminución misma de la inflación en los países industrializados, efectivamente, tuvieron como consecuencia un descenso en las tasa de interés. No obstante, tal disminución no correspondió a la de la inflación y las tasas continuaron por encima de los niveles de mediados de los setentas.

Lo anterior se explica por el déficit presupuestal y la sobrevaluación del dólar en los Estados Unidos de Norteamérica; en Europa, por una mayor inflación y la

² "Evolución y perspectivas del problema de la deuda Latinoamericana" en Economía Nacional, Ene., 1986, No. 68.

necesidad de mostrar rendimientos más atractivos para contener la salida de capitales; en Gran Bretaña, la tasa LIBOR aumentó en forma importante por la caída del precio del petróleo; en Japón, la liberación del mercado financiero y el fortalecimiento del Yen, condujeron a una alza en el costo del dinero.

Las causas de la declinación en la inflación en los países desarrollados, obedeció al carácter restrictivo de las políticas fiscal y monetaria; ubicación de los objetivos antinflacionarios por encima de los de crecimiento y empleo; la disminución de la demanda en muchos sectores de la economía mundial, y el exceso de oferta en productos básicos como el petróleo, los metales y algunos productos agrícolas.

De una tasa de inflación de 4.8% en 1984, pasó a una de 3.5% en 1985 en los industrializados. Para los " Siete Grandes " se mantuvo una reducción del 4.1% al 3.6%, con la perspectiva de una reducción adicional para 1986.

En la mayoría de las economías latinoamericanas, no obstante su lento crecimiento y la deflación en los países industrializados, la inflación se intensificó; la tasa media pasó del 185% en 1984 al 330% en 1985, las excepciones fueron Barbados, Haití, Honduras, Panamá y Venezuela en los que la inflación fue menor al 10%, los casos inquietantes fueron los de Perú(170%), Brasil(218%), Nicaragua(250%), Argentina(463%) y Bolivia(300%).

Las medidas para contrarrestar el fenómeno en Bolivia, Argentina y Perú fueron desde las más liberales, como la libertad del tipo de cambio, hasta las tradicionales como el control de precios y la restricción fiscal y monetaria.

Los resultados de las políticas mencionadas en Venezuela y Costa Rica fueron positivos en el corto plazo; el caso de Brasil fue insuperable, dadas las expectativas inflacionarias, la expansión de los medios de pago y las remuneraciones reales; en México la tendencia a la baja, desde mediados de 1983, fue superada por la política expansiva del gasto público y las repercusiones en el tipo de cambio; países como Nicaragua, El Salvador y Guatemala, tuvieron aumentos sin precedentes.

3.4.-EL PIB EN LOS PAISES DESARROLLADOS Y SUS CONSECUENCIAS EN LOS NO DESARROLLADOS

En relación al tercer principio operativo en la negociación de la deuda; el " Grupo de los Cinco" formado por los países de la República Federal de Alemania, Estados Unidos, Francia, Japón y el Reino Unido, expresó los conceptos siguientes sobre la economía internacional, el mercado de divisas y su opinión en materia de política económica.

Indicaron que los tipos de cambio deben considerar las condiciones económicas reales, por lo que promoverán, estrechamente, el aumento ordenado del valor de

sus monedas en relación al dólar estadounidense.

Declararon (el 22 de septiembre de 1985) continuar con una política económica que asegure el crecimiento, reduzca la inflación, la participación activa e innovadora del sector privado, "la desregulación del comercio exterior para mejorar las balanzas de pago" y por último, la liberación y modernización de sus mercados financieros.

Asimismo, ratificaron la declaración hecha en Bonn, en mayo del mismo año, para el cual pronosticaron un crecimiento del 3%; en contraste con el crecimiento negativo del 0.7% registrado en 1982.

"La recuperación económica de los países industrializados cumplió su tercer año durante 1985, habiendo disminuido la disparidad observada en las tasas de crecimiento entre Estados Unidos, Europa Occidental y Japón en 1983 y 1984. Sin embargo el crecimiento combinado del producto de estos países fue en 1985 de 2.8%, muy por debajo de la de 4.9% registrado el año anterior debido principalmente a la pérdida de dinamismo de la economía estadounidense, la cual había registrado en 1984 un crecimiento extraordinario".⁸

3.-"La Economía Mundial, Situación y Perspectivas" en Economía Nacional, Feb., 1986, No.69, p 30.

El crecimiento de la economía norteamericana en 1985 fue de 2.3%, menor al promedio de los industrializados del 2.8%. Este factor y la fortaleza de su moneda reprimieron las importaciones efectuadas al país.

La producción industrial creció 2.1% en comparación con el 6.5% y el 16.7 % alcanzadas en 1984 respectivamente.

La disminución en la actividad industrial, acentuó la baja en la inversión y como consecuencia una menor tasa en la utilización de la capacidad instalada(81%). No obstante la tasa de desempleo disminuyó con el apoyo dinámico del sector de servicios.

El alto valor del dólar norteamericano deterioró las exportaciones y fué el freno a la producción y el empleo en el sector manufacturero; la disminución en el gasto personal, propiciada por una alta relación deuda a ingreso y motor del crecimiento en los dos años anteriores, también contribuyó.

En contraste la expansión de la economía canadiense continuó en 1985, previéndose un crecimiento del 4%, mismo que le permitió disminuir en casi un punto porcentual la tasa de desempleo(de 11% a 10.3%).

La economía canadiense fué impulsada por el repunte en la reconstitución de inventarios, en el gasto de los consumidores y en la inversión a las empresas. El efecto del deterioro comercial con los Estados Unidos, por la baja

en sus exportaciones, y considerando que es su primer socio comercial, fué superado por esos factores.

En Europa Occidental, no obstante la aplicación de políticas fiscales restrictivas para contener la inflación y la disminución en el volumen de exportaciones hacia los Estados Unidos, la mayoría de los países mantuvieron su recuperación.

En Alemania Federal el crecimiento de la economía fué del 2.2% con base en el impulso de la demanda interna, mediante el gasto gubernamental y la política monetaria; en 1984 se registró un incremento del 2.7%.

A partir de 1982, en Francia se implantó un programa de austeridad, prácticamente el crecimiento económico fué nulo y generó 2.4 millones de desempleados.

En 1985, el Producto Interno Bruto creció 1.3%; el beneficio del programa consistió en un aumento de la inversión a las empresas, mejorando las perspectivas a mediano plazo.

En Italia, después de un fuerte retroceso en el PIB, en el período de 1981 a 1983, se obtuvo una recuperación en los dos años siguientes, cercana al 2%. El avance no se reflejó en la tasa de desocupación y esta pasó del 10.4% en 1984 al 11.1% en 1985.

La Gran Bretaña, debilitó su posición fiscal, en forma prudente, como consecuencia, la economía registró un crecimiento aproximado del 3.5%, superior al 2.4% en 1984.

El dinamismo no contrarestó el desempleo, la tasa fué mayor a la de 1984.

Los demás países europeos fueron influenciados por la recuperación de estos países a un menor ritmo de crecimiento.

En Japón el PNB creció 4.6% en 1985, el más alto de los países industrializados; si bien, menor al 5.8% del año anterior, pero suficiente para sostener la reducida tasa de desempleo(2.5% a 3%)

"La disminución del ritmo de crecimiento del conjunto de países más avanzados provocó una retractsión del comercio internacional, al grado que el volumen de éste apenas creció 3% (en 1984 fué del 8%). El valor de las exportaciones se estancó, ya que fueron sólo 1% más altas en términos de dólares, que el año anterior, lo que contrasta con el aumento del 17% alcanzado en 1984. La caída de las exportaciones petroleras tanto en términos de valor como volúmen, jugó un papel importante en la evolución del comercio mundial durante 1985, en tanto que las exportaciones de los países no petroleros aumentaron apenas 4%, cifra que equivale a la tercera parte del incremento del

año anterior”⁴

Los precios de las materias primas habían permanecido estables (20% menores a los de 1980) en los años anteriores. Sin embargo, en 1985 vuelven a caer un 12% adicional en términos de dólares, por el estancamiento en la demanda de los países europeos y un exceso en su producción: la alta inflación y el alto valor del dólar también los agravaron.

“En conjunto, el ritmo de expansión de los países en desarrollo se redujo considerablemente en 1985, como consecuencia de la retracción en la demanda de los países industriales y de la menor efectividad de los procesos de ajuste implantados (sic).

Después de tres años de tasas de crecimiento del producto, inferiores al de la población, en 1984 el PIB de los países en desarrollo se incrementó en 3.7%; pero, las estimaciones preliminares se apuntan para 1985 a una tasa de apenas 2.8%”

El bajo ritmo de las exportaciones de los países en desarrollo, la caída del precio de las materias primas, el proteccionismo que enfrentan las exportaciones de sus manufacturas y el lastre de la creciente deuda externa disminuyeron los fondos para inversión.

⁴ Ibid., p.32.

El gasto de muchos países en desarrollo rebasó los límites permitidos, provocando mayores niveles de inflación. La adversa situación económica internacional impactó, también, a las naciones asiáticas exportadoras de manufacturas; en Taiwan (de 1984 a 1985) el PNB pasó de 10.6% a 5.4%; en el mismo lapso Hong Kong, de 9.6% a 4.2%; Corea del Sur de 7.5% a 4% y Singapur de 8.2% a un crecimiento nulo.

La situación se tornó más difícil para las naciones exportadoras de petróleo en razón a la caída del precio y del volumen del producto; de un crecimiento del 2% en 1984 obtuvieron un crecimiento cercano al 1%, incrementando más aún su déficit en cuenta corriente. Por lo correspondiente al continente africano, el crecimiento del PIB fué de solo 2% para continuar con la tendencia a la baja del ingreso per cápita en cinco años.

«El efecto combinado de las políticas de ajuste; la permanencia de altos niveles en las tasas de interés, especialmente de los países de la OCDE; el continuado deterioro de los términos de intercambio comercial; y (...) el inesperado descenso de los empréstitos de la banca comercial a América Latina, pueden ser claramente ilustrados (sic) por las siguientes cifras, que se aplican por igual a todas

las regiones"⁵.

a) Con Base en 1980 el deterioro en el intercambio comercial es de un 16% hasta la fecha(1986).

b) La relación entre pago de intereses y exportación de bienes y servicios pasó de un 20% en 1980 a 36% en 1985.

c) El monto acumulado de capital de 1983 a 1985 fué de 18 mil millones de dólares, misma que representa la mitad ingresado en el período 1980-1981.

d) En el período (1983-1985) los pagos por intereses y las remesas de utilidades fueron 105 mil millones de dólares, lo que se traduce en una transferencia negativa de recursos de 87 mil millones de dólares. En 1985 sólo ingresaron 5 mil millones de dólares a América Latina y 35 mil millones fueron los erogados en pagos de intereses y remesas de utilidades.

El sector externo de nuestras economías se ha caracterizado por un esfuerzo semejante:

1) Las importaciones habían alcanzado los 90 mil millones de dólares en 1980 y cayeron a 60 mil millones a partir de 1983.

2) Las exportaciones afectadas por el deterioro en el intercambio, han permanecido cercanas a 90 mil millones de dólares, contra 89 mil millones en 1980.

⁵ "Evolución y Perspectivas del Problema de la Deuda Latinoamericana".Loc.cit.

3) En correspondencia, la balanza comercial se ha fortalecido; de un déficit de 2 mil millones de dólares en 1980, pasó a un superávit de 34 mil millones de dólares en 1985.

4) Las cuentas corrientes, "mejoraron dramáticamente" de 40 mil millones de dólares en 1981 y 1982(sic) a un equilibrio virtual, en 1984, y a un déficit de 4 mil millones de dólares en 1985.

5) La deuda externa creció 8% en 1983; 4.5% en 1984 y 2.5% en 1985. Contrarestando con las tasas aproximadas del 20% entre 1978 y 1982. El supuesto crecimiento y bienestar todavía tuvo que pagar más:

a) El producto interno bruto per cápita ha descendido más de 10% desde 1980.

b) El desempleo urbano en Latinoamérica es más alto que en 1980.

c) Los salarios reales han descendido, se requieren 5 o 6 años de crecimiento sostenido para alcanzar los niveles de 1980.

d) La inflación, objetivo de los programas de ajuste, se incrementó de 57% en 1980 y 81% en 1982, a 144% en 1985 (con exclusión de Bolivia y Cuba).

Se han recomendado límites precisos a las transferencias negativas, con el fin de permitir el crecimiento (Consenso de Cartagena) o incluso su desconocimiento (La Habana).

La respuesta se dió en octubre de 1985, James Baker, Secretario del Tesoro en los Estados Unidos, propuso el programa para el crecimiento sostenido, en las reuniones del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial en Seúl, Corea.

En este programa se sugiere que la Banca Comercial y la Multilateral de Desarrollo incrementaran, en los años de 1986 a 1988, 40 mil millones de dólares a 15 naciones deudoras de cerca de 430 mil millones, que erogaban a sus acreedores casi 40 mil millones anuales únicamente por concepto de intereses.

Los primeros acuerdos sobre la deuda (1982 y 1983) con el Fondo Monetario Internacional, bajo el primer principio operativo, solo consideraron la restructuración de los vencimientos en el corto plazo, esto ocasionó "acumulaciones inmanejables".

"Así, a mediados de 1984, México negoció el primer acuerdo multianual de restructuración, que comprendía vencimientos de 1985 a 1990 e incluía una reprogramación(...) de toda la deuda y no solo de aquella pagadera en el futuro inmediato. Estos acuerdos, conocidos como "myra", implicaron cierto alivio, pero también conllevaron el pago total de intereses a tasas de mercado. Muchos países ahora adoptan estos acuerdos".⁶

Loc.cit.

Estos acuerdos siguieron haciendo hincapié en el ajuste a costa del crecimiento y los resultados ya se han expresado con anterioridad. No obstante retomemos la situación de nuestro país.

De 1982 a 1986 el país se encuentra en una situación difícil por la fluctuación del precio del petróleo, principal mercancía de exportación, y por la reestructuración de su deuda externa. En 1986, los intereses alcanzaron el 52% del valor de las mercancías exportadas y un tercio de las exportaciones de bienes y servicios. México requería entonces y hoy también, exportar más e importar menos.

PIB 1985

Como reflejo de la mejoría económica de 1984, el producto interno bruto en 1985 crece 4%; la tendencia es positiva en los primeros siete meses, pero la economía vuelve a entrar en una etapa recesiva en la última parte del año hasta la mitad de 1986.

Los sectores más dinámicos son el industrial con un crecimiento de 4.5%, el agropecuario, por tercer año consecutivo, alrededor de 3.2% y el de servicios con 3.8%.

La inversión fué positiva(13%), en base al nivel bajo de 1984, pero comparable a los niveles altos de los años previos a la crisis continua rezagada.

127509

La recuperación en la producción e inversión explica la generación de empleo, un poco más de la mitad de los 850 mil, generados en los tres años anteriores; se estimó un mínimo anual de 750 mil.

INFLACION 1985

Se supone en este año en mayor grado por la represión en los precios de la canasta básica.

Las expectativas hacia la economía y los efectos en el mercado cambiario, nulificaron los logros del crecimiento e indujeron a un periodo recesivo.

No obstante el propósito gubernamental de reducir el gasto en 850 mil millones de pesos, "principal factor inflacionario", éste rebasa en 12% el autorizado y frustra el propósito de reducir el desequilibrio financiero del sector público; el déficit público mantiene una relación semejante a los tres años anteriores: 9.4% en 1983, 9.1% en 1984 y 9.6 en 1985; las metas originales fueron 8.4%, 5.5% y 4.5%.

El argumento para explicar las desviaciones en las metas financieras es: la disminución en 1500 millones de dólares en los ingresos por el petróleo. Sin embargo, esa disminución se compensó con 1700 millones por la reducción en las tasas internacionales de interés.

Se ha señalado como factor del déficit fiscal, el aumento en las tasas de interés internas; pues a mayor déficit más intereses y a mayor intereses más déficit.

En el año, efectivamente, el gasto público fue presionado por los intereses de la deuda interna; representando el 30% del gasto neto y fueron los segundos, después del gasto corriente.

El fuerte déficit del sector paraestatal explica el problema financiero del sector público en 100%, considerando el sujeto a control presupuestal como el no controlado.

Otra manera de ver o afirmar lo anteriormente expresado, es considerar que el 70% de la deuda externa se utiliza para financiar tal déficit. Con 1985 son cuatro años del deterioro de los salarios reales como consecuencia de la inflación.

Asimismo, se presentó una desintermediación financiera, no obstante las elevadas tasas de interés, para cubrir el efecto de la inflación comparable con el exterior para cubrir el riesgo cambiario.

La causa estuvo en la creciente incertidumbre y desconfianza sobre las perspectivas del país, lo que trajo consigo una fuerte demanda de dólares y consecuentemente la disminución en la captación y financiamiento del sistema.

Si consideramos los requerimientos del ahorro para financiar el déficit público, al final del año se agudiza la escasez del financiamiento.

CUENTA CORRIENTE, 1985

El rezago en el deslizamiento del tipo de cambio, desde finales de 1984, en comparación al diferencial de inflaciones entre México y sus socios comerciales, deteriora las cuentas con el exterior.

Debemos agregar el dinamismo en las importaciones por la reactivación económica y obtener un déficit de 600 millones de dólares. Se hace evidente la dificultad para cubrir servicios de la deuda.

ESTIMACIONES PARA 1986

El crecimiento estimado para 1986 fué establecido entre -1.0 a 1.0%, la inflación (diciembre a diciembre) fué ubicada entre 45% y 50% con la perspectiva de disminuir. Los precios del petróleo tienden a la baja, pero no se estableció el monto, para no provocar expectativas negativas; se estimó estables las tasas de interés internacionales; se previó un incremento de la deuda externa en 5000 millones de dólares en términos nominales y para la interna una disminución del 13% en términos reales; el costo promedio porcentual se previó elevado para el primer semestre y se dijo disminuiría en el segundo.

Los objetivos de la política económica son, el combate a la inflación y la reducción del déficit gubernamental a 4.9% del PIB. Para esto, el gobierno buscará reducir el gasto en forma real y aumentará los ingresos mediante el incremento de precios y tarifas de los bienes y

servicios que produce, y la instrumentación de una reforma fiscal que incluyó mayores gravámenes y medidas para evitar la evasión fiscal; además, de algunos impuestos transitorios a bienes no indispensables, destinados al Programa de Reconstrucción Nacional.

De los ingresos totales (14.1 billones de pesos), los provenientes de impuestos (8.14 billones) consideran un aumento nominal de 68.6%. Las estimaciones de crecimiento fueron de : 52.3% para el ISR; 60.5% para el IVA; 92.6% para impuestos especiales y 115% para comercio exterior; de esa manera la carga impositiva crecería de 10% a 10.89% del PIB, la cual se vió reducida en el periodo 1984-1985.

Los dos objetivos de la política económica para 1986 están dirigidos a subsanar el " gran" desequilibrio fiscal, mientras que para el desequilibrio externo, la política comercial enmarca la entrada de nuestro país al GATT; lo cual ocasionará efectos inflacionarios más tarde.

En los años de 1984 y 1985 las reducciones del gasto estaban dirigidas en un 70% hacia la inversión y un 30% al gasto corriente. Durante 1986 se buscó invertir los porcentajes, para no afectar a la actividad productiva nacional.

En los años anteriores el gasto programable tiende a disminuir y el no programable a mantenerse constante. Sin embargo, es característico de la economía mexicana los aumentos constantes en el gasto público, los cuales provocan incrementos en la inflación y a la vez elevación en las tasas de interés domésticas, las que repercuten nuevamente en el déficit y así sucesivamente. Con el fin de evitar el "círculo vicioso" se instrumentan mecanismos de control en el ejercicio del gasto.⁷

⁷ "Son pocos los expertos que consideran que en México, incluso con planeación y programación de inversión en escala nacional, pueda volver a alcanzarse fácilmente en el futuro cercano -pero para un futuro bastante largo- la tasa de crecimiento registrada en los años cuarenta (7% anual equivalente a más de 4% percápita(sic) y en los cincuenta (6% anual, que es igual al 3% percápita(sic)).

IV.- ANALISIS DE LA ECONOMIA MEXICANA

Consideramos que para hacer un análisis más acertado del sector al que se refiere esta tesina, debemos iniciar por descubrir aquellos puntos de la economía nacional que afectan de un modo directo al ramo industrial en cuestión, por eso, en éste apartado haremos mención a los temas básicos de la economía que afectan a el sector de higiene y belleza en aspectos estructurales.

4.1.-AMBIENTE ECONOMICO MEXICANO

Para poder evaluar nuestro sector con datos concretos proponer su situación real actual, debemos remitirnos a la perspectiva económica proporcionada por el Banco de México.

Debemos aclarar, que para tener un marco económico que nos pudiera servir de referencia, tomamos del mismo Banco de México, datos económicos de los últimos diez años, de los cuales mencionaremos como base a 1980, por ser el año que ofreció los mejores resultados económicos de los últimos diez;asimismo mencionaremos a 1982 como el año que dió inicio a una crisi económica, que para el país ha representado una barrera infranqueable, y finalmente, los años 1988, 1989 y 1990 como los últimos acontecidos y de los cuales se pueden preveer algunos resultados o tendencias.

Haciendo uso de esta fuente como opción de primera mano consideremos los resultados ofrecidos por este sector en el año 1990, así como para efecto de análisis de tendencia, los años 1988-1989.

Podemos iniciar observando el incremento acelerado sucedido en los últimos diez años, en los rubros de inflación y devaluación de nuestra moneda; y darnos cuenta que si tomamos como base al 100% a 1980, la inflación promedio de nuestro país ha sido de 150.5 veces hasta 1990, asimismo, la devaluación representa unas 126.5 veces en promedio. (ver gráfica 1.1).

Esto implica que la crisis económica que ha afectado al país, fuera más notoria, ha partir del crac bursátil de 1987, llegando a índices que el gobierno mexicano considera como tolerables.

Para efectuar controles efectivos a la inflación y devaluación respectivamente, el gobierno dió respuesta con el establecimiento del PSE (Pacto de Solidaridad Económica), en diciembre de 1987, mismo que inició con un incremento del 15% al salario mínimo, importantes ajustes a los precios, devaluación del tipo de cambio controlado, reducción de aranceles, eliminación de la sobretasa del 5% del Impuesto General de Importación; y congelamiento de precios, salarios y tipo de cambio a partir de marzo de 1988.

CAMBIO EN EL MERCADO MEXICANO Devaluación vs. Inflación



FUENTE: Banco de México

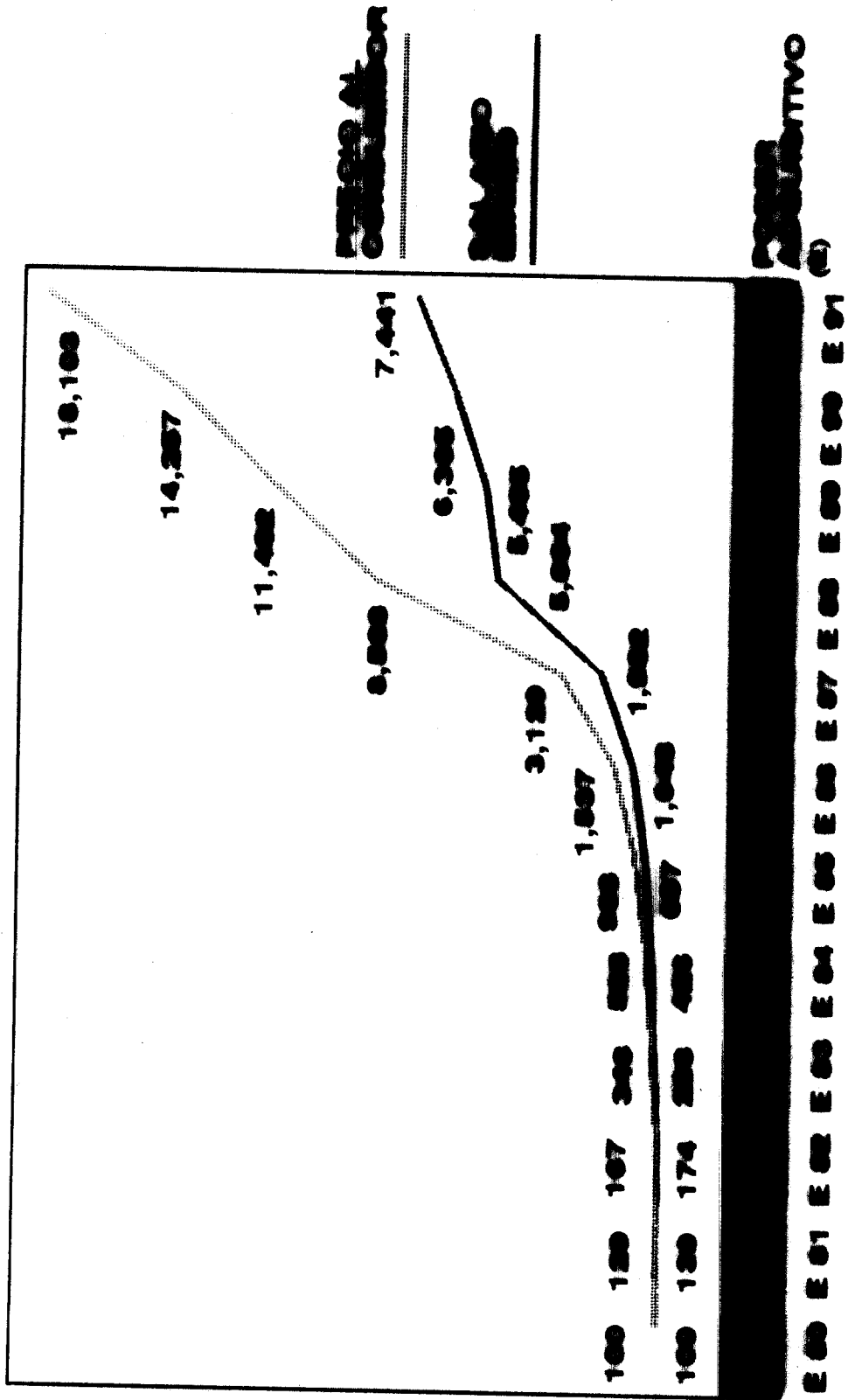
GRAFICA No. 1.1

Sí la gráfica anterior nos muestra en escala ascendente la situación inflacionaria y devaluatoria de nuestra economía, y como efecto, la pérdida del poder adquisitivo de nuestra moneda, debemos tomar en consideración la capacidad real de compra de los consumidores, misma que ha disminuido en un 56% a partir de 1980, es decir, de todos aquellos artículos que en 1980 un trabajador podía comprar con un salario mínimo, durante 1990 sólo pudo adquirir el 44% y se estima que para 1991 sólo sea el 41%. Como puede apreciarse, esto nos indica no sólo los efectos que erosionan la capacidad de compra de los consumidores, sino que al mismo tiempo, la limitante de la industria al lanzar nuevos productos al mercado. (Ver gráfica 1.2).

Es decir, considerando a 1980 como nuestra base, observaremos los incrementos en el salario mínimo, como la línea inferior y los incrementos en los precios como la línea superior; los cuadros de la parte inferior representan los porcentajes de capacidad de compra real del salario mínimo. Así pues, es a partir de 1983, después de la primera devaluación de la década, un año antes, que el salario comienza a perder su capacidad adquisitiva con un 82% de capacidad real, hasta llegar tan solo a un 44% en 1990 con relación a 1980.

CAMBIO EN EL MERCADO MEXICANO

Evaluación del Seguro (Insurance) y de la Inflación en la Ciudad de México.



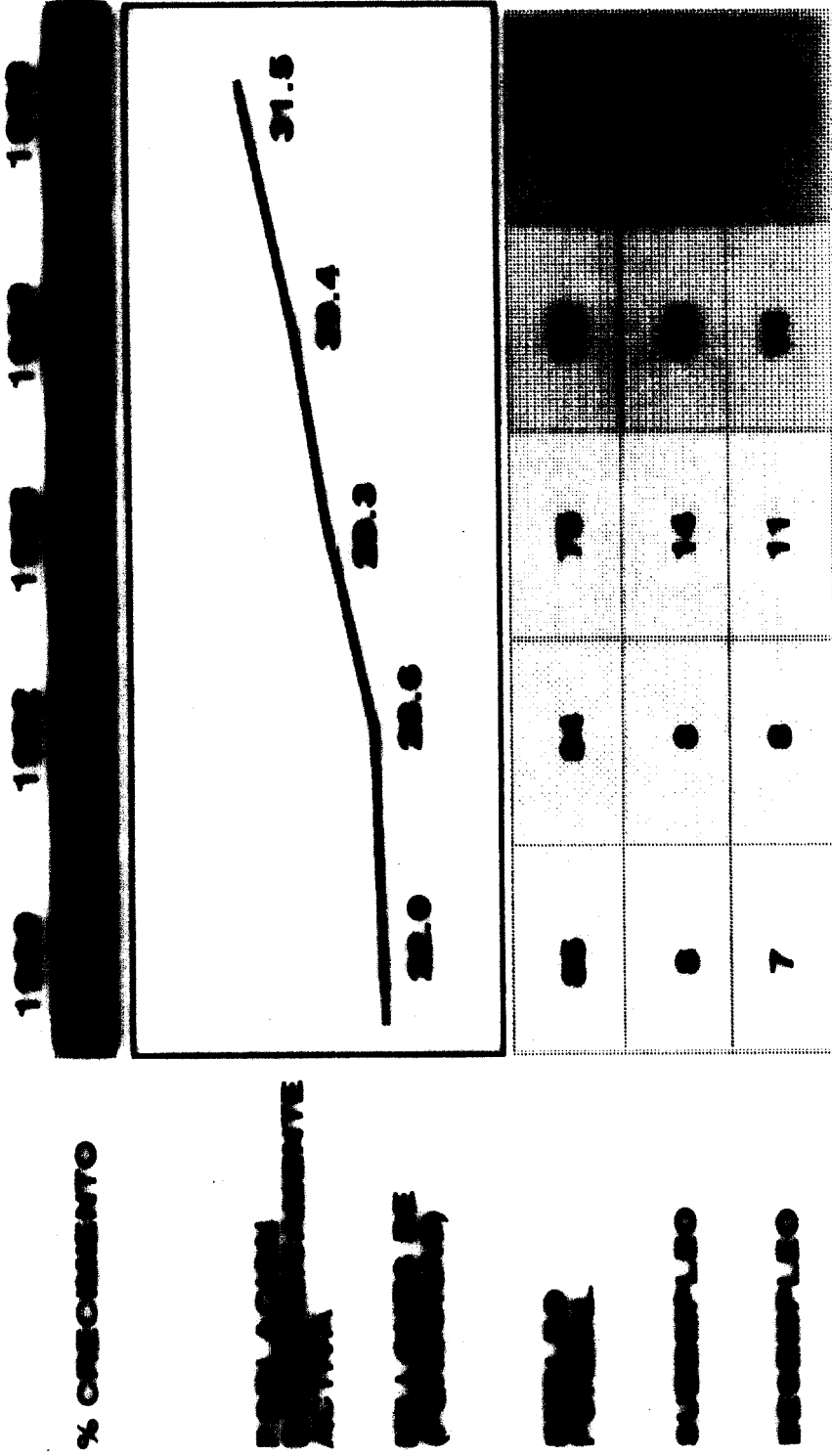
ELABORADO POR: BANCO DE MEXICO
 FUENTE: A.C. Nelson

A su vez, la población económicamente activa se ha mantenido en ocupación, sólo que los canales formales de empleo no han sido capaces de sostener el crecimiento de ésta, por lo que se ha visto obligada en los últimos años a incidir en la opción proporcionada por el subempleo, para de este modo, originar ingresos que la mantengan con un nivel de vida, en algunos casos superior al del salario mínimo. Esta tendencia a dirigirse al subempleo se ha visto incrementada considerablemente y parece que seguirá siendo una opción muy recurrida con miras a crecer más cada año, al no ser capaz la industria en general de ofrecer opciones de empleo.(ver gráfica 1.3).

En la gráfica podemos observar como la población económicamente activa ha pasado de 22 millones, en 1980, a 31.5 millones en 1990, es decir, hubo un crecimiento del 57.5% en los últimos diez años, lo que implica mayor fuerza de trabajo que compite por un empleo en el mercado, asimismo aumento el número de compradores potenciales. Sin embargo, estos no se emplean en los canales formales y ayudan a engrosar las filas del subempleo y desempleo respectivamente, ya que en 1980, por ejemplo, de una población económicamente activa de 22 millones el 85% contaba con un empleo formal, el 8% se ocupaba en el subempleo y finalmente un 7% se encontraba desempleado. Para 1990 de 31.5 millones de personas económicamente activas, el 71% ocupan un empleo formal; el 16% se ocupa en el subempleo y finalmente el 13%

CAMBIOS EN EL MERCADO MEXICANO

Evolución de la Población Económicamente Activa y el Empleo



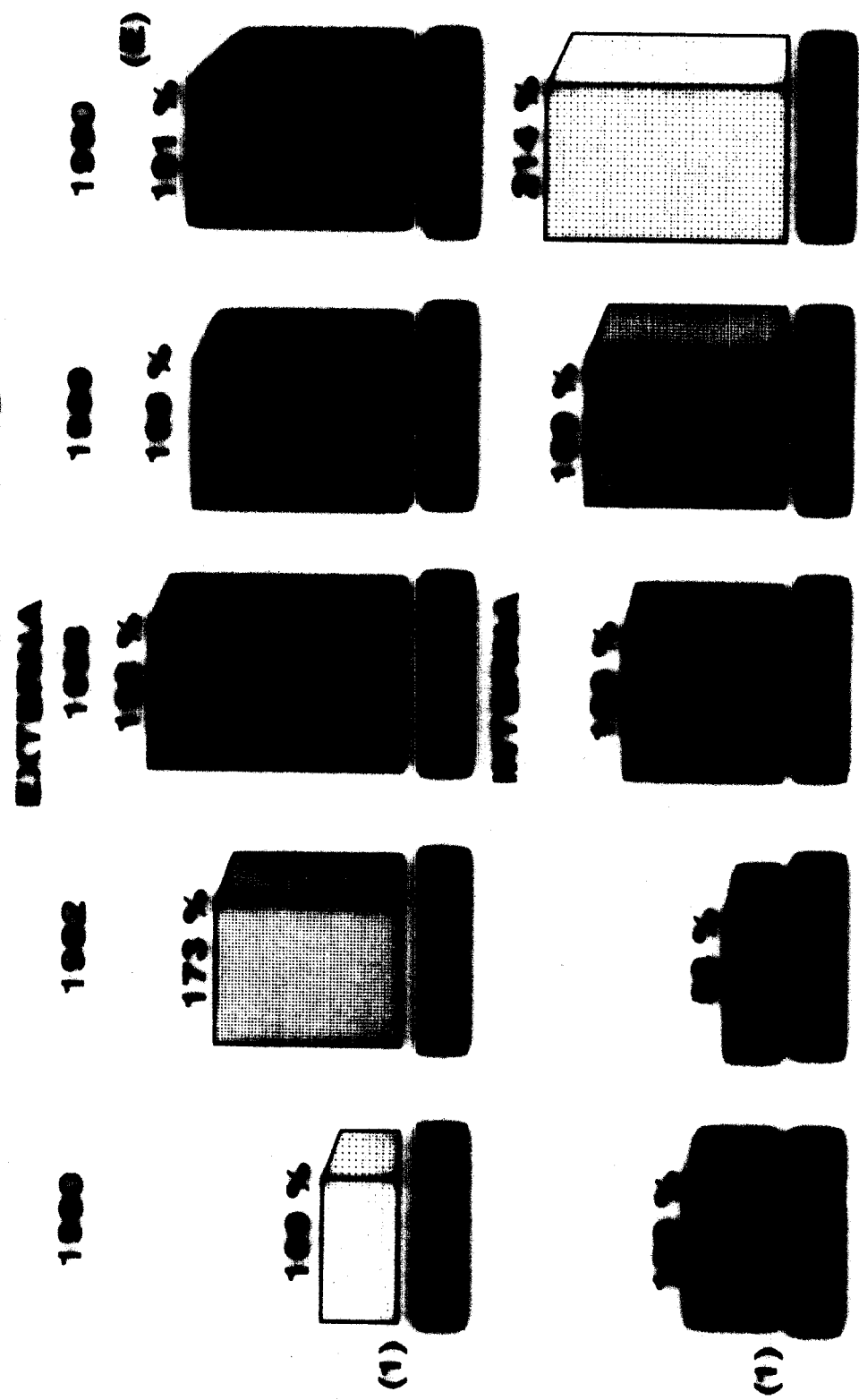
FUENTE: CENEA - INEPA
 FUENTE: A. E. Navarro

se encuentra desempleada. Lo anterior implica que del crecimiento del 57.5% la industria solo ha sido capaz de absorber un 31.8%, lo cual nos indica el lento crecimiento de la misma en los últimos diez años y el incremento desproporcionado en el subempleo y desempleo.

Asimismo debemos observar el grado de endeudamiento a que está sometido nuestro país, para descubrir más adelante, como esto se refleja en el sector en cuestión, al analizar su sistema de financiamiento e inversión. Partiendo de esta base, en la gráfica 1.4 podremos observar el monto del endeudamiento, en miles de millones de dólares, contraído por el gobierno con instituciones bancarias del extranjero y como éste ha sido controlado y disminuido, según datos del Banco de México; simultáneamente, podemos observar los niveles crecientes de deuda interna con la intención de reducir los altos costos de financiamiento con moneda extranjera ante la devaluación gradual y promover la inversión, con base en los propios recursos del país a un costo más bajo, así como con la repatriación de capitales y la modernización de la banca al reprivatizarse y volverse más competitiva, de tal modo que pueda ofrecer mejores planes de financiamiento.

CAMBIOS EN EL MERCADO MEXICANO

Deuda Externa e Interna*



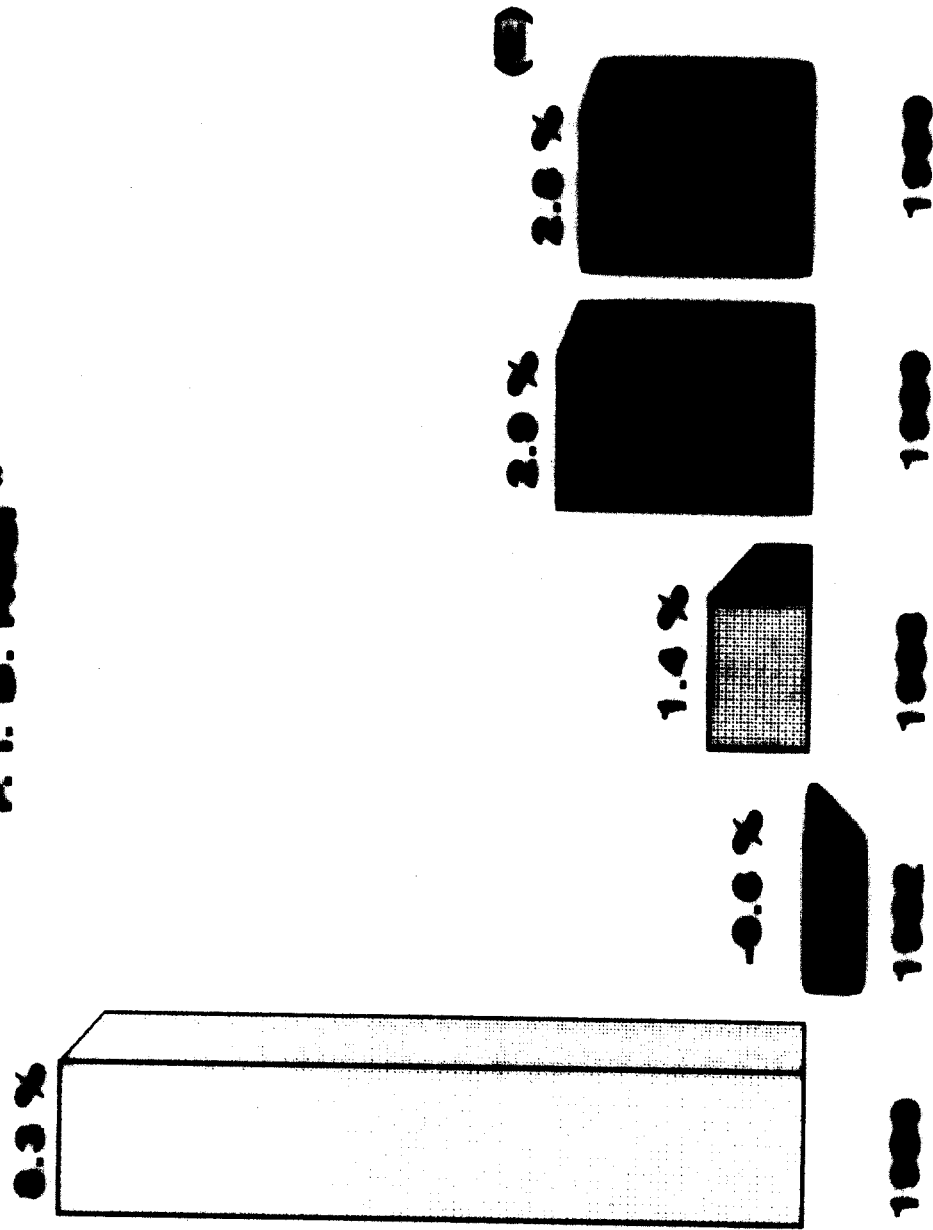
(*) Fuente: Banco de México
 (E) Estimación

Así pues, para 1980, el monto de la deuda externa era de 50,700 millones de dólares y la deuda interna era de 27,500 millones de dólares, por tanto la deuda total era de 78,200 millones de dólares, correspondiendo el 35.2% a la deuda interna. Para 1990 la deuda total fue de 155,500 millones de dólares (96,600 por deuda externa y 58,900 por deuda interna) de los cuales el 37.9% corresponde a deuda interna. Este ligero crecimiento de deuda interna del 2.7% sobre deuda externa se debe principalmente al deseo de recuperar capital nacional invertido en el extranjero vía repatriación de capitales en los últimos dos años.

Por otra parte, el nivel de exportaciones se incremento en un 11% con respecto a 1989, siendo el sector petrolero el más dinámico junto con el manufacturero. En lo que respecta a importaciones, el país ha incrementado en forma importante su demanda con un crecimiento de 17% con respecto a 1989, siendo el mayor volumen de importaciones el de bienes de uso intermedio con un 65%, en segundo lugar se encontraron los bienes de capital con un 20% y en tercera instancia estuvieron los bienes de consumo con una participación del 15%, estos han venido creciendo en forma muy acelerada en los últimos años.

Finalmente podemos decir que pese a todo, el PIB del país ha crecido en los últimos tres años en términos reales, aún cuando en el último año hubo una ligera diferencia respecto a 1989. (ver gráfica 1.5).

CAMBIO EN EL MERCADO MEXICANO P. I. D. Real *



* Fuente: Banco de México
(*) Estimados

De acuerdo al Banco de México los sectores más dinámicos fueron el eléctrico, el del transporte y el manufacturero. Aunque no se han alcanzado los niveles de hace diez años, se aprecia en primer lugar, que se esta creciendo y en segundo lugar que el ritmo viene mejorando.

V.-MERCADO MEXICANO DE HIGIENE Y BELLEZA

Resulta particularmente importante analizar aquellos aspectos del mercado que inciden en el sector industrial al que nos referimos en este estudio, así como hemos observado algunos de la economía mexicana, ahora mencionaremos los que afectan a aspectos estratégicos, representando una debilidad en el sector, siendo los que a continuación explicaremos los que tienen el mayor índice de efectos en las empresas, esta selección de variables fue propuesta por el Lic. Sabino Flore Luna, coordinador de mercadotecnia en A.C. NIELSEN.

5.1.-DEFINICION DEL SECTOR HIGIENE Y BELLEZA

Podemos definir al sector industrial de higiene y belleza, como el ramo industrial, dedicado a la producción de bienes cuyo principal fin es conservar o aumentar la belleza física, así como el aseo e higiene de la piel y el cabello con el mismo fin.

Para que nos resulte más claro este concepto, debemos de hablar de la forma en que podemos dividir a este sector, a fin de entender con base en sus líneas de productos la definición anterior, a continuación mostramos dicha división:

PRODUCTOS CAPILARES: Shampoos, tónicos, ampolletas, tintes, jaleas, gel, enjuages, sprays, otros.

FRAGANCIAS: Lociones y perfumes.

MAQUILLAJES: Rimel, rubores, lápiz labial, maquillajes, otros.

CREMAS: Mascarillas, limpieza, tratamientos, otras.

PRODUCTOS DE TOCADOR: Talcos, desodorantes, jabones, otros.

PRODUCTOS P/BEBE: Shampoo, crema, aceite, talco, otros.

PRODUCTOS PARA SOL: Bronceadores, aceites, cremas, otros.

OTROS PRODUCTOS: Quitaesmaltes, depilatorios, pinceles, uñas postizas, pegamentos para uñas, otros.

Cabe mencionar que esta subdivisión por categorías es la misma que utiliza la CANIPEC para el estudio del sector, a su vez en A.C. NIELSEN reportan una mayor subdivisión de categorías, por lo que tomamos la empleada por la CANIPEC, asimismo fusionamos las empleadas en NIELSEN a modo de hacerlas compatibles y contar con dos fuentes que pudieran ser confiables y comparables entre sí, a fin de tomar aquella que represente en mayor grado, la realidad que en conjunto nos reporta el sector industrial al que nos referimos.

5.2.-PRINCIPALES EMPRESAS QUE INTEGRAN EL SECTOR

Las compañías más importantes de este sector, así como algunos de sus productos, con el fin de ubicar de una manera más clara las marcas que de algún modo estarán representadas en posteriores marcos gráficos; aclarando que en todo momento hablaremos de todo el sector industrial o por

línea de productos, y nunca de una compañía o marca específica.

Quisimos obtener datos cuya confiabilidad pueda ser representativa de nuestro estudio, por eso, consideramos información de la CANIPEC (CAMARA NACIONAL DE LA INDUSTRIA DE LA PERFUMERIA Y COSMETICA), la cual cuenta con datos de 350 empresas de las aproximadamente 500 que participan en el ramo, con el fin de obtener información de las áreas de crecimiento, inversión, niveles de empleo y canales de distribución; Asimismo, información de mercado proporcionada por A.C. NIELSEN con respecto a ventas, importancia por línea de productos en el mercado y canales de distribución comparativamente con CANIPEC. Finalmente, datos estadísticos del Banco de México para ubicar nuestro marco económico.

Así pues, tanto la CANIPEC como A.C. NIELSEN coinciden, en que son 20 las empresas más importantes que cuentan con una participación mayoritaria del mercado, 80% en promedio, tanto como empresa como por línea de productos, por este motivo, estas pueden considerarse tanto las más importantes como las más representativas, mismas que a continuación enlistamos:

COSBEL:STUDIO LINE, DEDICACE, ELSEVE BALSAM, OBAO, ANAIS ANAIS, IMEDIA, OTROS.

PONDS:AQUA NET, PATRICHS, ANGEL FACE, SUNSILK, BRUT, EFICIENT, OTROS.

PRODUCTORA DE COSMETICOS:NEW WAVE, KOLESTON, WELLAPON, OTROS.

127509

ALBERTO CULVERT DE MEXICO:ALBERTO VOS PRODUCTOS, GET SET,
OTROS.

CLAIROL DE MEXICO:CLAIROL, MISS CLAIROL, HERBAL ESSENCE,
OTROS.

GILLETTE DE MEXICO:SILKIENCE, WHITE RAIN, BAGATELLE, OTROS.

ESTEE LAUDER COSMETICOS:ARAMIS, LINEA DE COSMETICOS ESTEE
LAUDER.

PROCTER AND GAMBLE:HEAD AND SHOULDERS, PERT PLUS, CAMAY,
ESCUDO, ZEST, OTROS.

BEIERSDORF DE MEXICO:NIVEA, LIMARA, 8 X 4, FUSS FRISCH,
OTROS.

CA. DISTRIBUDORA DEL CENTRO:VANART, GALAFLEX, ONDAFLEX,
OTROS.

JOHNSON AND JOHNSON DE MEXICO:JOHNSON LINEA DE PRODUCTOS.

MENNEN DE MEXICO:MENNEN LINEA DE PRODUCTOS, PROTEIN PLUS,
SPEED STICK,OTROS.

BEECHAM DE MEXICO:MISTRAL, REVIVE, LANCASTER, OTROS.

MAX FACTOR:MAX FACTOR LINEA DE PRODUCTOS.

HELENA RUBINSTEIN:HELENA RUBINTEIN LINEA DE PRODUCTOS.

REVLON:REVLON, CUSTOM EYES, ULTIMA II, PRO-COLLAGEN, OTROS.

ELIZABETH ARDEN:ELIZABETH ARDEN LINEAS DE PRODUCTOS.

LANCOME PARIS:LANCOME PARIS LINEA DE PRODUCTOS.

GUERLAIN:GUERLAIN LINEA DE PRODUCTOS.

CHRISTIAN DIOR:CHRISTIAN DIOR LINEA DE PRODUCTOS.

AVON:LINEA DE PRODUCTOS.

5.3.-ANALISIS DE COSTOS Y EMPLEO

Despues de observar el panorama presentado por la economía mexicana, debemos comenzar por admitir que el sector higiene y belleza se encuentra en un mercado que presenta crecimientos lentos, ventas estables y caídas en las ventas de algunos productos, por la baja en el poder adquisitivo de la población y repuntes en otros, gracias al incremento de la publicidad en televisión, como apoyo al lanzamiento de nuevos productos y sostenimiento en las ventas de los existentes. El consumo del público parece tener una tendencia de los productos populares a los productos selectivos, sin embargo, en algunos casos lo que sucede no es que dejen de comprar, sino que se espacia la adquisición, como en el caso de los productos de temporada (perfumes, bronceadores u otros).

Así pues, los principales retos para este sector son los factores de costos de producción, costos de distribución y empleo. Como una medida concreta para los costos, las empresas del sector han comenzado por maximizar el aprovechamiento de las áreas de trabajo, eliminación de tiempos muertos, capacitación de personal, disminución de índices de desperdicios, ahorro de energía y elaboración de estudio de tiempo y movimiento; éstas son algunas de las políticas que las empresas están implementando en el sector a partir de 1988 según el Lic. Federico Vélez, presidente de la CANIPEC, en este año.

Por su parte, el nivel de empleo en la industria se ha mantenido constante desde 1988, reportando un crecimiento de 5.8% durante 89 y 90, buscando incrementar el nivel de productividad de su personal actual y, con el propósito de mejorar el nivel de servicio al cliente y de incrementar su cartera, también se ha aumentado el personal en el área de ventas, demostradores, y personal de confianza, mismo que continua en su tendencia a crecer, asimismo, debido al alto costo del dinero, la industria trata de reducir los días de recuperación de cartera con el aumento del personal de cobranza.

El nivel de empleo directo dentro de la industria, logró un crecimiento del 6.4% durante los últimos dos años. Asimismo, a pesar de la situación que vivió el país durante el período 1988-1990 en consideración en lo que a salarios se refiere, la industria vigiló por el bienestar de sus empleados, mejorando sus remuneraciones anuales (sueldos más prestaciones) en 42%, apreciándose que el apoyo al empleado se orientó a prestaciones.

5.4.-ANALISIS DE VENTAS

En este punto podemos decir que las ventas, según datos de A.C. NIELSEN, han mantenido un crecimiento estable del 11% anual durante los dos últimos años, con ligeros repuntes en algunos productos. La estrategia de las empresas se ha centrado en la diversificación de las ventas de artículos populares y productos selectivos, otras incluso,

con productos destinados específicamente a las peluquerías. Hay que resaltar que este incremento se ha visto apoyado por fuertes campañas publicitarias, llegando a ocupar la industria el 26.2% del total del tiempo comercial en la televisión durante el último año, posicionandose de este modo en la de mayor impacto, solamente seguida por los bancos con un 19.3% del tiempo comercial.

La evolución en ventas durante los últimos dos años, ha sido superior al reportado por otros sectores industriales, asimismo, en comparación a 1980, el crecimiento en ventas ha sido de un 60.5%, mientras que sus inventarios durante el último año, adquirieron una posición similar a la de 1980(consideremos esto como un efecto de la alta rotación de los mismos); es decir, no han reportado el mismo crecimiento proporcional en las compras de las tiendas a la industria.(ver gráfica 2.1).

En la gráfica podemos ver como el crecimiento en ventas para 1990, de 21.2%, esta casi al parejo del crecimiento de la población consumidora para el mismo año (28.8%), lo cual nos indica, que la oferta es casi igual a la demanda. Esto gracias a un repunte en las ventas para 1990 llegando a un 60.5% más que en 1980 y un 28.1% más que 1989 como un efecto de las fuertes promociones, lanzamiento de nuevos productos y apoyo publicitario. Sin embargo, la tendencia en inventarios de productos de higiene y belleza en los diferentes canales de distribución, continuan siendo

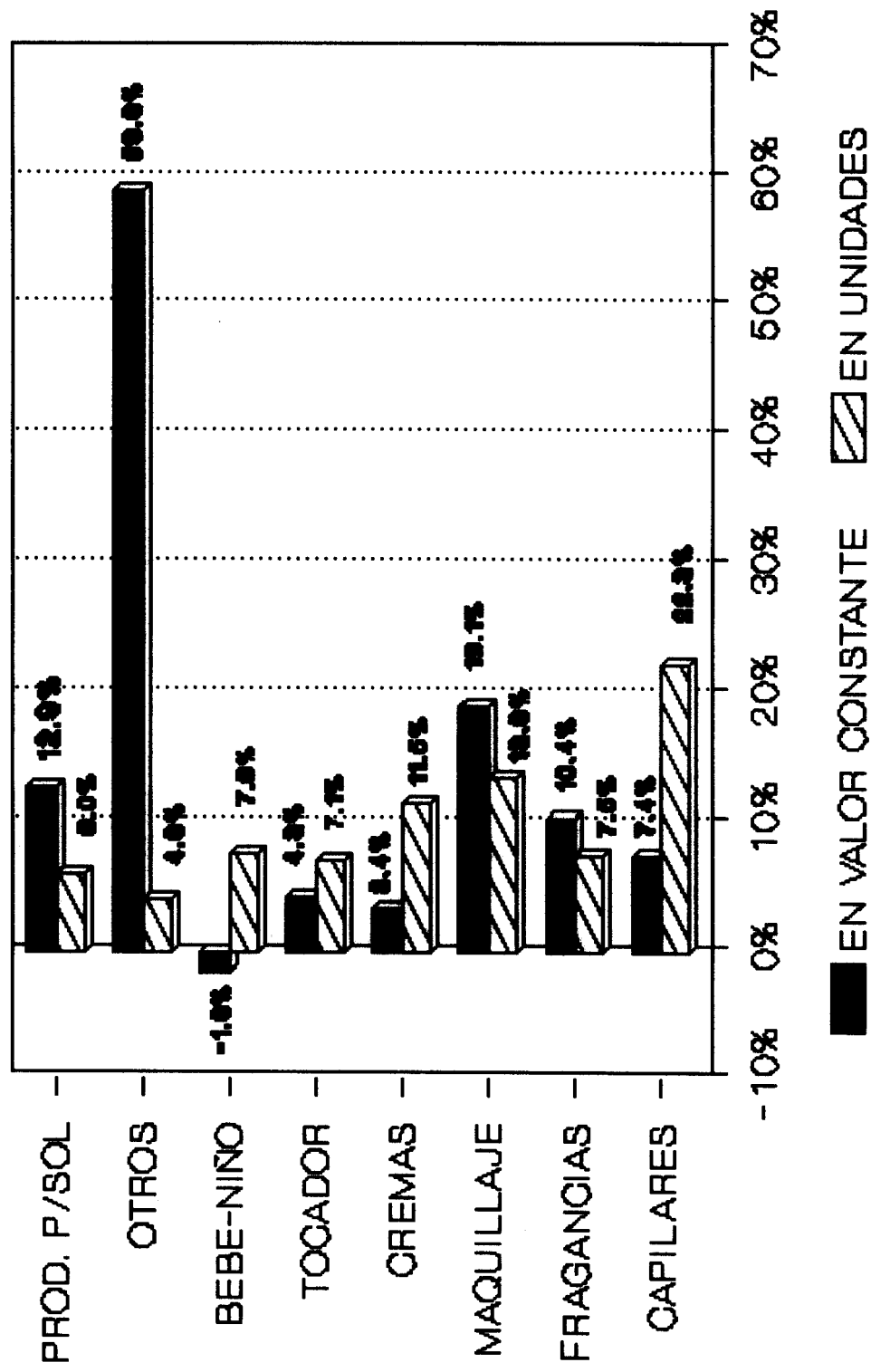
negativos con respecto a las ventas, aún cuando en el último año haya llegado casi al mismo nivel de 1980. Esto implica que las tiendas mantienen un menor número de productos en inventario, aumentando la periodicidad de sus pedidos.

Aunado a esto, podemos ver en el último renglón de la gráfica, los niveles de porcentaje de incremento en los precios e inflación promedio(I). Observaremos que para 1989 y 1990, los incrementos en precios para productos del sector, estuvieron por debajo de la inflación promedio para esos años; motivo que posiblemente ayudo al incremento de las ventas junto con el apoyo publicitario mencionado y las promociones en los puntos de venta.

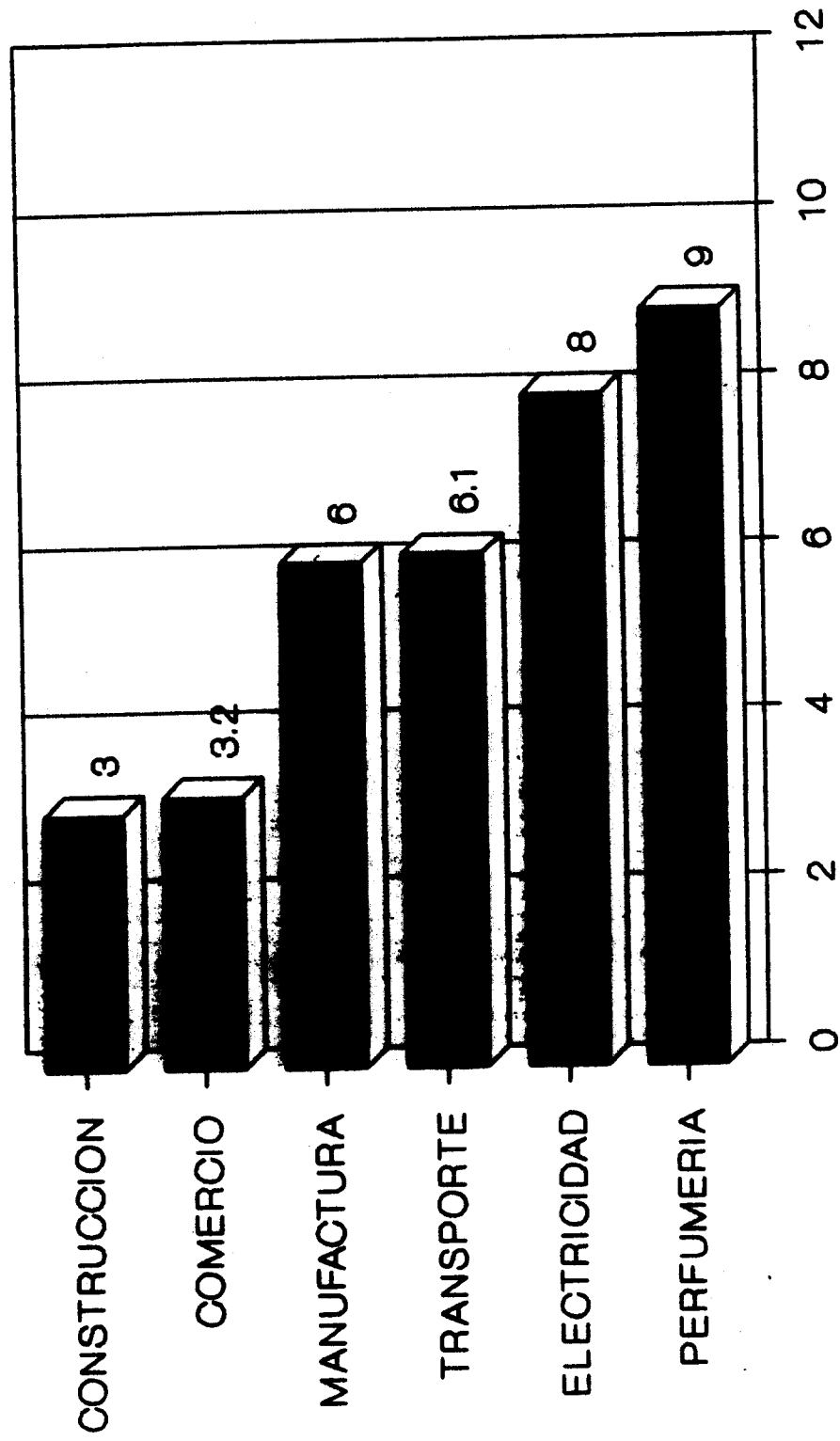
Las unidades vendidas por la industria, han sido divididas en ocho categorías, como se muestra en las gráficas 2.2 y 2.3, en ellas se observa la importancia de los ingresos que proporcionan la venta de productos que soportan el 50% de los ingresos de la industria, por tanto, son estos los mercados que mayor competencia reportan y donde se centran, los mayores esfuerzos de las empresas por mantener su posición relativa de mercado; les siguen en importancia los maquillajes, las cremas y los productos de tocador.

Sin embargo, como resultado de la pérdida de poder adquisitivo de los consumidores, estos se han visto obligados a modificar su preferencia de consumo paulatinamente, en lo referente a el tamaño de los productos que consume. Así pues, no solo se ha vuelto mas exigente de la calidad y observador

CRECIMIENTO POR SECTORES



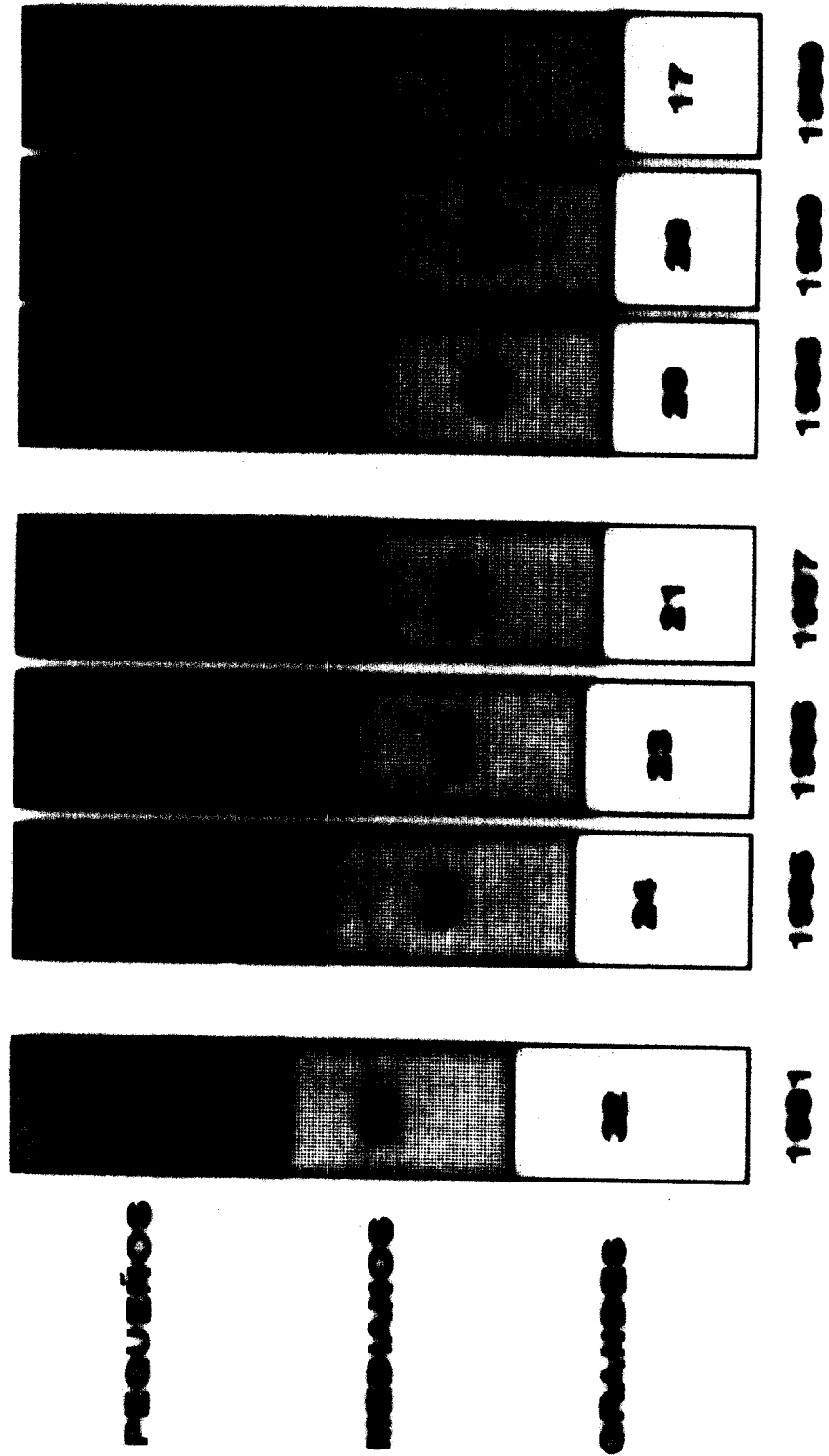
CRECIMIENTO DE ALGUNAS INDUSTRIAS



de promociones, sino que se ha volcado como un comprador de productos pequeños, que sustituyan la carencia de poder de compra de productos más grandes a un mayor precio, es decir, se han visto obligados a consumir las presentaciones más pequeñas (por su contenido) y por tanto más baratas. (ver gráfica 2.4).

Como podemos ver en la gráfica, los consumidores varían sus preferencias de consumo de los diferentes productos del sector, de acuerdo a el tamaño y contenido de sus envases. Así pues, estas variaciones se deben en los últimos años, al ahorro que representa para el consumidor la compra de envases pequeños y medianos; aún cuando tenga que repartir su compra en un período más corto que si comprara productos más grandes; razón que obliga a la industria a aumentar su producción de estos tamaños, así como su venta y distribución. Lo anterior implica que hayan aumentado las ventas y disminuido los inventarios en las tiendas. Así pues, vemos como en los últimos nueve años, el consumo de productos grandes ha disminuido un 15%, llegando a ocupar el 17% del consumo total por tamaños, a su vez, los tamaños medianos y pequeños ocupan un 37% y 46% respectivamente, mostrándose de este modo la tendencia de los consumidores a la compra de productos de presentación pequeña.

**CAMBIO EN EL MERCADO MEXICANO
Estructura de Consumo por Tamaño**



127509

FUENTE: A. C. Nielsen

GRAFICA No. 2.4

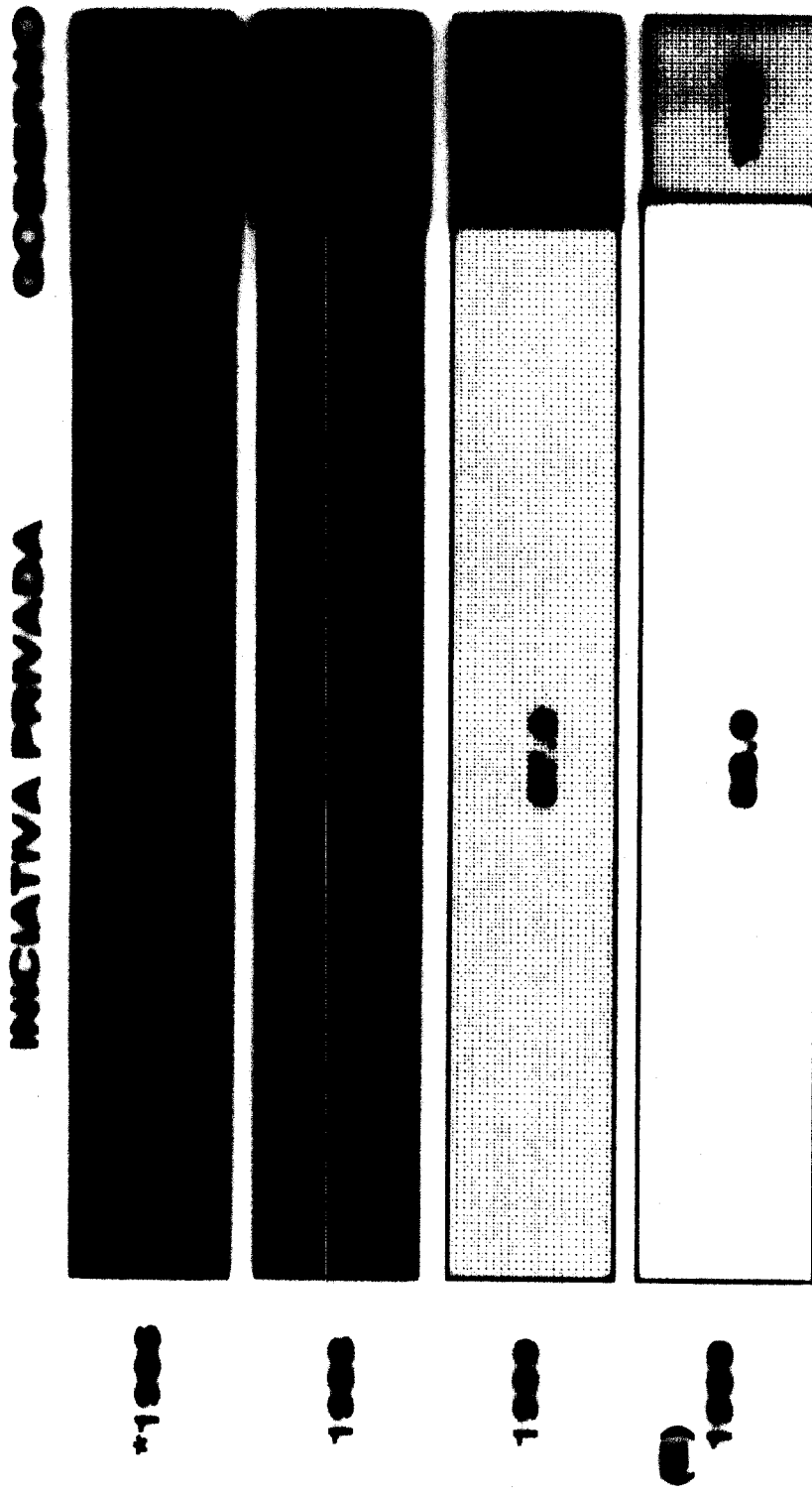
5.5.-ANALISIS DE CANALES DE DISTRIBUCION

Por su parte, la mezcla de las ventas por canales de distribución han sufrido cambios año tras año; parte de ellos son la adquisición de importancia de la iniciativa privada(autoservicios, departamentales y farmacias), en comparación con la pérdida gradual de importancia del gobierno(departamentales, sindicato).(ver gráfica 2.5).

En la gráfica observamos un crecimiento importante en el consumo de la iniciativa privada, representando el 88% del total de las ventas del sector, quedando el gobierno de un 25% que tenía en 1986 a tan solo un 12% en 1990. Como dato adicional podemos comentar que esta pérdida se ha venido dando en los últimos años, no solo en el sector industrial de nuestro interés, sino en la distribución comercial de las industrias en general.

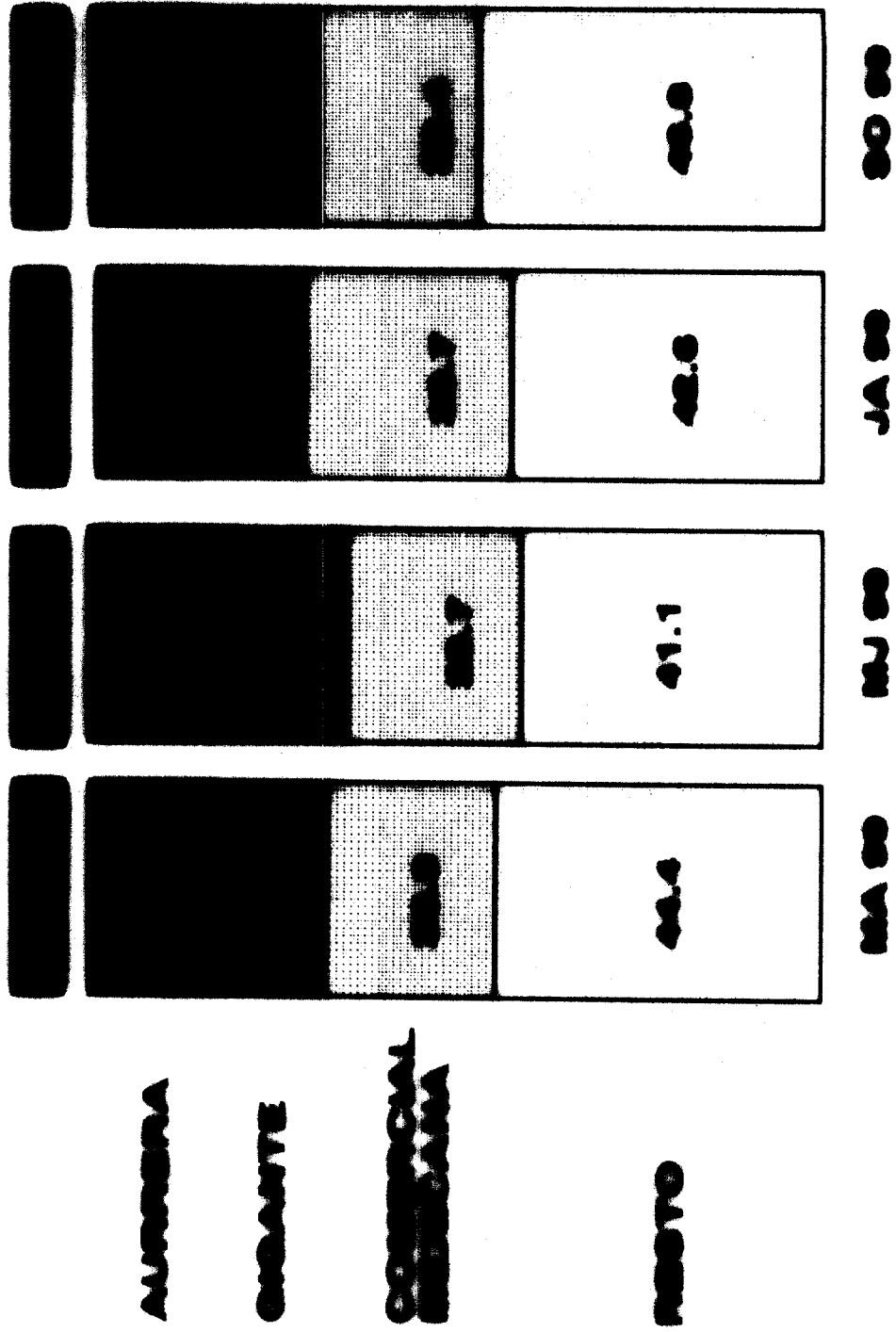
A su vez, los canales de distribución han tendido a disminuir el nivel de inventarios, reduciendo el tamaño de los pedidos y aumentando su frecuencia. Esto ocasiona también aumento en los costos de distribución; sin embargo, esto ha sido superado favorablemente con un aumento de importancia de las cadenas de autoservicio de la iniciativa privada.(ver gráfica 2.6).

CAMBIO EN EL MERCADO MEXICANO
Importancia del Sector Gobierno en la Distribución
Productos de Higiene y Belleza



* ESTADÍSTICAS ECONÓMICAS DE 1992
 FUENTE: A.C. INHIBEN

**CAMBIO EN EL MERCADO MERCADERO
Información por Cuentas
Corrientes Nacionales y Extranjeras**



FUENTE: A. C. Nielsen

GRAFICA No. 2.6

Como ya hemos comentado anteriormente, los distribuidores han mostrado una tendencia a reducir el volumen de sus inventarios y a aumentar la frecuencia en los pedidos, por los cambios en las preferencias de compra de los consumidores, asimismo, el deseo de maximizar la racionalización en sus espacios en anaqueles, una rotación de inventarios que resulte en un ahorro al efectuar compras que signifiquen una entrada-salida inmediata del producto y por el crecimiento en el número de tiendas de algunas cadenas que requieren apoyos promocionales en el punto de ventas.

Todo esto implica para la industria un aumento en sus costos de distribución, sin embargo, con el aumento de la importancia de consumo por las cadenas de tiendas como Aurrera, Gigante y Comercial Mexicana con un 56% del consumo total de la iniciativa privada, aunado al incremento también de tiendas como Suburbia, Sears y Palacio de Hierro. En el rango de otros medios, la distribución de productos resulta más rápida y sencilla, al establecer la industria rutas por cadenas de tiendas que satisfaga a las mismas.

Hay que recordar que esto implica, la firma de contratos comerciales por altos volúmenes de unidades al tratar a cada cadena de tiendas por su ubicación divisional. También es importante resaltar que en la gráfica se hace una división por cada dos meses para 1990, mostrando el mayor incremento en ventas para ese año en los meses de mayo-junio,

dado el efecto de compra por temporada, ya sea por festividades como el día de la Madre, del Padre y del maestro, o bien por iniciar la temporada vacacional.

5.6.-ANALISIS DE CRECIMIENTO E INVERSION

En lo que se refiere a la inversión, la industria alcanzo activos totales por 1.8 billones de pesos, 35% por arriba de 1989. En resumen, la industria conto con 390mil millones de pesos adicionales para su operación, los cuales provinieron de las siguientes fuentes:

5% CAPITAL FRESCO

24% VIA ENDEUDAMIENTO CON PASIVO A LARGO PLAZO(5% MENOS 1989)

39% VIA REINVERSION DE UTILIDADES

32% VIA REVALUACION DE ACTIVOS, FIDEICOMISO BURSATIL Y PASIVOS A CORTO PLAZO.

Observando esta estructura y en apoyo al cambio de deuda del país, parece claro que el índice de liquidez mejoro en comparación con 1989 y se percibió una reducción en el índice de apalancamiento.

Al analizar con mayor profundidad el origen de los recursos, se puede apreciar que los accionistas de la industria, inyectaron capital fresco y al parecer reinvirtieron practicamente el 80% de las utilidades de 1989.

La industria redujo en forma importante los pasivos contratados a largo plazo. Sin embargo, todo parece indicar, que más que haberse reducido fueron reclasificados pasándolos a pasivos diferidos.

El índice de liquidez de la industria se incrementó durante 1990 considerando al indicador bastante sano al encontrarse en 1.8.

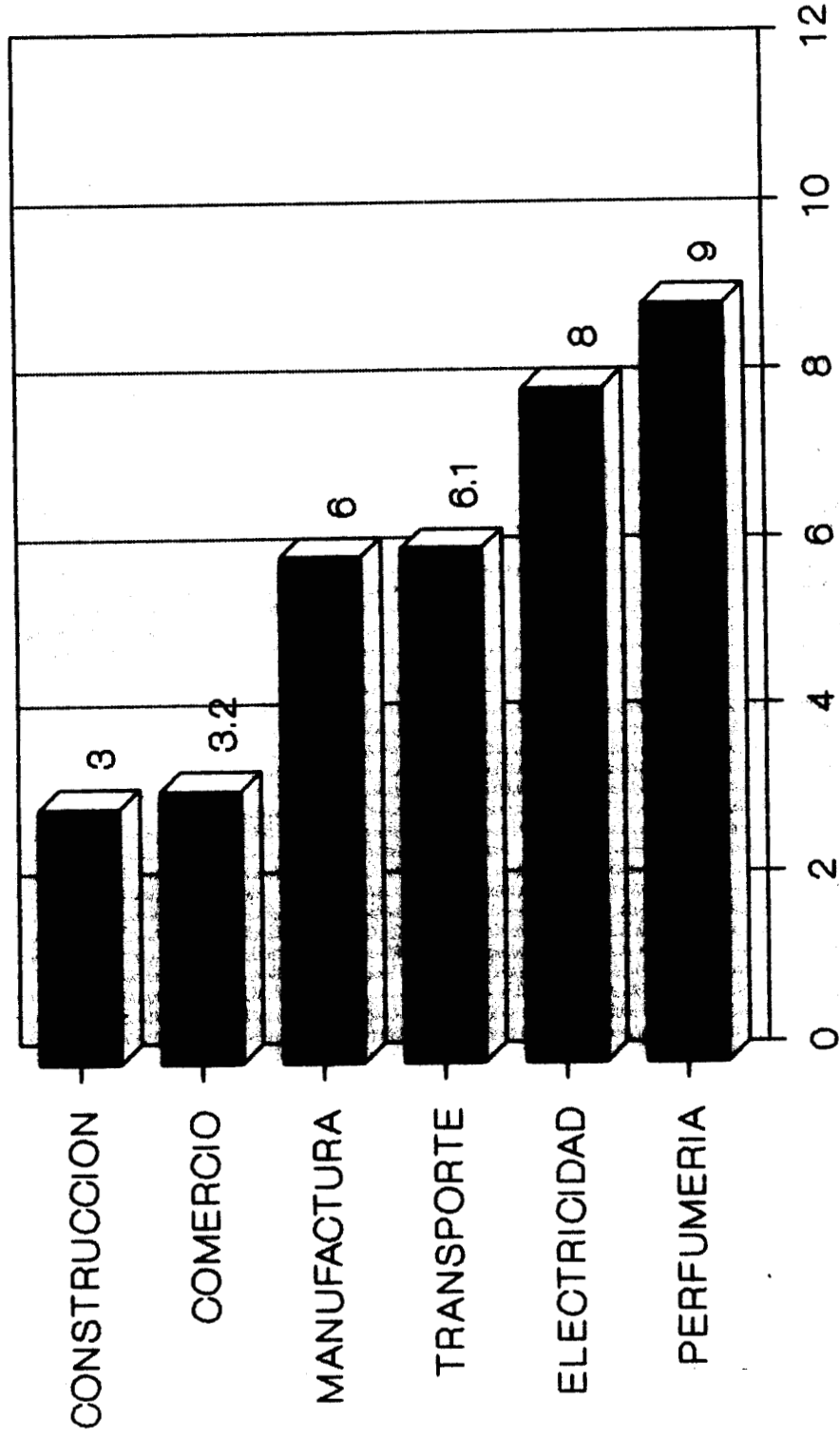
Resulta interesante que la industria por primera vez haya financiado más de 50% de la operación con recursos propios. Esta conclusión es alcanzada cuando se observa que el nivel de apalancamiento se redujo en 5 puntos porcentuales, llegando a 24% el pasivo a largo plazo y a 20% el pasivo a corto plazo.

Por otra parte de acuerdo con los indicadores que genera el Banco de México, así como el observado por A.C. NIELSEN, el crecimiento que reporta la industria, es superior al logrado por otros sectores económicos. (ver gráfica 2.7).

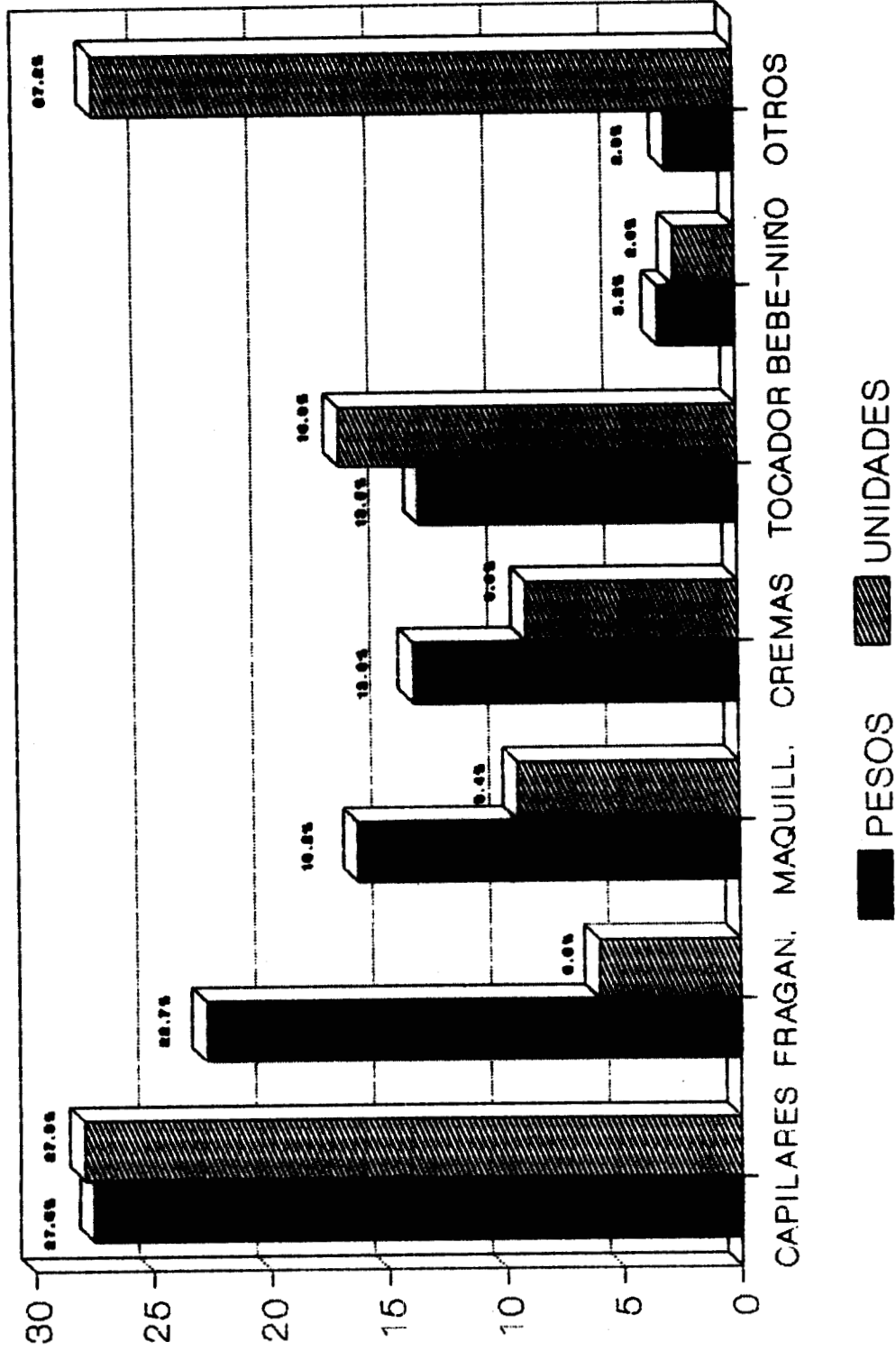
El crecimiento por línea de productos, favoreció a los productos capilares, tanto en unidades como en valores constantes, con lo que se reafirma que esta es la línea de productos con mayor competitividad en el mercado de higiene y belleza. (ver gráfica 2.8).

Debemos considerar que el crecimiento en la venta de unidades nos reporta únicamente, el aumento en las ventas por línea de productos de un año respecto a otro. Sin embargo, si queremos observar el impacto por línea de productos en las ventas totales, debemos remitirnos al punto 5.4, que tocamos anteriormente (análisis de ventas).

CRECIMIENTO DE ALGUNAS INDUSTRIAS



MEZCLA DE LA INDUSTRIA POR SECTORES



A continuación presentaremos un resumen de los principales cambios en el mercado mexicano de higiene y belleza sucedidos en el último año, y que hemos comentado en el presente capítulo:

- La introducción de nuevas marcas y líneas de productos, así como los esfuerzos promocionales contribuyeron a generar los más elevados incrementos en ventas del último lustro.
- Los aumentos en precios registrados en los productos medidos por A.C. NIELSEN fueron inferiores a la inflación, lo cual provocó cierta recuperación del poder adquisitivo, factor que coadyuvó al importante crecimiento en ventas.
- La inversión publicitaria muestra un repunte, lo que seguramente ayudó al aumento de las ventas.
- Las cadenas de autoservicio continúan aumentando su importancia mientras el sector gobierno se sigue debilitando.
- La tendencia en inventarios continua siendo más negativa que la tendencia en ventas.
- Ampliación de cobertura geográfica por las cadenas más importantes.
- Mayor énfasis en ampliar la cantidad y calidad de los servicios al consumidor.

VI. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON RESPECTO A MEXICO.

6.1.- ANTECEDENTES

En términos generales, se considera la Apertura Comercial como el conjunto de hechos que se dan a partir de 1983 en materia de Comercio Exterior; la sustitución del permiso de importaciones, la eliminación del sistema de precios oficiales, un mejor sistema de clasificar y codificar a las mercancías, la disminución en la dispersión arancelaria y niveles de los mismos, el ingreso de México al GATT; una participación más activa en negociaciones multilaterales, bilaterales y regionales y la expedición de la Ley de Comercio Exterior. " Lo más técnico es referirlas (a todas estas acciones) sólo a la sustitución del permiso por el arancel y a la desgravación arancelaria ". (Ortega, 1989: 207).

Cuando los Estados Unidos se interesaron por el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) en 1964, otros países europeos e inclusive Australia ya habían instalado sendos sistemas preferentes de comercio. Esta medida se tomó (como una reacción) contra la creencia de que tales políticas amenazaban con dividir al mundo en esferas de influencia. La conceptualización de este sistema, se definió desde una perspectiva instrumentalista, esto es, como una herramienta adicional para el desarrollo contra los que se topaban los

países del Tercer Mundo, que sentían que el sistema del GATT discriminaba de manera creciente a sus productos manufacturados.

El desarrollo se basaría entonces, en los ingresos de exportación, puesto que el ahorro interno mediante sustitución de importaciones había sido claramente insuficiente y la inversión de capital no había logrado establecer los niveles requeridos de industrialización.

Es importante subrayar que el SGP ocupó un papel muy significativo en la formulación de la política comercial norteamericana, inclusive hasta que se hizo Ley con el título V del documento H.R. 10710, conocido generalmente como Ley de Comercio en 1974. En virtud de que no fue debatido, por el hecho de que en las listas de importaciones permitidas ya se habían suprimido los productos que podrían haber afectado adversamente a las industrias estadounidenses; además, se garantizó una protección adicional mediante los límites competitivos (tope de 50 millones de dólares de importación para un producto de una nación). La ley también incluyó los llamados techos de la necesidad competitiva, según los cuales un producto no es elegible para otorgarle tratamiento preferente si el país exportador provee 50% o más de la demanda estadounidense del mismo.

Las Características Generales del SGP son:

1. Los países de menor desarrollo (PMD) lo han utilizado mucho para impulsar la fabricación y exportación de productos manufacturados, aunque no necesariamente de bienes de capital.
2. El exámen de este comercio preferente entre América Latina y Estados Unidos revela otro patrón importante: El predominio de productos de bajo valor agregado, en otros términos, se trata sobre todo de productos primarios.
3. Durante el mismo año (1978), sólo 3% de las compras estadounidenses totales ingresaron al país conforme al SGP.

Las Características del SGP respecto a México son:

1. Desde la formulación del sistema en los sesentas, el país fue considerado " un candidato ideal " por su incipiente e insuficiente capacidad manufacturera, incapaz de competir en los mercados mundiales. Desde 1976, México ha sido uno de sus principales usuarios.
2. Se podría estimar que las importaciones realizadas por los E.U. conforme al SGP serían de un 40% si no se excluyeran diversos productos por " necesidad competitiva ", gravables por diversas razones o por razones administrativas. En 1979, año para el que se hizo esta estimación, el porcentaje fue de sólo un 28%.

En años más recientes (1980-1982) esta situación no ha

cambiado, más bien ha empeorado. En un documento oficial se afirma que pese a que en 1982 el SGP abarcó 20% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos, las exclusiones por virtud de la necesidad competitiva eliminaron a más de 50% de los artículos exportados, y superaron a las de cualquier otro país beneficiario.

Las dificultades del Comercio mexicano hacia los E.U.A. a través del SGP, a raíz de las reformas que sufrió en 1985, se incrementaron por las facultades discrecionales del Presidente estadounidense, para suprimir las limitaciones en virtud de la necesidad competitiva en el caso de aquellos países que den acceso a los productos de exportación de Estados Unidos, los temores también se referían a la posibilidad de que dichos países solo reingresaran al Programa si el Presidente cree que conceden acceso justo y equitativo a los productos estadounidenses. Además se temía que el límite de la necesidad competitiva se redujera de 50% a 25% y se disminuyera el valor absoluto de los productos susceptibles de importarse libres de derechos de 53.2 millones de dólares a sólo 25 millones.

A raíz de su decisión de no ingresar al GATT en 1980, y como resultado de la Ley de Comercio de 1979, de Estados Unidos, México perdió el derecho de apelar contra las industrias estadounidenses que alegasen la existencia de daños causados por las exportaciones mexicanas. De igual modo, si la parte estadounidense juzgara que los productos mexicanos incluían un subsidio a la producción o a la venta al exterior, podía imponer derechos compensatorios. Esos mecanismos han resultado tan eficaces para impedir las exportaciones mexicanas como las

127509

justificaciones administrativas del SGP ya mencionadas. En términos proporcionales, sin embargo, los impuestos compensatorios y la desaparición de la Prueba de Daño son más importantes debido a aproximadamente 70% de las exportaciones mexicanas ha resultado afectado. En el actual gobierno, este tipo de acuerdo se convirtió en una necesidad prioritaria por la diversificación de las exportaciones. (Del Castillo, 1986:237).

Las negociaciones para superar los problemas de los derechos compensatorios y los subsidios concluyen el 23 de abril de 1985, con la suscripción del convenio titulado :
" Entendimiento entre Estados Unidos y México sobre subsidios e impuestos compensatorios ". (Del Castillo, 1986:238).

En los documentos base del convenio, E.U. reconocía, el papel que los subsidios desempeñan en una economía desarrollada como la mexicana, pero esto no impediría la toma de medidas o políticas para ayudar a sus sectores productivos. México por su parte aceptaba los daños ocasionados a los intereses económicos norteamericanos, por lo cual eliminaría los subsidios (CEDI) a sus productos de exportación. Los negociadores de los E.U. también solicitaron a México eliminar la política de precios preferenciales (productos petroquímicos) y restringir la práctica de financiar exportaciones (créditos) con vencimientos menores a dos años. Para 1986 se especificaba el término del subsidio.

De esta manera México se apegaba a los lineamientos prevaletentes en los países desarrollados en materia de crédito a los exportadores.

La aceptación de estas condiciones era necesaria para que México pudiera obtener la Prueba de Daño y no se establecieran impuestos compensatorios en forma automática. Esta Prueba se aplica en la práctica de la siguiente manera:

Para efectos de la imposición de impuestos compensatorios, no habrá presunción alguna de que los incentivos otorgados por el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos tiene efectos adversos a la producción o a su intercambio comercial. Cualquier efecto adverso tendrá que demostrarse de manera positiva.

En la negociación los E.U. intentaron anular la Prueba de Daño mediante el argumento de los subsidios internos mexicanos, no obstante que se reconocía el derecho a su uso (Art. 3). Otro conflicto lo constituyó la redacción del artículo décimo tercero, referente a las consultas necesarias para obtener instrumentos más comprensivos en relación con la materia.

De las 11944 fracciones arancelarias de la Tarifa de Importación, sólo 329 están sujetas a permiso previo. El máximo nivel arancelario que se ofrece a la planta productiva es 20%. Los precios oficiales desaparecieron el 2 de Enero de 1988, y a partir del 1 de Julio se adoptó el Sistema Armonizado. Además desde el 24 de Agosto de 1986, México es miembro del GATT, y en 1987 suscribió cuatro de los seis códigos de conducta de este organismo entre ellos el Antidumping. (Ortega, 1989:207).

Los permisos, son referidos a productos agrícolas y a los relacionados con programas sectoriales como el automotriz, el farmacéutico y de bienes suntuarios.

Los niveles arancelarios son de 10, 15 y 20% y responden a los criterios de abastecimiento, existencia de la fabricación nacional y naturaleza de los mismos.

El Sistema Armonizado de Designación y Codificación sustituyó al Consejo de Cooperación Aduanera. En este contexto nace el Sistema Antidumping Mexicano.

El sistema antidumping mexicano tiene vigencia a partir de su publicación en el Diario Oficial del 13 de Enero de 1986, en el Decreto titulado Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de Comercio Exterior (también conocida como Ley Antidumping), y es una respuesta a la apertura comercial y a las actividades desleales, que podían generar como es el dumping y la subvención. Para lo cual autoriza la imposición de una cuota compensatoria, igual al margen detectado con el fin de proteger la producción nacional y su sano desarrollo. El Dumping consiste en una discriminación de precios, entre los mercados nacional y extranjero, con la característica de que en este último el precio es inferior. En el caso de la subvención, el menor precio de una mercancía proviene de apoyo, ayuda, estímulo, etc., del gobierno o de una de sus entidades.

La estructura jurídica del sistema antidumping mexicano se basa en las disposiciones del GATT; en especial en las del artículo VI General, cuyo sustrato es la no discriminación de precios. Para hacer frente a las prácticas desleales se cuenta con un procedimiento ordinario y otro de oficio. Para ambos, se requiere una investigación administrativa para definir la existencia de la práctica desleal, el daño o la amenaza a la producción nacional y una reacción causal entre ambas. La primera etapa es una resolución provisional, que puede o no establecer la cuota compensatoria, de revisión y definitiva. Las tres teóricamente, se deben desarrollar en 180 días.

Las Dependencias encargadas del procedimiento son la SECOFI, como investigadora y ejecutora, la SHCP autoridad que aplica las resoluciones en las aduanas, y la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior (CACGE), organismo colegiado intersecretarial de consulta y filtro de las resoluciones definitivas.

Para México el Código es un tratado internacional con todos sus efectos, mientras que para otros países, como Estados Unidos, es un acuerdo ejecutivo que no puede invocarse ante los tribunales; no es una ley o un Tratado con efectos equivalentes a los de ésta. Ahí rige y se aplica una legislación nacional, que de hecho defiende a la planta productiva con normas más amplias que las otorgadas por el GATT.

La adopción por parte de México del Código Antidumping al igual que el Acuerdo General, le restará margen de maniobra y flexibilidad para aplicar su propia reglamentación.

La apertura comercial de México a partir de 1983, propició cambios sustanciales en la concepción de la política industrial denominada sustitución de importaciones. Al interior del país se resentían los efectos económicos adversos, ante la imposibilidad de sostener la política mencionada por las medidas adoptadas por los países industrializados, los organismos internacionales de financiamiento y la banca comercial (los países industrializados se encontraban para entonces en una fase de transición de un crecimiento mínimo, a un crecimiento no inflacionario). Los organismos internacionales de financiamiento y la banca comercial restringían los créditos una vez que en los setenta habían sobresaturado de "petrodólares" a Latinoamérica y a países de Asia y Africa.

La situación crítica del país y el contexto económico mundial, obligaron su apertura económica. Ante el proteccionismo norteamericano (y precisamente por dependencia, respecto al mercado norteamericano), y como una medida de comparación " la reacción mexicana ha sido menos ambiciosa que la canadiense ". En 1985 se estableció con el vecino país un Acuerdo sobre subsidios e impuestos compensatorios. La característica de este acuerdo es su similitud con el GATT, y consiste en que los Estados Unidos

no podrán imponer un impuesto compensatorio contra la exportación mexicana subsidiada salvo que pudiera demostrarse algún perjuicio a la industria doméstica estadounidense; por supuesto México modificó su política de subsidios.

El cambio más profundo hacia el bilateralismo, fue la firma del Acuerdo-Marco en materia comercial entre los dos países a finales de 1987. Ese acuerdo no constituye un acercamiento hacia el libre comercio, ni se asemeja al Acuerdo de Libre Comercio que estableció con el país de Canadá. Se trata de un acuerdo para negociar acerca de temas que preocupan a ambos países, el acuerdo-marco ya ha conducido a tres acuerdos subsidiarios sobre el comercio de textiles, acero y cerveza, vinos y licores. Es de esperarse que habrá otros acuerdos similares en el futuro. (Sidney, 1990:57).

En resumen, nos hemos abocado a explicar la situación económica del país y su relación con el entorno mundial, destacando las relaciones comerciales como el Sistema General de Preferencias (SGP), Convenios (entendimientos entre Estados Unidos y México sobre subsidios e impuestos compensatorios), la Ley de Comercio Exterior, también conocida como Ley Antidumping, y otras anteriores como la Ley de Comercio y Aranceles de Estados Unidos (LCA) vigente desde finales de 1984 o posteriores como la nueva Ley de Aranceles y Comercio Exterior que desde 1988 regula las relaciones comerciales de los Estados Unidos con el mundo. Asimismo, las apreciaciones de la adhesión de México al GATT.

México ha iniciado negociaciones encaminadas a la firma de un Acuerdo de Libre Comercio (ALCAN) con Estados Unidos; la viabilidad y pertinencia de esta estrategia ha despertado muchas interrogantes. Sin embargo, y con independencia de otro tipo de consideraciones, un buen punto de partida para analizar esta problemática, es la indagación con respecto a la naturaleza y posibles implicaciones de acuerdos semejantes que Estados Unidos ha firmado con otras naciones como Canadá e Israel. Este último resulta interesante en particular debido a que, México, es un país en proceso de desarrollo.

En virtud de su posición geopolítica, Israel se encuentra prácticamente marginada de los intercambios comerciales en su región. Para Estados Unidos, el acuerdo con Israel denota, más que un interés económico específico e identificable, una decisión política,

México difícilmente podrá negociar cláusulas semejantes a las que establecieron Estados Unidos-Israel en su Acuerdo de Libre Comercio, ya que lo que para aquellos países constituye una excepción, para la Economía nacional representa una situación crónica.

6.2.- ACUERDO DE LIBRE COMERCIO BILATERAL CANADA-ESTADOS UNIDOS

En el presente, México está inmerso en una etapa previa a la negociación de diversos acuerdos para el libre comercio con varios países de América Latina, entre ellos Estados Unidos y eventualmente Canadá. De ahí la necesidad de revisar el contenido del más importante de ellos, el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá. Con la finalidad de ordenar nuestra participación en los mercados mundiales y particularmente de formalizar, agilizar y optimizar nuestro intercambio de bienes, servicios y capitales con nuestro principal socio comercial: Estados Unidos.

PRINCIPALES CARACTERISTICAS DEL ALC ENTRE CANADA Y ESTADOS UNIDOS:

1. Se eliminarán totalmente los aranceles a la importación en un período de 10 años.
2. Se tomarán medidas para liberalizar granos y otros productos.
3. El Pacto Automotriz de 1965 quedará vigente. Los requisitos existentes de desempeño serán eliminados gradualmente.
4. No se aplicarán restricciones para crudo, producción de petróleo, gas natural, electricidad y uranio.
5. Se otorgarán garantías de trato igual, derechos de establecimiento y de acceso a los mecanismos internos de distribución de servicios en 150 sectores específicos,

incluyendo financieras, aseguradoras, minería, agricultura, computadoras, telecomunicaciones y turismo.

6. El Acuerdo elimina restricciones a la inversión, así como a los requisitos mínimos y máximos de propiedad a Empresas extranjeras y al despojo forzado, excepto para instituciones culturales canadienses.

7. Todos los requisitos de exportación, de contenido local de fuentes locales, de capital nacional y de sustitución de importaciones serán eliminados.

8. Se establecerá una comisión de comercio Estados Unidos-Canadá para vigilar la implementación del acuerdo y las controversias que pudieran surgir.

9. Ambos países retienen su derecho de imponer impuestos compensatorios y medida Antidumpig bajo estatutos nacionales existentes para protegerse de subsidios perjudiciales o de prácticas depredadoras.

10. Las inversiones y regulaciones, acciones aplicables en el pasado quedan vigentes pero sin efecto para nuevas inversiones o actos comerciales.

11. El Acuerdo no abarca una serie de productos agrícolas, culturales, algunos servicios de transporte, algunas inversiones en energía y otra serie de sistemas, incluyendo el acuerdo existente entre Estados Unidos y Canadá sobre madera aserrada.

12. En el Acuerdo no existe ningún convenio acerca de la protección de derechos de propiedad intelectual.

6.3.- REPERCUSIONES DEL ALC CANADA-ESTADOS UNIDOS CON RESPECTO A MEXICO.

Al evaluar las consecuencias internacionales del ALC entre Canadá y Estados Unidos deben tomarse en cuenta los tres factores siguientes:

- a) Las motivaciones y los objetivos reales de los gobiernos de Canadá y Estados Unidos, el contenido y la interpretación de los términos concretos del acuerdo.
- b) La relación que se establezca entre las negociaciones bilaterales y multilaterales de ambos países.
- c) La política comercial de Canadá y los Estados Unidos frente a terceros países y las iniciativas que ambos emprendan para minimizar las deformaciones económicas políticas del convenio bilateral.

De esto podemos deducir, que uno de los posibles efectos del ALC Canadá-Estados Unidos, es la eliminación de las barreras arancelarias que aún persisten entre ambos países en 1999 y que no podrá evitarse cierto grado de desviación del comercio.

En el caso de Canadá, la desviación del comercio no será resultado de importantes dimensiones agregadas, sobre todo porque un alto porcentaje de sus importaciones ya se origina en Estados Unidos (75% en el caso de las manufacturas). Sin embargo, hay una gran potencialidad de desviación comercial en un grupo de industrias estadounidenses que permanecen con aranceles relativamente altos, pese a las sucesivas ruedas de

negociaciones celebradas en el GATT para disminuirlos.

La desviación del comercio tiene grandes posibilidades de ocurrir en otras industrias y sectores; por ejemplo, en autopartes, ya que México y Brasil se han convertido en nuevos oferentes; muebles y enseres domésticos, pues los fabricados en otros países empiezan también a desafiar a los estadounidenses, y finalmente, productos de alta tecnología, donde los estadounidenses podrían desplazar a los japoneses. De hecho, las simulaciones de los efectos del ALC en las industrias tradicionales canadienses indican que algunas obtendrían ventajas considerables, muy superiores a las que ocurrirían si hubiera negociaciones multilaterales. Se estima que la industria del vestido podría incrementar su producción 478%, es decir, seis veces lo estimado conforme a las negociaciones multilaterales; la de textiles aumentará 239%, 1.5 veces, y la de tejidos se elevaría 107%, o sea 14 veces. Otros renglones en los que los países en desarrollo, y en particular México, verían disminuir sus ventas a Estados Unidos - en virtud de la desviación provocada por las importaciones canadienses - serían la industria petroquímica y los aceros especiales. (Canóvas, 1988:213).

En conclusión, el ALC puede resultar en una desviación del comercio de ciertas industrias clave. A su vez, es posible que esta tenga efectos negativos en terceros países en la medida en que el "precio" de la integración bilateral, mediante una mayor penetración de importaciones en dicho ámbito, lo paguen terceras naciones abastecedoras. En los dos casos es posible que los países en desarrollo sean los más afectados.

Los siguientes aspectos con base en las cláusulas clave del ALC entre Canadá-Estados Unidos, son de importancia por los compromisos que representan para México y para

analizar las posibilidades de aceptación de un acuerdo similar entre México y Estados Unidos.

a) La reducción, o la eliminación de los aranceles, cuyo promedio ponderado (hoy) es inferior al 6%, a partir de la firma y en forma gradual (a diez años).

b) Existen intereses específicos, donde productores de diversos sectores desean estar exentos de las provisiones libres de derechos del ALC. Vencer esta resistencia llevará tiempo, toda vez que apenas inician el enfrentamiento con la competencia exterior.

c) Asimismo, existen desacuerdos regionales. En México, los proteccionistas se encuentran en los principales centros industriales, especialmente en la Cd. de México, y han logrado una política proteccionista a expensas de las zonas predominantemente agrícolas.

d) En consideración a que los países participantes del ALC pueden establecer medidas de defensa propias, mientras dure el período de transición del mismo (1998).

e) Otro aspecto sobre el cual hay que tomar provisiones es el de " los impuestos compensatorios y de antidumping ".

f) Existen cláusulas que obligan a informar detalladamente acerca de las compras realizadas por cada gobierno, además de una mayor transparencia en los procedimientos de adquisición. México tiene una política establecida de fortalecer sus grandes industrias de sustitución de importaciones por medio de contratos oficiales. Los procedimientos de adquisiciones

gubernamentales de México están muy lejos de ser transparentes. Pero si le interesaría participar en las adquisiciones oficiales de los E.U. y de Canadá.

g) En cuanto al comercio de servicios el acuerdo con Canadá establece un trato igual a los proveedores de servicios del otro país y la lista de estos es bastante extensa.

h) En la inversión México debe modificar sustancialmente su política; el nivel de inversión debe aumentar considerablemente, eliminar la negociación y proporcionar mayor institucionalización y automatización, renunciar a una participación mayoritaria y por último, el ALC prohíbe los requisitos de proporciones específicas de contenido doméstico en la producción o en ciertos niveles mínimos de exportación, que significan la base de muchas industrias mexicanas.

México debe ocuparse del ALC entre Estados Unidos y Canadá, pues su economía ya está muy integrada dentro de la economía de América del Norte, especialmente a la de Estados Unidos.

Una desviación comercial provocaría un gran daño a México sobre todo porque ésta podría ser gradual y no inmediata. Simplemente en los productos manufactureros, cerca del 80% de las exportaciones mexicanas van hacia Estados Unidos. Si se añade el valor agregado en exportación proveniente de las maquiladoras o plantas de ensamble mexicanas, el porcentaje es aún mayor. La competencia directa entre Canadá y México por el mercado de Estados Unidos ya es un hecho y puede

aumentar (en partes automotrices, textiles y ropa, petroquímicos y potencialmente, productos petroleros. Sin faltar claro ésta, sustancias químicas y maquinaria de diversos tipos). El intercambio comercial entre México y Estados Unidos, en relación a las manufacturas, consiste fundamentalmente en productos intermedios, y lo llevan a cabo " Compañías Afiliadas ".

Canadá es el primer socio comercial de Estados Unidos y representa el 24% del intercambio comercial de éste último país. Para México representa únicamente el 2% del total de las importaciones mexicanas.

De las importaciones que realiza Canadá sólo el 1% proviene de México; no obstante es su primer socio comercial en Latinoamérica.

De ahí el énfasis que debe poner México, en el análisis del ALC Canadá-Estados Unidos. Pues las repercusiones que de él emanan implican tanto a los países signatarios, como a los países en desarrollo.

6.4.- ALC TRILATERAL MEXICO-CANADA-ESTADOS UNIDOS

A raíz del anuncio para iniciar pláticas trilaterales para crear la zona de libre comercio de norteamérica. El ministro de Comercio y Tecnología de Ontario, Alan Tilkey, advirtió que el TLC Trilateral provocará desempleo en ese estado por lo que aseguró el gobierno local hará lo imposible porque culminen con éxito las negociaciones. La población de Ontario

es de 10 millones de habitantes (aproximadamente la tercera parte de la población del Canadá), produce el 42% del PIB, y cuenta con el 35% de la fuerza laboral.

Por otra parte, en Washington el ministro de Agricultura, Clayton Yautter, declaró que de firmarse un TLC entre México y Estados Unidos, ambas naciones incluirán salvaguardas arancelarias para proteger a sus sectores agrícolas. Esas salvaguardas entrarán en vigor si las importaciones de productos agrícolas mexicanos comienzan a ingresar volúmenes mayores a lo esperado.

El interés de Canadá por participar en el acuerdo consiste en evitar que el flujo del comercio e inversión norteamericano sea desviado ante un acuerdo sólo con México y la cancelación de participar en el futuro del mercado mexicano. Las ventajas que obtendría Canadá sería mano de obra altamente calificada, lo que le beneficiaría en las industrias de servicio y alta tecnología.

Además, se considera que tras la firma del Tratado entre Canadá y Estados Unidos, buena parte de las empresas debieron realizar importantes ajustes para seguir siendo competitivas, y con el acuerdo trilateral este proceso continuaría. Los empresarios canadienses podrían obtener materias primas más baratas, lo que mejoraría su capacidad competitiva.

Con respecto a México, ante la inminente firma del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN) es sorprendente la ambigüedad, incluso la contradicción entre lo

manifestado por las diversas instancias del sector industrial.

La Confederación Nacional de Cámaras Industriales (CONCAMIN), señala algunos grados de debilidad en la mayoría de sus ramas y explica entre las causas, el proteccionismo, un franco rezago tecnológico y la exigencia de una rápida modernización. Asimismo prevé la necesidad de tiempos de ajuste en cada una de las ramas y cadenas productivas, ante la firma de cualquier acuerdo.

La Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), afirma, que en los Estados Unidos el sector privado mexicano ya alcanzó el grado suficiente de madurez, pero requiere igualdad de condiciones.

Cabe señalar que desde 1986 y hasta finales de 1990, la apertura a veces indiscriminada, ha provocado el cierre de aproximadamente 77 mil empresas, y el número podría crecer este año, pues la pequeña y mediana industria se encuentran prácticamente ahogadas financieramente y sin muchas posibilidades de competir internacionalmente.

Confirmado el ALC Tripartita, el 6 de febrero de 1991. Estados Unidos, México y Canadá formalizaron su intención de establecer un Acuerdo de Libre Comercio (ALC) Tripartita, que dará lugar a la integración del mercado más grande del mundo. El Presidente de los E.U. hizo el anuncio correspondiente y destacó que: " Un área de libre comercio que comprenda a los tres países, creará un mercado

norteamericano de 360 millones de personas con una producción anual de seis billones de dólares ". (Estévez Dolia, El Financiero, No. 2378, 1991:10).

Al comentar los alcances del ALC, el Presidente Carlos Salinas de Gortari, declaró, que el acuerdo se apegará a lo que marca la Constitución y no será ésta la que se ajuste a ese convenio. México actuará con prudencia y cuidado en cada una de las negociaciones que se lleven a cabo en el planteamiento del ALC.

Las Organizaciones Empresariales relacionadas con el Comercio Exterior manifiestan que el ALC Trilateral, abre expectativas a nivel continental de intercambio de bienes y servicios. Asimismo mencionaron, que si bien es cierto que Estados Unidos atraviesa por un proceso de recesión económica, resulta prematuro pensar en que se realicen ajustes a las exportaciones mexicanas al mercado estadounidense. En cuanto a los beneficios del ALC, se dice que las áreas automotriz, petroquímica, alimentos y la industria maquiladora, son las que se encuentran preparadas para beneficiarse con el acuerdo comercial. Dentro del ALC, el objetivo deberá ser la eliminación progresiva de los obstáculos al flujo de bienes, servicios e inversión; la provisión de protección a los derechos de propiedad intelectual, y el establecimiento de un mecanismo justo y expedito para la resolución de controversias.

Es importante señalar que las manifestaciones realizadas con respecto al ALC, referente al petróleo. " A riesgo del mismo Tratado, el petróleo no figurará en el ALC, manifestó Serra Puche, Secretario de Comercio. Innecesarias, las cláusulas que otorguen suministro seguro y barato de crudo a Estados Unidos ". (Estévez Dolia, El Financiero, No. 2374, 1991:12).

6.5.- POSIBLES EFECTOS DEL ALC MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA PARA LA ECONOMIA MEXICANA.

En la pretendida alianza económica de las tres naciones de América del Norte, México tiene un papel muy claro: proveer de mano de obra barata, poco calificada y manejable, a los grandes capitales estadounidenses y canadienses.

Nadie lo ve más claro que el Secretario de Comercio Mexicano, Jaime Serra Puche:

Las economías de nuestros países son altamente complementarias; la idea de este Acuerdo es volvernos más competitivos como bloque contra los demás bloques económicos que se están formando en el mundo, aprovechando los recursos de cada uno de nuestros países: Canadá y Estados Unidos, donde abundan el capital y la tecnología de producción y México, abundante en mano de obra.(Puig,1991:6).

Explicó además, que con la estructura de producción de México, éste obtendrá inversión estadounidense, y en menor grado canadiense, para instalar plantas de manufactura y maquila de productos para ser exportados a terceros países o a Estados Unidos mismo.

Serra no mencionó el destino de la Industria mexicana, pero

si aseguró que la inversión extranjera crearía empleos mejor pagados para los mexicanos, elevando su nivel de vida. En esto están de acuerdo los estudios publicados por la Comisión Internacional (ITC) del gobierno estadounidense y canadiense. Según la ITC, " Es posible que un ALC haga que la diferencia entre los salarios mexicanos y estadounidenses se reduzca un poco, pero la mayor parte del ajuste ocurrirá en los salarios reales mexicanos ". (Puig, 1991:8).

Lo que Serra Puche omite, pero que la ITC explica, es que los empleos transferidos a México a raíz de un ALC serían aquellos que requieren de mano de obra no calificada, igual a los ocupados en la maquila, mientras que el ingreso real de trabajadores calificados y dueños de empresas de servicios de capital se incrementará. Señala la ITC que con un ALC y la inversión estadounidense que vendrá con él, México se convertirá en un socio comercial aún mayor de Estados Unidos de lo que ya lo es. El 70% de las exportaciones mexicanas va a Estados Unidos y el 63% de su inversión extranjera, proviene de ese mismo país.

Preocupada por los empleos baratos desplazados a México, la más importante Central Obrera estadounidense, AFL-CIO, rindió un Informe ante el Congreso y afirmó que la aprobación del " fast track " o vía rápida para el ALC mexicano será un desastre económico y social para los trabajadores de Estados Unidos y sus comunidades y hará muy poco por la mayoría de los trabajadores mexicanos.

Un Acuerdo de libre comercio lograría el crecimiento del programa de maquiladoras, dónde más de medio millón de mexicanos están empleados, en su mayoría por empresas estadounidenses, y producen bienes para el mercado norteamericano. El comercio desregulado provocará en los Estados Unidos menos creación de empleos, menor incremento de la productividad y regresión, en los niveles ambientales y sociales. Para Mexico, reduciría su ventaja comparativa simplemente al trabajo barato, convirtiéndole en una enorme plataforma exportadora, sacrificando el desarrollo balanceado de la economía (Puig, 1991: 12).

Sobre los beneficios de ampliar el mercado para los productores estadounidenses, el AFL-CIO es categórico: dada la extrema pobreza en México, sólo hay unas diez millones de personas en posibilidad de comprar algo. Los otros 75 millones están meramente tratando de sobrevivir y proveerse asimismo de casa y comida.

Es probable que el crecimiento que veremos sea como el de las maquiladoras. En esta estructura económica no hay exportaciones reales. Por definición, los contenidos americanos son regresados. De hecho, se estima que el 40% de las exportaciones estadounidenses a México regresa como producto terminado. Esto no es comercio en el sentido estricto de la palabra; los Estados Unidos están simplemente rentando mano de obra mexicana barata. La capacidad y preparación de los trabajadores mexicanos se vuelve irrelevante en este contexto. No importa que tan productivo sean, los trabajadores estadounidenses no pueden competir con mano de obra de menos de un dólar por hora.

El inicio de negociaciones para formalizar un Tratado de Libre Comercio, para la región de norteamérica supera los márgenes en los que se negociaba un " Tratado" México-Estados Unidos. Es por ello que otros sectores productivos, regiones, incluso industrias en forma individualizada deberán exponer (A través de sus Gobiernos) sus puntos de vista e intercambio de información. Cabe señalar que lo más importante es tener en cuenta los rasgos estructurales de cada economía, el tipo de comercio que se desarrolla hoy entre ellas (Las naciones en el Tratado) y las modalidades que éste debiera adquirir con la firma del Acuerdo para que realmente resulte beneficioso.

También es necesario definir claramente hasta dónde se piensa llegar, es decir, que es lo que resulta negociable y que no.

El Secretario de Comercio, Jaime Serra Puche, en la inauguración del Foro Permanente de Información, Opinión y Diálogo sobre el TLC , mencionó siete características deseables en el tratado, entre otras que abarquen la liberación del comercio de bienes, servicios y flujos de inversión compatibles con el GATT, que la eliminación de aranceles entre las partes se logre con una gradualidad, que asegure un período de transición suficiente y evite el desquiciamiento de algún sector; que suprima barreras no arancelarias; que establezca reglas para identificar el origen de los productos e impida triangulaciones; que evite el uso de subsidios distorsionantes, y que contenga un

capítulo específico sobre resoluciones de controversias.

Asimismo mencionó que un Tratado en estos términos permitirá a México ingresar con facilidad a los mercados norteamericanos y canadienses proveyendo de competitividad a nuestra economía.

Reafirmó que crecimiento y competitividad ya no provienen de esfuerzos aislados, sino de la interrelación de diversas estructuras productivas, de las tecnologías y de las comunicaciones. Indicó que México no se ha rezagado ante esas perspectivas, y que desde el inicio de la década pasada realizó un profundo cambio estructural, lo que ha propiciado el incremento de las exportaciones. En 1982 las ventas de productos no petroleros representaban solo 30% del total y no llegaban a 4 mil millones de dólares; hoy llegan a 70 % y significan 17 mil millones de dólares.

“Arraigar la competitividad, requiere de cuatro condiciones básicas, que son la transparencia y permanencia de las políticas económicas, el acceso a un amplio campo de opciones tecnológicas; el aprovechamiento racional de las ventajas comparativas; y la utilización óptima de escalas productivas” (Ramos, 1991: 10).

La claridad e invariabilidad de las políticas económicas dan confianza y seguridad para estimular la inversión y la maduración de los proyectos. Las opciones tecnológicas permiten una elección más adecuada a las necesidades de producción. El aprovechar las ventajas

comparativas estimula la especialización en ramas que son competitivas. La utilización de economías de escala , cuyo origen son los mercados amplios, permiten óptimos niveles de producción y la reducción de costos. Quienes han sabido utilizar estas fuentes de competitividad, los europeos y los que conforman la Cuenca del Pacífico, son países que han implementado fórmulas de asociación comercial.

Es necesario señalar también, que en la presentación del Programa Nacional para la Modernización y el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria, el Presidente Carlos Salinas de Gortari, mencionó que empresarios y gobierno deberán actuar juntos contra actividades desleales en el comercio, como el Dumping. Expresó la perspectiva de formar una zona de libre comercio y la posibilidad de integrar la industria nacional en cadenas productivas. La flexibilidad y potencial de la industria para asumir nuevas formas de producción y organización, que le permita obtener una posición inmejorable en el aprovechamiento de las ventajas de la apertura de los mercados. Asimismo señaló que el apoyo a estas industrias, además de la instauración de un sistema financiero " El crédito a la palabra" proviene de la apertura por la posibilidad de diversificar proveedores y elevar el nivel de vida de cerca de la mitad del empleo industrial, satisfacer la demanda interna y acceder a la competitividad.

El Programa Nacional para la Modernización y el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Industria contempla los objetivos siguientes:

- a. Fortalecimiento mediante cambios cualitativos de la forma de producción.
- b. Elevar el nivel tecnológico y la productividad.
- c. Desarrollo regional y descentralización industrial y preservación del ambiente.
- d. Generación de empleos productivos y permanentes.
- e. Propiciar la inversión en el sector social es como mecanismos de apoyo a la actividad manufacturera.

Para llevar adelante este programa es necesario, mejorar las escalas de producción mediante organismos interempresariales; facilitar el conocimiento e innovación tecnológica; promover su inserción en el proceso exportador; diseñar nuevos mecanismos de financiamiento. Asimismo se propondrán una serie de medidas específicas tales como:

- a) La formación de organismos interempresariales con base en la concertación del sector social y privado, orientados a fines específicos.
- b) La adquisición común de materias primas e insumos.
- c) La especialización de unidades productivas y la comercialización de los productos en el exterior
- d) La promoción de esquemas de subcontratación de procesos y productos.
- e) La articulación de empresas para aprovechar su

capacidad instalada por especialidad y competitividad.

- f) La vinculación de las industrias de menor escala con empresas exportadoras y maquiladoras.
- g) La organización y fortalecimiento de bolsas de subcontratación por región y rama de actividad
- h) La promoción de Empresas recicladoras y desarrollo de tecnología.
- i) El fomento de sociedades agroindustriales.
- j) La participación de la micro, pequeña y mediana industria en las licitaciones públicas del Gobierno Federal.
- k) La determinación de las necesidades tecnológicas del subsector y la implantación de una bolsa de tecnologías transferibles.
- l) Se creará el servicio nacional de consulta tecnológica industrial con la participación de universidades, el Conacyt, etc.

No podíamos considerar completa esta exposición de los posibles efectos de un ALC México-Canadá-Estados Unidos sin considerar el estudio econométrico prospectivo "Efectos industriales de un TLC entre México y Estados Unidos", realizado por la Universidad de Maryland, Alberto Ruiz Moncayo, y Luis Sangines, de CIMAT, encomendado por el departamento de Trabajo de los Estados Unidos.

Estos son algunos de los datos del futuro mexicano, según el estudio gubernamental estadounidense. El informe afirma que el déficit comercial de México con Estados Unidos se incrementará sustancialmente:

Para México, el AIC es una bendición a medias. Para 1995, las exportaciones crecerán aproximadamente 3% con remoción de tarifas y 4.4% sin barreras no arancelarias. Las importaciones, sin embargo, se han incrementado 10 y 20% respectivamente. El TLC es particularmente duro con México entre 1991 y 1993, cuando la competencia de nuevas importaciones comienza. Para 1995, la economía se estará recuperando y la inversión estará un poco por encima de su nivel anterior al TLC. Los consumidores serán más ricos por mejores precios en productos importados y el gasto será mayor.

A pesar de estos efectos favorables, el impacto negativo de incrementar importaciones llevará a una minúscula reducción del PNB, menos de un décimo del uno por ciento. El TLC no es una solución inmediata al problema del desempleo en México. De hecho, el empleo cae 0.04% con remoción de tarifas y 0.5% con remoción de barreras arancelarias. Estos pequeños efectos negativos, aunque tal vez decepcionantes, deben ser sorprendentes. Después de todo, las barreras arancelarias y no arancelarias estaban ahí para proteger trabajos de industrias ineficientes.

VII.-PERSPECTIVAS DEL SECTOR HIGIENE Y BELLEZA ANTE LA APERTURA COMERCIAL

7.1.-PERSPECTIVAS DE INVERSION

PERSPECTIVA MUNDIAL

El crecimiento económico de América Latina, dependerá del ahorro interno de cada país y de su capacidad para captar la inversión extranjera. Las divisas, según explico Marcelo Selowsky, economista del Banco Mundial para Latinoamérica y el Caribe, se mantendrán escasas y dependerán de una disminución del aparato estatal. También indicó que los países de la región pueden competitibilizar programas de ajuste estructural y de estabilización con la protección de los sectores más débiles de la población.

Al parecer este punto de vista, revela la consecuente filosofía adoptada por los organismos financieros, sobre todo en momentos como la crisis de 1982 a 1984, explicada con anterioridad, opuesta a las afirmaciones que se detallan en el Informe Anual (1990) del Banco Interamericano de Desarrollo.

Este informe afirma, que el endeudamiento externo sigue siendo el principal obstáculo para la estabilidad y el crecimiento de la región. La deuda externa de la región creció en 3500 millones de dólares, como consecuencia de los 27000 millones acumulados por los servicios, y por la devaluación del dólar respecto a otras monedas.

No obstante la restructuración de la deuda, conforme al plan Brady de Venezuela, Costa Rica y México, consiste en la reducción de su monto mediante su transformación en bonos o la compra a menores precios, y el tratamiento mediante tasas de interés.

Por su parte la posición de Japón, respecto a las perspectivas de seguir invirtiendo en América Latina, la expresó claramente el Viceministro de Finanzas, Makoto Utsumi, " Estamos encarando una peligrosa brecha entre disponibilidad y demanda de capital ".

En general, las líneas expuestas hasta aquí sintetizan la tendencia negativa de otorgamiento de empréstitos del exterior, a no ser los excepcionales que cumplan las condiciones impuestas. Los japoneses recomendaron a los países Latinoamericanos apearse al plan Brady Estadounidense, citaron como ejemplos satisfactorios los casos de Venezuela y México.

PERSPECTIVAS NACIONALES

Veamos ahora la situación interna de nuestro país respecto a esta variable, y sus efectos generales, basados en un estudio realizado por Bancomer.

Para 1991, las perspectivas de las finanzas públicas son "favorables", se estimó un déficit financiero de 1.9% del PIB, el aligeramiento de la carga del Estado para la economía y la ampliación de recursos para la inversión productiva.

En la estimación de la disminución el déficit se consideró el menor gasto financiero por la negociación de la deuda externa, la baja en los intereses y el menor saldo de la deuda interna." Se calcula una amortización equivalente al 5% del PIB, producto de la diferencia entre su crecimiento autónomo (incremento del saldo al cierre de 1990 por los intereses de 1991) y el saldo considerado en el pronóstico oficial." ¹

Otro elemento para apoyar la inversión lo constituirá el crecimiento real en 1.2 de los ingresos públicos, por el fortalecimiento de la política tributaria para ampliar y consolidar las fuentes de ingresos. La estrategia consistirá en ampliar sobre la base gravable en 8.3% y 4.3% el ISR e IVA respectivamente, no obstante la reducción en la tasa del primer impuesto del 36% al 35%. De ejercer los 2700 millones de dólares de financiamiento externo disminuirá el interno a 7 billones de pesos lo que representa una reducción de 3.4% a 0.9% PIB.

Una menor exigencia de financiamiento público y el dinamismo en la captación bancaria, tendrán como resultado la reducción de la tasa de interés. En general la política monetaria y financiera tenderá a excluir cada vez más la intervención del gobierno en materia de crédito, repatriación de capitales, inversión extranjera directa y reservas

¹.. Japón: cada vez es más difícil ofrecer ayuda al tercer mundo. Dice que se esforzará por apoyar al ALC" La jornada.

internacionales.

Corresponde a la banca de desarrollo promover, canalizar y coordinar, con los demás intermediarios, la inversión productiva para atender las necesidades de financiamiento, promover el desarrollo tecnológico, la asistencia técnica, la productividad y los proyectos rentables. Lo anterior lo señaló el Sr. Pedro Aspe Armella, Secretario de S.H.C.P., quien además agregó, que NAFIN dejó de ser el banco de las empresas públicas para convertirse en el banco de fomento de la industria privada mexicana.

Se estima una mayor penetración de los valores bancarios en el ahorro nacional, con un crecimiento de 8.2% deflacionado. La intermediación de los fondos se convierte en un factor importante para un crecimiento sostenido con base en la demanda de las empresas privadas.

Durante el primer semestre de 1990 el flujo de capital del exterior fué de 3956.6 millones de dólares, mismo que permitió financiar el desequilibrio en la cuenta corriente e incrementar las reservas internacionales en casi 43 millones.

Son diversos los fenómenos al movimiento de esta cuenta, pero pueden resumirse en la confianza en la economía por los nacionales y extranjeros, proveniente de: El diferencial a favor del ahorro en pesos contra dólares, la estabilidad económica y el saneamiento financiero del gobierno, la perspectiva de recuperación, la continuidad en

la apertura comercial, la privatización de las empresas públicas, la negociación favorable del debito externo y la posibilidad de un ALC con los Estados Unidos.

7.2. -POSIBILIDADES DE INVERSION Y FACTORES DE CRECIMIENTO EN EL SECTOR HIGIENE Y BELLEZA

Del exámen de algunas medidas de rentabilidad elaboradas, determinamos que de 1988 a 1989 la utilización de los activos declinó de 1.58 a 1.56, respectivamente, lo cual demuestra que las operaciones no son eficientes financieramente. En el mismo sentido, el rendimiento de los activos totales pasó de 13.19% a 12.75% (normalmente una empresa con un bajo margen de utilidades tiene una rotación de activo total alta, lo cual trae como resultado un rendimiento aceptable en la inversión).

Del resultado de este análisis concluimos, que la industria tiene una estructura deteriorada. Los márgenes de utilidad son mínimos e incluso negativos, por el incremento de costos y gastos.

El rendimiento de la inversión va más allá de una "rotación de activo total alta"; lo anterior debe provenir de la operación eficiente de una industria que debe enfrentar, al igual que todas los retos del exterior.

Es indudable que el grado de concentración ha acentuado el uso ineficiente de los recursos. La restricción de los créditos externos y su alto costo a orillado al país a financiar su desarrollo con recursos internos. La industria

refleja esta situación en la disminución de los intereses erogados de 1988 a 1989. Asimismo, hemos podido determinar de varias maneras, el descenso en sus niveles de eficiencia y el la utilización de activos; determinantes para la obtención de créditos.

El rubro de perfumería y cosmética es altamente redituable como consecuencia de la rotación y la demanda de nuestra producción. En los establecimientos pequeños, por ejemplo, se reparten productos de distribución masiva, que son artículos que apoyan significativamente las ventas. En la farmacia pequeña, la venta de perfumería y cosméticos supera la de medicamentos; lo que representa un mayor volúmen en unidades y dinero.

La estimación de un incremento en el gasto de consumo del 2.5% para 1991 en términos reales, y en general las perspectivas generales de la economía impulsarán a la industria.

El sistema financiero plantea los objetivos hacia el interior, los cuales son: El abatimiento de la inflación, la reafirmación del crecimiento gradual y el mejoramiento del bienestar de la población.

El Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), ante la positiva evolución de la economía en los años de 1989 y 1990, seguirá siendo el instrumento adecuado; las perspectivas de los ingresos extraordinarios por la venta de paraestatales y el decreciente financiamiento del sector público, conforman las expectativas.

Dentro del contexto de apertura y globalización de la economía mundial y el acercamiento a la firma del TLC, y tomando como base los objetivos y estrategias del Programa para la Micro, Pequeña y Mediana Industria (recientemente expuesto por el presidente Sr. Carlos Salinas de Gortari) se pretende dar impulso a las cadenas industriales del país, para establecer nuevos sistemas productivos lo cuales se acoplen a la estructura productiva anterior³

7.3.-ENTRADA DE COMPETENCIA

La firma del TLC significa para muchos sectores industriales la posibilidad de ingreso de compañías competidoras que vengan a revolucionar la actual situación de mercado al resultar más competitivas que las existentes. Sin embargo, no es así para el sector industrial de Higiene y Belleza, dado que en nuestro país existen actualmente filiales de las marcas más importantes de la perfumería y cosmética a nivel mundial. Con excepción de dos compañías francesas que actualmente utilizan servicios de Cosbel y Asociados como distribuidor.

³La CANIPEC promueve en el extranjero la infraestructura disponible en México, con el propósito de volver al país maquilador, en primera instancia, de otras industrias internacionales y después, pueda exportar el producto terminado.

Independientemente del ingreso de estas compañías, es lógico pensar que tanto el sector industrial que nos interesa como el resto que soportan nuestra economía, deban modernizar su sistema productivo para resultar más competitivas tanto al interior del país con la actual competencia, como al exterior al darse una apertura comercial que genere la posibilidad de mayor intercambio comercial y que por tanto, los productos fabricados en nuestro país sean competitivos ante la comercialización de productos extranjeros como ante la mayor competencia al exportar al extranjero.

Así pues, es poco probable el ingreso de compañías competidoras al sector industrial de Higiene y Belleza, debido a que este sector se halla limitado por sus altos costos de producción y distribución, y a las compañías extranjeras sin filiales en México les resulte más conveniente utilizar a otras empresas como distribuidoras, a tal grado, que ni siquiera hallan hecho intento por establecer maquiladoras en nuestro país. Sin embargo, si su interés es establecerse en nuestro país, se viera motivado por beneficios ante el TLC, y tendría que superar la barrera de costos que representa el ingreso al sector industrial al que nos referimos.

Por otra parte, es muy probable que las compañías transnacionales que actualmente cuentan con filiales en México usen a éstas últimas para el lanzamiento de nuevos productos y pruebas piloto para medir la aceptación de los consumidores ante estos mismos, en este caso, las compañías filiales estarían fabricando sus propios productos y servirían al mismo tiempo como distribuidores de los productos provenientes de la casa matriz. Una vez evaluada la aceptación de los consumidores se estudiaría la posibilidad de producir en México aquellos que hubiesen tenido amplia aceptación, y en el último de los casos, cumplir con una función de maquiladora para el lanzamiento a nivel mundial. Asimismo, seguirían haciendo uso de las estrategias de inversión publicitaria que les han funcionado en la actualidad, solo que ahora podrían contar con todo el apoyo financiero de las filiales en el extranjero para comercializar directamente sus productos. Es decir, considerando que las filiales en México solamente estarían fungiendo como distribuidoras; necesitarían de apoyo financiero para hacer un mayor lanzamiento de nuevos productos, promociones y diversificación de estrategias de introducción, promoción e inversión publicitaria, y evitando la merma de sus propios recursos; mismos que estarían enfocados a la producción de sus propios productos, su distribución ventas y publicidad.

7.4. -PERSPECTIVAS PARA LA DECADA DE LOS 90s.

Alcanzar niveles sofisticados de competencia en el mercado globalizado de hoy, sí es factible. Para ello, es preciso cumplir con las siguientes condiciones: Una visión razonada de la macroeconomía; la posibilidad de asociaciones estratégicas; una planta moderna; capacitación continua en todos los niveles; innovaciones tecnológicas; productividad y eficiencia en cada fase del proceso de trabajo; explotación de ventajas comparativas y de nicho de mercado; excelente diseño y oportunidad en la entrega; en suma, calidad productiva y directiva. Es decir, buscar siempre el valor agregado que requieren los clientes.

El posible TLC con Estados Unidos, es el reto internacional de México y de las empresas que desde nuestro territorio, se enfrentan con el mundo. Para México, en este nuevo contexto internacional, la cuestión de las ventajas comparativas es fundamental, éstas bien desarrolladas y aprovechadas, se vuelven armas competitivas de primer orden. Las llamaremos ventajas competitivas, dado que se ganan o se pierden, en relación con lo que hagan los competidores o con lo que hagan o dejen de hacer los mexicanos.

Las principales ventajas competitivas con que puede contar un país son:

a) Los factores o recursos de producción, que incluyen a los naturales, los humanos, el acervo de capital, el estado de la tecnología y la información.

b) El tamaño, valor y sofisticación de los mercados domésticos y de exportación.

c) Las políticas económicas.

d) La calidad y estabilidad de instituciones.

En México se encuentran ya algunas, otras tendremos que desarrollarlas o adquirirlas, mediante inversión, esfuerzo, calidad y estrategia. En relación a las ventajas competitivas en materia de políticas económicas e institucionales, podemos admitir que los cambios realizados en los últimos años nos han fortalecido y nos permiten anticipar una etapa de mayor crecimiento y estabilidad. Se podrán obtener crecimientos de la economía de entre 4% y 5%, así como tasas de inflación semejantes a las de países industrializados.

Para ello es necesario, elevar el desarrollo de los recursos humanos y aumentar, aunque con gradualidad, el poder adquisitivo de la población para mejorar su nivel de vida y sustentar el crecimiento interno, plataforma indispensable para sostener el esfuerzo exportador del país. De igual manera, el aparato productivo y de servicios tendrá que modernizar sus instalaciones y tecnologías, así como transformar a fondo sus esquemas directivos, tanto administrativos como productivos, haciendo énfasis en la calidad de los productos y procesos a través de la elevación de la calidad de vida de los empleados y trabajadores. En suma, los retos nacionales son: Elevar la competitividad

integral del país; exportar para financiar; generar empleo al mismo tiempo que exigir de todos mayor capacitación y eficiencia; atraer capital externo, y crecer al ritmo de la demanda de una sociedad que crece.

En este ámbito deberá desarrollarse la acción de cada uno de los sectores industriales que componen nuestra economía; en especial el sector industrial Higiene y Belleza, objeto de esta investigación. El cual tiene a su alcance una serie de perspectivas a desarrollar para la década de los 90s. Entre las más sobresalientes podemos citar las siguientes:

- Mayor inversión en el sector dada la repatriación de capitales y la reprivatización de la banca que apoyaría a la inversión en iniciativa privada, para la modernización del aparato tecnológico y mostrar mayor competitividad, ante el ingreso de compañías o productos extranjeros.
- Servir como distribuidor durante el lanzamiento de nuevos productos y posteriormente como plataforma productiva para la comercialización a nivel mundial.
- Necesidad de las empresas del sector para actualizar su sistema productivo y controlar sus costos de operación para poder resultar competitivas y enfrentar favorablemente el ingreso de competencia o nuevos productos de importación.
- Oportunidad de mayor acceso a otros mercados para comprar insumos, lo que se traduce en la permanente actualización de productos.

- Necesidad de incrementar las promociones en los puntos de venta y apoyar el lanzamiento de nuevos productos con fuertes campañas publicitarias para poder incrementar las ventas y no perder participación en el mercado.
- Desarrollar una nueva cultura orientada hacia la competitividad vía calidad.
- Orientar esa competitividad sobre la base de generación y distribución de productos de calidad y con valor agregado; así como en habilidad para crear nuevos valores para los consumidores.
- Brindar al cliente actual, lo que quiere comprar en mejor calidad, diseño y lo más barato en precio. Pues éste ya no se preocupará por ver en donde se produce el bien, sino en la satisfacción que obtendrá con éste.
- Mantener y mejorar la política de servicio al cliente, que a la fecha le ha permitido conservar cierta posición frente a productos extranjeros.

VIII.-CONCLUSIONES

La competitividad sólo puede ser consecuencia de una transformación cultural y cualitativa en la mentalidad en quienes están obligados a liderar e impulsar, con un alto sentido de responsabilidad social, las actividades económicas, de quienes desempeñan un importante papel en la optimización de los recursos y en la habilidad de organizarlos eficaz y productivamente, de quienes tienen la facultad de motivar, de comunicar para orientar y propiciar los objetivos planteados.

Es decir, los retos internacional, nacional y empresarial, se sintetizan en la necesidad de un cambio en la mentalidad de la iniciativa emprendedora de los particulares, que en estos momentos como en pocos, son corresponsables de la positiva evolución nacional. La privatización de la economía implica también privatización de responsabilidades sociales.

En este sentido, el proceso de transformación productiva deliberado, razonado, sistemático e integral debe estar soportado por un profundo cambio en las formas de concebir la realidad y de hacer las cosas. Un cambio de la cultura productiva y de trabajo, específicamente pensado y adecuado a nuestro entorno nacional e internacional. Un movimiento colectivo y generalizado hacia la Calidad Total como una filosofía práctica de la vida.

Por ende, resulta necesario hacer un análisis del entorno y las fuerzas competitivas que rigen o mueven a un determinado sector industrial. En nuestro caso, en el sector industrial Higiene y Belleza se hace necesario realizarlo sobre la base de los costos, precios y el uso estratégico de la publicidad y promociones.

El sector industrial de Higiene y Belleza ha sido uno de los pocos que ha mostrado crecimiento en los últimos años; sin embargo, éste podría haberse frenado con el ingresos de productos extranjeros que compitan en el mercado y le roben posición en el mismo.

Dada la certeza de la firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, México y Canadá, la industria mexicana se verá obligada a modernizar su sistema tecnológico productivo, así como a mantener políticas de reducción de costos para poder enfrentar favorablemente la entrada de competencia. De lo contrario es muy probable la salida del mercado (quiebra o fusión) de aquellas empresas que pierdan competitividad.

De ahí la necesidad de actualizar los sistemas productivos en los diferentes sectores industriales, específicamente en el de Higiene y Belleza, así como lograr la modificación de los sistemas bancarios y financieros que pudieran proporcionar el apoyo necesario a los industriales. Solución que se espera obtener con la reprivatización de la banca, repatriación de capitales y la entrada de la banca

extranjera al país.

En este contexto, el reto de los 90s para la empresa nacional implica aceptar su dinamismo y transformación de acuerdo con las condiciones que lo enmarcan, desde la esfera económica hasta la social y la política. Implica una necesaria generalización y aliento del espíritu empresarial en todos los ordenes; un espíritu que no se amedre ante el reto del cambio, de la competencia, de la apertura.

Innovación y acción son dos factores complementarios del espíritu empresarial que nos hará superar los retos de la competencia internacional. Buscar nuevas formas de combinar los factores que hacen exitosa una empresa en un contexto difícil; de satisfacer nuevas necesidades; de aspirar a metas más elevadas; de crear y desarrollar sus propias ventajas competitivas. Ello significa el reto futuro de los mercados globales.

BIBLIOGRAFIA

A. LIBROS

Gitman J. Laurence. Fundamentos de Administración Financiera. s.ed., Ed. Harla, México, 1984, 761 pp.

Porter, Michael E. Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la Competencia. 2a.ed., Ed. CECOSA, México, 1982.

Theberge, James D. Economía del Comercio y del Desarrollo, Ed. Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1971.

Torres Gaytan, Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. 3a. ed., Ed. S. XXI, México, 1975, (Economía y demografía).

Weintraub, Sidney. México Frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos. Ed. Diana, México, 1989, 233 pp.

B. INFORMES

Análisis del Mercado Mexicano para 1990,
A. C. Nielsen, pp. 66.

"Balanza de Pagos 1990-1991". Exámen de la situación económica de México, Banamex, vol. LXVI, dic. 1990, No. 781, pp. 565-570.

Balance Sexenal del Sector Comercio y Fomento Industrial 1982-1988, tomo 1, SECOFI, México, 1990, pp. 330.

Estrategias de Inversión Publicitaria 1990, A.C. Nielsen.

Estrategias de Ventas y Distribución a Detallistas 1990, A.C. Nielsen, pp. 29.

"El PIB en 1991". Exámen de la situación económica de México, BANAMEX, Vol. LXVI, Dic, 1990, No. 781, pp. 571-576.

La industria química en México, INEGI, México, 1990, pp. 112.

Información Estadística en México 1990, BANAMEX.

Memoria Estadística 1990. CANIPEC, pp. 99.

"México en el comercio internacional". Examen de la situación económica de México, BANAMEX, Vol. LXVI, Dic, 1990, No. 781, pp. 579-584.

"Sistema Financiero 1991". Exámen de la situación económica de México, BANAMEX, Vol. LXVI, No. 781, pp. 563-564.

C.PERIODICOS

"Apoya la industria y el comercio de Estados Unidos la "vía rápida" del TLC. Expusieron su posición en el Capitolio", en La Jornada, NOTIMEX, 10. de marzo de 1991, pp. 38-48.

Carrasco Licea, Rosalba y Francisco Hernandez y Puente." La trilateral México-Estados Unidos-Canada", La Jornada, 11 de Marzo de 1991, pp. 29.

Espinoza, Ma. de Jesús."BID : Cayó por tercer año la economía de AL. Aumentó en 3500 millones de dólares la deuda de la región en 1990", La Jornada, 7 de abril de 1991, pp. 1,21.

Estévez, Dolia."Confirmado el ALC tripartita", El Financiero, año 10, No. 2378, pp. 10-12.

Fuentes Vivar, Roberto. " La firma apresurada del ALC con E.U. sería suicida para la industria: CONCAMIN", La Jornada, 4 de enero de 1991, pp. 1,33.

Gershenson, Antonio. "El TLA: Experiencias en Canada y perspectivas para México" La Jornada, 24 de febrero de 1991, p. 19.

Ramos M., Aurelia. "Irreversible la apertura económica del país: Serra Puche. TLC, Elemento clave no panacea", Excelsior, 2 de marzo de 1991, pp. 1,10a.

D. REVISTAS

"América Latina y la Ley de Comercio y Aranceles de Estados Unidos", en Comercio exterior, Vol. 35, 1985, No. 7, pp. 721-726.

Cánovas, Vega Gustavo. "El ALC entre Canada y Estados Unidos. Implicaciones para México y los países en desarrollo", en Comercio Exterior, Vol. 38, 1988, No. 3, pp. 212-218.

Del Castillo V., Gustavo. "Del sistema generalizado de preferencias a un acuerdo bilateral de comercio", en Comercio Exterior, Vol. 36, 1986, No. 3, pp. 230-240.

Bueno, Gerardo. "El TLC entre Estados Unidos y Canadá", en Comercio Exterior, Vol. 37, 1987, No. 11, pp. 926-935.

Puig, Carlos. "Destino de México con el TLC: Mano de obra barata y sede de maquiladoras", en Proceso, 1991, No. 745, pp. 6-13.

Puig, Carlos. "Sector por Sector a favor y en contra del TLC", en Proceso, 1991, No. 747, pp. 22-34.

Ortega Gómez, Armando F. "El sistema antidumping mexicano: Factor crítico de la apertura comercial" en Comercio Exterior, Vol. 39, 1989, No. 3, pp. 206-214.

Industria. Organo informativo, CONCAMIN, Vol. 3, No. 24, pp. 18-20, 47-52.