

Capítulo Cuarto

4. - Importancia y Perspectivas del Tratado Trilateral

*El 12 de Agosto de 1992, los gobiernos de México, Canadá y Estados Unidos anunciaron la conclusión de las negociaciones del TLCAN. Dichas negociaciones marcan un hito en la historia, dado que nunca antes dos economías altamente industrializadas habían establecido un acuerdo de libre comercio con un país en vías de desarrollo; dichas negociaciones a la vez, sumamente difíciles debido a las enormes diferencias que separan a México de Canadá y Estados Unidos. Y a mediados de los años ochenta, la desilusión de Estados Unidos ante las enormes dificultades para iniciar una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales dentro del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (**GATT, por su nombre en inglés**), pues coincidió con la preocupación de Canadá.*

*Por las amenazas del creciente proteccionismo estadounidense y (en 1985 se presentaron en el Congreso cerca de trescientas iniciativas de la Ley en favor de medidas proteccionistas); y las negociaciones entre Canadá y Estados Unidos, se iniciaron en 1986 y terminaron a fines de 1987, la cual inauguraron una nueva era en la política comercial estadounidense y los acuerdos bilaterales de libre comercio, se han convertido en una parte integral de la estrategia de negociación comercial internacional de este país, como lo muestran las negociaciones de ALC con Canadá, en su mayor socio comercial. En cambio el acuerdo fue muy amplio, abarcando virtualmente toda la agenda del GATT; así como la mayor parte de los nuevos temas como (**servicios e inversión**), o excepción de la propiedad intelectual; así mismo, conquistó nuevos territorios al establecer un proceso de resolución de disputas bilaterales.*

Y la oposición de los obreros y ecologistas, en mayo de 1991 se otorgó la autorización con la que se abrió la posibilidad de negociaciones para el TLC; el cual debe ser gratificado a principios de 1993 por los poderes Legislativos de los tres países. Sin embargo la decisión tomada por México fue la de buscar el Libre comercio con los Estados Unidos (y después con Canadá), ya que fue resultado de una combinación de factores internos y externos, de los cuales el más importante fue la reciente apertura de la Economía Mexicana. Y casi durante cuarenta años la estrategia de desarrollo de México se había centrado en el crecimiento basado en la sustitución de importaciones y en la expansión del mercado interno; pero la debilidad del mercado petrolero mundial y la escasez del financiamiento externo; aunados a la crisis deudora del país, y esto obligo al gobierno mexicano a romper la tradición y promover el crecimiento por medio de las exportaciones.

México ha estado buscando con empeño caminos para integrarse en forma más eficiente en la economía mundial; y su activa participación en la Ronda de Uruguay del GATT, así como su interés en el TLCAN lo cual forma de dicha estrategia. Y la decisión de unirse a las pláticas de Libre Comercio, también tiene como origen la toma de conciencia de que, de hecho la economía también de América del Norte ya esta integrada en un alto grado; y cerca del 70% del comercio mexicano se realizó con los Estados Unidos y el 30% del comercio de Estados Unidos corresponde a Canadá y México. A su vez Canadá es mayor socio comercial de los Estados Unidos, en tanto que México es el tercero en importancia y también existen importantes flujos de Inversión extranjera con Estados Unidos - México y Estados Unidos - Canadá.

México también ha sido afectado por el creciente proteccionismo de los países industrializados, y su interés en el TLCAN tiene en este sentido un carácter defensivo; México al igual que Canadá, ven el TLCAN como una "Póliza de Seguros" contra el proteccionismo de Estados Unidos y como un medio de garantizar su acceso a ese enorme mercado de exportación y dado que México y Canadá compiten en la exportación de diversos productos automotrices, textiles, de vestir, mobiliario, petroquímicos y otros, y que México considero que debería tomar la vía de Libre Comercio a fin de evitar que Canadá ganara un margen de preferencia por medio de su ALC con los Estados Unidos.

México habrá podido ingresar en el ALC ya existente entre los Estados Unidos y Canadá, haciendo solo unos ajustes menores al mismo; a fin de Trilaterizarlo con esencia y consistencia en un TLCAN, construido sobre las bases del actual ALC y con ciertas deficiencias en cuanto a las obligaciones específicas de México y el principal obstáculo se presentó en este enfoque ya que no habría sido suficientemente flexible como para responder a los resultados de México y a las presiones de Estados Unidos, aun contemplando en un largo periodo de transición. Sin embargo el Tratado de Libre Comercio constituirá un importante instrumento de la política económica interna, cuya protección es la de apoyar el proceso de modernización económica; por la que el TLC será una estrategia más de desarrollo, y que deberá responder no - solo a las condiciones de negociación de México ante sus socios comerciales.

También al fomento y fortalecimiento de los sectores productivos del país, contribuyendo a resolver problemas económicos; así como la inflación, el proteccionismo y el endeudamiento entre otros. Y que para dar cumplimiento al objetivo de este tratado era necesario crear una zona de Libre comercio a través de las disposiciones del tratado nacional y del Acceso a los mercados; de esta manera es posible respetar las disposiciones del Artículo XXIV del GATT, que nos dice "Que el área de Libre Comercio debe eliminar en forma general las barreras arancelarias y no arancelarias". Los objetivos particulares del TLC son los siguientes:

1. - *Reflejar en los calendarios de desgravación y la asimetría entre los niveles de desarrollo de México, Canadá y Estados Unidos.*
2. - *Establecer plazos adecuados de ajuste para la industria nacional.*
3. - *Obtener máximos beneficios de acceso a los Estados Unidos y Canadá.*
4. - *Mantener congruencia en las cadenas productivas.*

Los objetivos de las reglas de origen son:

1. - *Establecer reglas de origen que combinasen en forma equilibrada la posibilidad de utilizar insumos no regionales con el otorgamiento de incentivos a la producción y el abastecimiento de insumos en América del Norte y, en particular en México.*
2. - *Establecer reglas claras para que su aplicación tanto por los exportadores como por las autoridades arrojasen resultados previsibles.*
3. - *Reducir los obstáculos administrativos para los importadores, exportadores y productores que realicen actividades comerciales dentro del marco del Tratado.*

Perspectivas Canadiense

El proyecto del tratado de Libre Comercio de América del norte (TLCAN), que incluye a México que ha originado muy diversos tipos de respuestas en Canadá; lo cual algunos apoyan el TLCAN, al considerarlo una extensión lógica del ya existente ALC entre Estados Unidos y Canadá; otros se oponen aquel porque lo ven como un paso más en ese camino de infamias como lo es el ALC. Y algunos otros, que apoyaron el Tratado bilateral, ahora cuestionan la conveniencia de una participación de Canadá en el TLCAN.

Esta divergencia de opciones refleja, por una parte el desacuerdo básico sobre la liberación comercial, lo cual es una política económica deseable; pero también es muestra de las incertidumbres del alcance y estructura del TLCAN y de sus aplicaciones para el ALC ya existente, así como sobre la participación de Canadá en las negociaciones multilaterales de la Ronda de Uruguay y en una participación más amplia en el sistema multilateral del comercio.

Sin embargo, es indudable que la evolución de la iniciativa del TLCAN, su aprobación y su instrumentación para el futuro dependerá en gran medida de la participación que se tenga en Canadá; acerca de cómo ha funcionado el ALC y de cómo se resuelven los continuos atolladeros constitucionales que ese país enfrenta

pero, aparte de estos posibles desenvolvimientos, la opinión pública en Canadá se ha vuelto en contra del ya existente ALC, y la reciente proliferación de disputas comerciales con Estados Unidos ha despertado inquietudes debido a que la administración estadounidense, como respuesta a las presiones del sector privado y en el contexto de una economía en recesión, ha adoptado una actitud sumamente agresiva al exigir que muchos asuntos sean resueltos en forma litigiosa.

Y las posibles aplicaciones de un TLCAN en el que participo México; al parecer el ALC ha estimulado el comercio entre Canadá y Estados Unidos, pues el valor del comercio bilateral se ha elevado a una tasa anual del 6%, pase a que las dos economías tuvieron recesiones en 1990 y 1991. Sin duda, los flujos bilaterales de inversión directa se han acelerado conforme a las empresas de asuntos de polémicas entre México y Estados Unidos; tales como los estándares ecológicos y de lograr ampliar el espectro de intereses y perspectivas políticas que existen en los Estados Unidos; así mismo la participación de Canadá en un acuerdo trilateral podría moderar las inquietudes nacionalistas de México.

Perspectiva Mexicana

Con respecto a México, los rasgos generales del TLCAN deben ser analizados a la luz de los principales objetos y metas políticas que el país tiene en relación con dicho Tratado. Los objetivos son: lograr un rápido crecimiento económico, reducir la inflación y recuperar el grado necesario de confianza para atraer de nuevo al país los capitales y de poder pagar la fuerte deuda externa. Y que durante los últimos periodos presidenciales; las políticas económicas han subrayado el rigor fiscal y monetario, la desregulación, la privatización y una mayor liberación de las políticas comerciales y de inversión.

En concreto, en la negociación México buscó reducir los aranceles y las barreras no arancelarias, garantizar y fomentar el acceso al mercado estadounidense, promover su competitividad, dinamismo y restaurar la confianza en sus políticas económicas. Así mismo, México desea atraer el capital extranjero para que permita sustentar un rápido crecimiento de empleos en Europa y Japón, y el Presidente Salinas de Gortari llegó a la conclusión de que la fuente más prometedora era Estados Unidos y Canadá; mediante un amplio acuerdo que vincula a los tres naciones.

México pretende que se le dé acceso al mercado estadounidense sin aranceles y sin barreras no arancelarias, que se elimine el uso arbitrario de las leyes de alivio comerciales por parte de Estados Unidos; y que se negocie un mecanismo para la resolución de disputas similar a la que Estados Unidos y Canadá establecieron. Dicho mecanismo resulta de crucial importancia, puesto que es el único medio posible para

garantizar que la entrada de México en los mercados canadienses y estadounidenses quede a salvo de futuras apelaciones políticas y legales.

Estas Leyes incluyen disposiciones para aplicar impuestos compensatorios a importaciones subsidiarias, impuestos antidumping, acciones correctivas de energía contra importaciones de alto riesgo, represalias contra prácticas comerciales desleales y eliminación de importaciones que son consideradas perjudiciales a la seguridad nacional de los Estados Unidos, los empresarios e inversionistas sienten seguridad y confianza en la permanencia y efectividad del Tratado; lo cual podría la industria mexicana hacer ajustes y compromisos a largo plazo que fuesen necesarios para obtener los máximos beneficios del Libre comercio. A cambio de tener acceso a Canadá y Estados Unidos sin aranceles y barreras no arancelarias; así como el mecanismo efectivo para la resolución de disputas, México aceptó consolidar la liberación unilateral en ciertas áreas que son en particular de interés para aquellos dos países, como es la inversión extranjera y la propiedad intelectual por una parte y por la otra a negociar una mayor liberación tanto de dichas áreas como de los servicios, automóviles e inversión en el sector petroquímico.

En años recientes México ha realizado modificaciones muy significativas a su Legislación sobre la propiedad intelectual y transferencia tecnológica, motivado por las negociaciones bilaterales con los Estados Unidos. Y en junio de 1991, México aprobó una Ley que incluye las siguientes disposiciones como son:

- 1. - Aumento a veinte años del periodo de vigencia de las patentes, plazos similares a los que utilizan muchos países desarrollados.*
- 2. - La protección de patentes para productos y procesos que antes no eran objeto de protección.*
- 3. - El fortalecimiento de la Ley sobre secretos comerciales.*

México tiene ahora una Legislación que cumple muchos de los estándares internacionales que exigen los países que exportan bienes y servicios y que protegen la propiedad intelectual, y ahora estas disposiciones se han incorporado al TLCAN. Y en esencial para el TLCAN llegar a un acuerdo sobre el comercio de servicios, pero la verdad es que no se logró muchos; pues las disposiciones del Tratado en esta materia incluyen una cautelosa serie de obligaciones que servirán de guía para las futuras políticas gubernamentales, habiéndose alcanzado alguna liberación en ciertos sectores. Sin embargo dicha estructura del TLCAN demuestra que los gobiernos de México, Canadá y Estados Unidos tuvieron más éxito en la elaboración de reglas que en la liberación de Servicios.

Perspectivas Estadounidenses

El TLCAN abortó virtualmente toda la agenda del GATT y del ALC, incluyendo los temas relativos a aranceles, agricultura, inversiones, propiedad intelectual, servicios y resolución de disputas. Y es posible pronosticar que el proceso de aprobación del TLCAN será mucho más difícil en los Estados Unidos que en el proceso equivalente entre Canadá y Estados Unidos, debido a las enormes diferencias que existen en cuanto al desarrollo económico, sistemas regulatorios y regímenes legales. Ahora, los tres gobiernos deberán convencer a sus respectivos poderes legislativos de que los acuerdos alcanzados ayudarán a salvar las grandes diferencias que hay entre México, por una parte y Canadá y Estados Unidos por la otra.

México retuvo la propiedad de los recursos energéticos; pero, según el punto de vista estadounidense, es que la posibilidad de invertir en estos habría sido uno de los grandes atractivos del Tratado. Existe un medio ingenioso (por ejemplo, las licencias, contratos de riesgo, productos análogos, etc.), y con esto se nos permita insertar al sector energético en el proceso de liberación; de otra manera, los nacionalistas canadienses exigirán que Canadá negocie al acuerdo anterior o que exija a México que acepte obligaciones equivalentes. Por otra parte, el tema de inmigración aún no tiene un peso importante.

No importa cuánto éxito tenga el TLCAN, y el crecimiento económico resultante en México no será suficiente para absorber ese 40% de fuerza laboral que actualmente está subempleada o desempleada. El sistema legal mexicano es muy diferente a los Estados Unidos y Canadá; el proceso de resolución de disputas de estos dos países que se incluyó en su ALC se basa en la similitud de sus estructuras legales y de sus leyes de alivio y remedios comerciales, esto será posible alcanzar decisiones bilaterales que resulten suficientemente legítimas como para comprometer a los tres países, sin que antes hagan importantes innovaciones institucionales en México.

El día 17 de diciembre, los tres presidentes firmarán el TLCAN; bajo la vía rápida y el Congreso debe ser notificado del mismo; y el 1º de marzo de 1993 y en este periodo México y Estados Unidos deberían de alcanzar acuerdos paralelos en materia laboral y ambiental a fin de satisfacer las preocupaciones de los grupos y congresistas interesados.

4.1.- Implicaciones del Acuerdo del Libre Comercio.

El sector manufacturero de México experimenta hoy en día una profunda reestructuración económica, la nueva orientación exportadora de sus industrias de punta ha modificado dramáticamente las viejas prácticas tecnológicas y organizativas asociadas al modelo sustitutivo de importaciones. Esto ha sido consecuencia de las nuevas estrategias adoptadas por las empresas transnacionales y de la decisión de la burguesía nacional para salir de la crisis estructural que vive México desde 1976 y para responder al actual proceso de transnacionalización del capital que se está dando en todos los rincones del mundo, donde la industria automotriz, es una industria emblemática del capitalismo actual.

Para analizar los efectos del Acuerdo de Libre Comercio sobre la industria automotriz, es necesario tratar de definir lo que algunas de las partes involucradas están buscando en el Acuerdo en relación con esta industria, sin olvidar que una de sus características diferenciales es que las tres grandes empresas norteamericanas (GM, Ford y Chrysler) ya tienen niveles de penetración muy altos en toda la región de (México – EU – Canadá).

Intereses de las partes implicadas:

- *Gobierno de México*

1. - *Atraer más inversión y empleo en el sector.*
2. - *Mantener el superávit en la balanza comercial*

- *Gobierno de los Estados Unidos*

1. - *Disminuir la pérdida de empleos.*
2. - *Incrementar la competitividad de su industria doméstica.*

- *Gobierno de Canadá*

1. - *Que no se transfieran proyectos de inversión de Canadá a México como resultado del ALC.*

- *GM, Ford y Chrysler*

- 1.- *Mantener el control de la oferta en el mercado mexicano.*
- 2.- *Alto contenido regional para ser considerado norteamericano y tener libre acceso al mercado.*

3.- *Que se eliminen algunas restricciones en México, pero discrecionalmente:*

- *a la inversión y al*
- *valor agregado nacional.*

• *Nissan, Volkswagen*

1. - *Mantener el control de la oferta en el mercado mexicano.*
2. - *Que se incluya a México en las consideraciones sobre contenido regional.*
3. - *Que se eliminen restricciones a la inversión en México de manera discrecional.*

• *Otros productores no establecidos en México*

1. - *Reglas de origen no restrictivas.*
2. - *Eliminación de restricciones a la inversión en México.*
3. - *Apertura del mercado mexicano.*

• *Productores de origen mexicanos*

1. - *Reglas de origen restrictivas.*
2. - *Que no se eliminen todas las restricciones a la inversión extranjera.*

Teniendo en cuenta lo anterior, vamos a evaluar algunos de los aspectos más críticos de las negociaciones del tratado, cuyo resultado puede modificar la estructura de la industria en la región:

1.- *El proceso de liberalización del mercado mexicano: como apertura comercial y la eliminación de las restricciones a la inversión extranjera.*

2.- *Las reglas de origen.*

3.- *CAFÉ (Corporate Average Fuel Economy Act).¹*

Los mercados de automóviles de Estados Unidos y Canadá tienen altos niveles de saturación, lo cual ocurre con el mercado mexicano, lo cual si la dinámica de la economía se sostiene puede crecer a tasas superiores al 10% en los próximos años; sin embargo el mercado doméstico es aun pequeño y aunque para algunas empresas como la VW ya es relativamente importante y puede ser muy atractivo para otras en el futuro, y el flujo de inversiones extranjeras en este sector en los próximos años no solo depende de la eliminación de restricciones por parte de nuestro gobierno, sino de la facilidad de acceso al mercado de Estados Unidos a través de México.

¹ *CAFÉ: significa un uso eficiente de combustible en los Estados Unidos.*

Sin duda, una de las reglas de origen muy restrictivas incrementarían las barreras de entrada a la región de empresas provenientes de otras áreas y esto implicaría que la necesidad de abastecimiento local por arriba del óptimo de la empresa. Existen cuatro criterios básicos para determinar el origen de los productos como son:

- A. Cambio de clasificación arancelaria.*
- B. Transformación sustancial.*
- C. Porcentaje de valor agregado.*
- D. Determinación de procesos productivos específicos.*

Los norteamericanos han utilizado tradicionalmente el criterio B, pero tiene muchos elementos de discrecionalidad. Como resultado del tratado de Estados Unidos-Canadá, se utilizan los criterios A y C; este último ha resultado complicado de aplicar en industrias con gran variedad de productos. Es factible pensar que una combinación entre A y C favorecería más a México, y que se evitarían elementos de discrecionalidad y de las autoridades de nuestro país se encontrarían en menor desventaja en relación con las autoridades de Estados Unidos, ya que en la puesta en práctica del concepto de transformación sustancial ellos tienen mucha experiencia.

Sin las reglas de origen, la empresa optimiza con menos restricciones y llega a una estructura de producción determinada al entrar a la región que puede implicar un grado "X" de abastecimiento local y/o de integración vertical. Si se aplica una regla no restrictiva, no se produce efectos sobre el proceso de optimización de la empresa, sin embargo, si las reglas son restrictivas los beneficios de entrar se reducen el grado de abastecimiento local y/o integración vertical es óptimo, de acuerdo con las condiciones que prevalecen en el mercado de la región.

Aunque las reglas de origen muy restrictivas son barreras de entrada efectivas a competidores de terceros países, si la tendencia a la regionalización de la oferta se fortalece, los porcentajes de abastecimiento intrarregional se incrementarán; este es un tema relacionado con el trato interno y que puede tener efectos sobre las opciones de producción de las empresas, es la legislación norteamericana del Corporate Average Fuel Economy Act (CAFÉ). Actualmente para ser considerado nacional en Estados Unidos- Canadá, se tiene que incorporar el 75% o más del contenido local (ambos países). Pues los vehículos con menor contenido son considerados importados. CAFÉ obliga a los fabricantes a lograr una economía de combustible determinada y estuvo diseñada para evitar que se trasladaran operaciones de este tipo de automóviles fuera de Estados Unidos, lo cual México será considerado como nacional para efectos del CAFÉ; sin embargo se puede modificar las opciones de producción de algunas de las empresas establecidas en los tres países.

4.2. - La Estructura de Integración Automotriz.

Para analizar el proceso de integración del sector automotriz, es preciso conocer las condiciones estructurales que rige el sistema de competencia en México entre las empresas del sector. Como fundamento de este sistema está el decreto del 11 de diciembre de 1989, que regula la estructura de la industria automotriz. Hay que entender que la industria automotriz representa alrededor de 8% del PIB del sector manufacturero, por lo cual es necesario analizar algunos beneficios y costos más relevantes de una apertura total e inmediata.

Beneficios:

- *Los vehículos en el mercado doméstico se venden a precios internacionales con el correspondiente incremento del excedente de los consumidores, lo cual permite el acceso al mercado de un mayor número de compradores.*
- *Aumento de la competencia, lo cual garantiza condiciones de eficiencia de los oferentes. Sobreviven sólo aquellos que pueden mantener condiciones de competitividad internacional.*
- *Aumento en la variedad de la oferta, lo cual incrementa el bienestar de los consumidores.*

Costos:

- *La consolidación de la estructura de la industria terminal y de autopartes tendría que efectuarse rápidamente, lo cual causaría quiebras y cierres masivos (sobre todo en la industria de autopartes), incrementándose el desempleo.*
- *Aumentarían las importaciones de automóviles usados “baratos”, con pérdidas de participación de la industria terminal.*

Para lograr que los precios internacionales determinen la estructura de precios domésticos, el decreto de derecho al consumidor a importar el modelo equivalente cuando existe un diferencial de precios neto de impuestos, lo cual permite que se filtren los incentivos de eficiencia a toda la industria y eliminarían las prácticas discriminatorias que podrían prevalecer en un mercado cerrado. Por otro lado, el decreto otorga la exclusividad de las importaciones a favor de los productores de la industria terminal,² con lo cual se les permite seguir controlando la oferta en el mercado interno.

² *Los distribuidores de vehículos nuevos de la frontera norte también pueden realizar importaciones de vehículos nuevos para en dichas regiones, por un monto que no exceda las diferencias entre el valor de las*

Pues el control de la balanza comercial se refuerza obligando a las empresas a mantener un saldo positivo y forzándolas a utilizar en la fabricación de partes, componentes y vehículos, más del 36% del valor agregado nacional de sus productos; sin embargo al sustituir el concepto de agregado de integración nacional por el de valor agregado nacional, y que se da mayor flexibilidad a la industria terminal en la sección de componentes y se crean incentivos para que la industria de autopartes doméstica aproveche economías de escala y se concentre en menos componentes.

Es necesario tomar en cuenta que los decretos son resultado de las negociaciones entre las empresas y el gobierno. A diferencia de otros sectores, la industria automotriz es relativamente más importante por su participación en el PIB, empleo e inversión del sector manufacturero; pues el mercado de automóviles y camiones en México fue de 544.7 millones de unidades en 1990, mientras que los Estados Unidos fue de 13.9 millones de unidades. Y el mercado americano es 25.5 veces mayor al de México, más del 90% de la demanda de automóviles está concentrada en dos segmentos: populares y compactos; el primero que por sí solo representa el 60.6% con más de 200 mil vehículos vendidos en 1990, y está repartido entre Volkswagen (que incrementó su penetración gracias al programa de vehículo popular), y Nissan; en el de los compactos participan tres fabricantes norteamericanos: Chrysler, Ford y GM. Los vehículos importados se encuentran en los segmentos de lujo y deportivos, ampliando la oferta a través de diferenciación en un mercado poco sensible a precios.

La penetración de los automóviles nuevos importados representó en 1990 el 1.1% del mercado, y está repartido entre cinco empresas aunque con una mayor participación de VW, GM y Ford. Los modelos básicos en cada segmento son: tres en él los autos populares: Tsuru (Nissan), y Golf y Jetta (VW); seis en los compactos: Shadow y Spirit (Chrysler), Ghia y Topaz (Ford), Cavalier y Cutlass (GM); cuatro de lujo: Phantom (Chrysler), Taurus y Cougar (Ford), Century (GM). Uno en el deportivo: Thunderbird (Ford) y siete en los importados: Imperial (Chrysler), Lincoln (Ford), Cadillac y Corvette (GM), Máxima y 300ZX (Nissan), y Passat (VW).

Las tendencias de la demanda de México no tiene por qué ser distintas a las de otras regiones más desarrolladas, aunque en nuestro país el precio es la variable más importante de la decisión de compra de la mayoría de los que pueden adquirir un automóvil. Y en los mercados más motorizados predomina la diferenciación de productos y los costos fijos de introducción de los nuevos modelos por parte de las empresas establecidas, sobre todo de opciones distintas en las series básicas, son inferiores a los costos de entrada de un nuevo competidor³. Aunque en el segmento de

ventas de vehículos nuevos de fabricación nacional y el valor de las importaciones incorporadas en dichos vehículos.

³ Mediante el programa sé exenta del ISAN al VW Sedan cuyo precio es más accesible al público en general.

automóviles populares donde hay una mayor sensibilidad a los precios, predomina la diferenciación de los productos; y el argumento básico desde el punto de vista de la demanda es que el mercado mexicano de automóviles no está saturado en cuanto al número de modelos que se pueden demandar; sin embargo una apertura indiscriminada y rápida reduciría drásticamente las escalas de venta de algunos modelos producidos en México y aun el segmento de la alta elasticidad - precio de demanda, la cual afectaría la rentabilidad de las cinco empresas que controlan el mercado⁴.

Los segmentos de camiones comerciales y ligeros se reparten entre las cinco empresas que controlan la oferta de automóviles, como es GM que es la empresa dominante con más de 60 mil unidades vendidas en 1990; y la importación de camiones es aún muy pequeña y representa menos del 0.5% del mercado. Pues lo más destacado de la dinámica de los segmentos donde no participan las tres empresas norteamericanas como son: Nissan y VW, es el incremento de la participación de Famsa /Mercedes Benz, que ya tiene más del 45% del mercado de camiones pesados y cerca del 20% del tractocamiones.

En lo referente a la industria de autopartes; existe en México entre 500 y 540 empresas que abastecen un mercado terminal de 540 mil unidades, mientras que en los Estados Unidos hay de 20 a 30 mil compañías que abastecen un mercado de más de 10 millones de unidades. Ya que la industria de autopartes representa cerca del 50% del PIB del sector automotriz y tiene una estructura dual, con segmentos muy fragmentados y otros muy concentrados donde pocas empresas dominan el mercado; pues si se dejaran de producir algunos componentes y las empresas que integran estos segmentos deberán de cambiar de giro o cerrar. Y que para aquellos que se sostengan en el mercado deben de buscar relaciones tecnológicas con proveedores líderes y con la propia industria terminal, para que tratan de integrar sus plantas a los sistemas de producción que predominan en el mercado mundial, aunque algunos de estos procesos se ajustan a la dotación de factores que prevalece en México.

Otros de los aspectos críticos del proceso de integración del mercado norteamericano de automóviles, es el papel que van a jugar las empresas multinacionales que aún no se han establecido en México y que tienen intereses en la región. Pues para identificar a los fabricantes que podrían operar en nuestro país en un futuro cercano, y se confecciona una lista donde se agrupa a las principales empresas del mercado mundial de automóviles, que incluye información sobre las ventas en los Estados Unidos. De este grupo seis productores japoneses han construido plantas en los Estados Unidos y Canadá con una capacidad total de un millón 980 mil unidades, de las cuales 690 mil se elaboran en colaboración con una

⁴ *No se consideran los modelos cuyas ventas sean menores de 500 unidades.*

empresa que cubre un alto porcentaje de las ventas de la empresa en el mercado norteamericano. (Ver cuadro I).

Cuadro I
Cuadro I: Principales Empresas en la Industria Automotriz Mundial
(1990)

Región y país de origen	Facturación mundial (Miles de millones de dólares)	Ventas (Miles de Unidades)	
		EU	México
NORTEAMÉRICA			
<i>Estados Unidos</i>			
(1) ¹ GM	125.1	4934	93.5
(1) Ford	105.9	3317	89.5
(27) Chrysler	30.8	1698	91.9
ASIA			
<i>Japón</i>			
(6) Toyota	64.5	1058	---
(20) Nissan	40.2	621	112.8
(37) Honda	27.0	855	----
(68) Mazda	16.9	350	----
(69) Mitsubishi	16.7	191	----
(127) Isuzu	10.4	111	----
(N.D) Subaru	N.D	108	----
(197) Suzuki	6.9	21	----
(292) Daihatsu	5.4	14	----
KOREA			
(192) Hyundai	7.0	137	----
EUROPA			
<i>Alemania</i>			
(11) Daimler-Benz	54.2	78	5.2 ²
(16) Volkswagen	43.7	157	104.2
FRANCIA			
(30) Renault	30.0	----	----
(31) Peugeot	29.3	----	----
ITALIA			
(15) Fiat	47.8	----	----
SUECIA			
(78) Volvo	14.7	90	----
(264) Saab	5.3	26	----

¹ Lugar a nivel mundial en facturación entre todas las multinacionales.

² Camiones; Famsa / M. Benz.

FUENTE: AMIA, Automotive News, Fortune.

Además es necesario tomar en cuenta que entre algunas de estas empresas ya existen en el mercado norteamericano con los tres grandes productores locales; tanto para México como en los Estados Unidos pues la dinámica de la competencia se ha caracterizado por un reconocimiento de interdependencia e inclusive en el segmento de automóviles populares donde la competencia había sido muy fuerte debido a la penetración de las importaciones japonesas y la iniciativa del gobierno de Reagan era para negociar restricciones voluntarias a las exportaciones de Japón; en la cual las empresas de ese país tenían ventajas.

Aunque las distintas marcas de vehículos son productos diferenciados, lo cual existe una flexibilidad en los precios otorgados por los distribuidores, donde hay bastante uniformidad en el costo del consumidor de modelos comparables y ofrecidos por diferentes productores. Sin embargo el mecanismo de funcionamiento del mercado de automóviles en los Estados Unidos ha incentivado a las empresas a competir con otras variables, como es la dinámica en la introducción de nuevos modelos; lo cual podemos observar que los tres grandes productores norteamericanos tienen acuerdos de colaboración con empresas de otras regiones, sobre todo japonesas.

Y como sabemos que estas alianzas afectarán a las decisiones sobre la inversión en la región de las empresas involucradas y como resultado del reconocimiento de mutua interdependencia ha dado cierta estabilidad al mercado; mientras que en los Estados Unidos y Canadá tienen altos niveles de saturación y su crecimiento depende de la dinámica poblacional, que es muy baja, por el contrario, el mercado mexicano no está saturado y en las próximas dos décadas será más dinámico de la región.

Según se realizaron unas simulaciones para reconstruir un mercado hipotético, para el año 2000, y a partir de la situación actual del mercado mexicano, y suponiendo que las tasas de crecimiento promedio fueran del 5,10,20, y 30 por ciento en esa década, y de acuerdo a la información de los cuadros:

1. - En la década, crecimiento promedio del 5% en los segmentos de automóviles compactos y de lujo – deportivos. El crecimiento promedio del 10% en el segmento de autos populares, lo cual permanecen las participaciones de las cinco empresas que controlan el mercado. (Ver cuadros II, III, IV).

Cuadro II
Mercado Hipotético en el Año 2000
(MÉXICO)

Automóviles Populares **Tasa de crecimiento promedio (%)**

	*	5	10	20	30
% Participación de Nissan en 1990	10	37,794	55,405	132,255	294,455
	20	69,587	110,810	264,510	588,910
	30	104,381	166,216	396,765	883,365
	37.4 ¹	130,129	207,215	494,633	1,101,262
	40	139,175	221,620	529,020	1,777,820
	50	173,969	277,026	661,276	1,472,275
	60	208,763	326,431	793,529	1,766,730
	62.2 ²	217,809	346,837	827,916	1,843,290
	Total	347,938	554,059	1,322,549	2,944,552

1 Participación de Nissan en 1990.

2 Participación de VW en 1990.

- Cifras en Unidades.

Cuadro III

Automóviles Compactos **Tasa de crecimiento promedio (%)**

		5	10	20	30
% Participación de GM en 1990	10	17,954	28,589	68,243	154,077
	20	35,908	57,178	136,486	308,154
	21.6 ¹	44,166	70,330	167,880	379,154
	30	53,862	85,767	204,729	462,231
	32.1 ²	57,631	91,772	219,063	494,589
	40	71,816	114,356	272,972	616,308
	43.2 ³	77,560	123,506	294,813	665,617
	Total	179,537	285,893	682,438	1,540,777

1 Participación de GM en 1990.

2 Participación de Ford en 1990.

3 Participación de Chrysler en 1990.

Cuadro IV

Automóviles de Lujo y Deportivos

Tasa de crecimiento promedio (%)

		5	10	20	30
Participación en el mercado %	5.9 ¹	2,768	4,408	10,523	23,429
	10	4,692	7,472	17,836	39,710
	17.1 ²	8,024	12,777	30,499	67,905
	18 ³	8,446	13,449	32,105	71,479
	20	9,385	14,944	35,672	79,421
	30	14,944	22,416	53,508	119,132
	40	18,769	29,888	71,344	158,842
	50	23,462	37,360	89,180	198,553
	59 ⁴	27,684	44,084	105,232	234,292
	Total	46,923	74,720	178,360	397,106

1 Participación de Nissan y VW con automóviles importados en 1990.

2 Participación de Chrysler en 1990.

3 Participación de GM en 1990.

4 Participación de Ford en 1990.

2. – Los supuestos que en (1) en cuanto a las tasas de crecimiento de los distintos segmentos y las participaciones cambian como consecuencia del proceso de apertura:

- Populares: Nissan (20%), VW (30%), y otros (50%).
- Compactos: GM (15%), Ford (20%), Chrysler (30%), y otros (35%).
- De lujo – deportivos: Chrysler (5%), GM (10%), Ford (25%), y otros (60%).

3. - El crecimiento promedio en la década fue del 10% y en el segmento de autos compactos, 15%, en el de lujo – deportivos y 20% en el de autos populares. Y en cuanto a las participaciones, se hace el mismo supuesto que en (1).

4. - Y los mismos supuestos que en (3) en cuanto a las Tasas de crecimiento y que en (2) con relación a las tasas de participación.

Con esto nos hace pensar que el mercado mexicano de automóviles en el año 2000 se oscilaría entre las 780 mil y un millón setecientas unidades, por otro lado las perdidas de la participación del 50%, 35% y 60% en los tres segmentos, lo cual pueden ser superiores y que queden espacio para que las operaciones de otras empresas sean rentables. Y los supuestos de crecimiento, las ventas totales de los nuevos participantes podrían oscilar entre las 360 y 800 mil unidades; sin embargo las escalas eficientes de penetración varían según el segmento y la demanda de

automóviles populares seguirá siendo muy sensible a los precios y en buena parte por el crecimiento de este segmento, así como por la entrada de nuevos compradores que antes podrían adquirir un automóvil.

No podemos negar que para cada una de las cinco empresas establecidas actualmente en el mercado mexicano de automóviles, y lo óptimo sería que se mantuviera como hasta ahora el control de la oferta; sin embargo las pérdidas de una apertura no son iguales para todos. Donde VW y Nissan se verían más afectados que Chrysler, Ford y GM (en ese orden), y que es por la importancia relativa que el mercado mexicano tiene para cada una de ellas y por su posición dominante en algunos segmentos. Pues viendo las tendencias actuales se sostiene que México, sería el mercado más importante en Norteamérica lo cual para Volkswagen, puede aspirar a vender más de medio millón de unidades hacia finales de la década. En cambio para Nissan, México podrá representar más de la tercera parte de sus ventas en la región; y que en el mercado abierto se demandaría un mayor número de modelos al actual, de los cuales serían importados en cambio las plantas establecidas en México terminarían su proceso de especialización hasta concentrarse en uno o dos modelos.

4.3. - TLC entre México – Estados Unidos – Canadá.

Siempre se nos ha planteado que el Tratado de Libre Comercio constituirá un importante instrumento de política económica interna, cuya pretensión es apoyar el proceso de modernización económica. Por lo que el TLC será una estrategia más de desarrollo que deberá responder no solo a las condiciones de negociación de México ante sus socios comerciales sino también al fomento y fortalecimiento de los sectores productivos del país y contribuyendo a resolver problemas económicos como la inflación proteccionismo y endeudamiento, entre otros. Y que para dar cumplimiento al objetivo de este tratado es necesario crear una zona de libre comercio a través de las disposiciones del Trato Nacional y Acceso a los mercados.

De esta manera era posible respetar las disposiciones del artículo XXIV del GATT: que dice que “ el área de libre comercio debe eliminar en forma general las barreras arancelarias y no arancelarias”. Sin embargo los objetivos particulares del TLC son los siguientes:

- 1. - Reflejar en los calendarios de desgravación de la asimetría entre los niveles de desarrollo de México, Canadá y los Estados Unidos.*
- 2. - Establecer plazos adecuados de ajuste para la industria nacional.*
- 3. - Obtener máximo beneficio de acceso a los Estados Unidos y Canadá.*
- 4. - Mantener la congruencia en las cadenas productivas.*

Y las conclusiones emanadas del Foro han constituido el marco dentro del cual se han llevado a cabo las negociaciones comerciales de México con las distintas regiones y naciones. Así en nuestro país se ha esforzado por el fortalecimiento del GATT y el éxito de la ronda de Uruguay; ha pugnado por la integración de América Latina sobre las bases concretas, a través de la firma de un tratado de libre comercio; asimismo se renovaron los vínculos con Europa gracias a las firma de un amplio acuerdo marco con la Comunidad y se participo activamente en los foros de los países de la Cuenca del Pacífico para incrementar nuestras relaciones con la región.

Con los Estados Unidos y Canadá se emprendió las negociaciones formales para la creación de una zona de libre comercio de América del Norte, el pasado 12 de junio; y como sabemos y recordamos que los Presidentes de México y Estados Unidos se reunieron el 10 de junio de 1990 y creyeron que era conveniente negociar un Tratado de Libre Comercio para ampliar los flujos de comercio e inversión entre

los dos países; y para ello se instruyeron a sus respectivos funcionarios para llevar a cabo las consultas y los trabajos preparatorios; ya que posteriormente Canadá se incorporó a esos trabajos. Durante este largo y complejo proceso, el diálogo y la comunicación se han ido ampliando y profundizado conforme se fijó los objetos y se trazaron las estrategias y se iniciaron las negociaciones. En 1992 se ha informado por una parte, del estado que guardan las negociaciones del GATT, pues los tres países ya habían acordado incorporar al tratado y los conceptos elaborados en el GATT para otorgar un trato igual a los productos de los países miembros, tanto para el pago de impuestos como para la aplicación de reglamentos internos, lo cual se había convenido en el derecho para imponer restricciones a las importaciones o exportaciones para cuando se trate de cuestiones tales como escasez y seguridad nacional, o protección a la salud o a las obras de su patrimonio cultural.

De acuerdo al trabajo de revisión de las 27 mil fracciones arancelarias, siguió el intercambio de propuestas de los tres países para su desgravación; gracias a ello existe un acuerdo para el 92% de las líneas arancelarias no cubiertas por grupos especiales de negociación como son el sector textil, el automotriz y el agrícola; y que todo esto tiene una gran relevancia para el buen funcionamiento del Tratado, pues es necesario alcanzar un dedicado equilibrio entre dos objetivos básicos: por una parte que el trabajo beneficie fundamentalmente a los países de la región y para ello evitar la triangulación de mercancías y por la otra; que se permita cierto contenido extra regional en los procesos productivos para incrementar la competitividad de la región.

Pues algunos de los principales sectores pendientes son el de chocolate, tabaco, calzado, acero inoxidable electrónica, agropecuario y automotriz; y las adquisiciones que realizan los gobiernos de Canadá y Estados Unidos constituye un gran mercado para los exportadores mexicanos, y que el primero es de 52 mil millones de dólares y el segundo es de 555 mil millones de dólares y el objetivo de la negociación en este grupo ha sido establecer un marco jurídico que, sobre bases simétricas y recíprocas para que facilite un acceso confiable, sin embargo existen diversas disposiciones que dificultan un acceso generalizado por una parte las normas de los tres países que limitan la extensión del acuerdo a las entidades federativas, salvo que manifiestan su consentimiento expreso. Es decir el gasto que hacen las entidades federativas que queda excluido, a menos que haya un consentimiento expreso de cada una de ellas para incorporar sus gastos al esquema acordado dentro del Tratado.

El TLC es inevitable y podríamos decir que es un proceso que se considera con seguridad en el corto plazo: para México las oportunidades rebasan sin duda la magnitud de los eventuales riesgos; y para los Estados Unidos y Canadá constituyen un proyecto estratégico que les permitirá participar con mayor

capacidad competitiva en el mercado internacional⁵. Y los países de América del norte necesitan:

- 1. - Asegurar las reglas claves y permanentes que permitan un clima de confianza para desarrollar el comercio y las inversiones.*
- 2. - Acceder a un amplio rango o variedad de tecnologías para aumentar la competitividad del aparato productivo.*
- 3. - Sumar y Aprovechar las ventajas competitivas de cada país para incrementar la complementariedad económica.*
- 4. - Especializarse en la producción de ciertos productos más redituables.*
- 5. - Ampliar los mercados, para que permitan bajar el costo por unidad producida e incrementar las economías de escala y la producción compartida.*

Todo esto con un objetivo de analizar la nueva relación comercial de México con los Estados Unidos y Canadá en el marco del TLC, ya que debemos entender que el ambiente en que se desenvuelven los flujos comerciales Trilaterales. Donde el impacto comparativo de los principales agregados económicos, la situación reciente y las perspectivas de las relaciones comerciales de México con Estados Unidos y Canadá en el marco del TLC. Los Estados Unidos, Canadá y México tienen una población conjunta de 360 millones de habitantes, representa la primera zona geográfica del mundo en importancia por su extensión territorial de (21,392,668km²), y la región comercial más importante en términos de producción de Bienes y Servicios; en cambio en 1991 el valor del Producto Interno Bruto (PIB), de los tres países representó el 51% de producto de los países industriales de economía de mercado, ya que estaba por encima de la Comunidad Económica Europea (CEE) (28.3%) y Japón del (15.5%).

Sin embargo conviene resaltar el tamaño de las economías de la región en el PIB de Estados Unidos representó más de 20 veces que el de México, en tanto que Canadá solo fue del 2.5 veces; mientras que en 1991 los PIB per capital de Estados Unidos y Canadá fueron casi parecidos (21,323 y 20,200 dólares respectivamente), y PIB per capital de México llegó a 2,716 dólares, lo que representa una diferencia de 18,666 y 17,484 millones de dólares respectivamente. Pues para 1991 el crecimiento de la producción industrial fue negativa en los Estados Unidos (-0.5) y Canadá fue de (-2.1), mientras que en México tuvo un crecimiento del 4.7%, por lo que respecta al PIB en los Estados Unidos fue de 2.3%, en Canadá fue negativo en

⁵ *Corona Guzmán Roberto. La Relaciones Comerciales será el marco de Tratado de Libre Comercio, Primera Edición, El Colegio de México, 1993.*

-1.5%, mientras que en nuestro país alcanzo un crecimiento de 3.6% superior al de la tasa de crecimiento de la población.

Durante el periodo de 1980 – 1990, y la tasa de crecimiento de los importadores por su dinámica los procedentes de Asia que crecieron a un ritmo anual del 15.2%, en tanto que los de CEE tuvieron un crecimiento de 8.9%, y las exportaciones de Estados Unidos, Canadá y México registraron en el mismo periodo una tasa media de crecimiento del 6.2%, destacando el crecimiento en los destinados a Asia del 4.2% y la CEE fue del 2.1%, mientras que las ventas a Latinoamérica crecieron solo el 0.8%. Pues para los Estados Unidos es el principal importador y exportador de mercancías y de servicios en el mundo; y en el año de 1990 se ofreció oportunidades comerciales valuadas en más de 500 mil millones de dólares, en contrapartida con Canadá y México ofrecieron oportunidades de 124 y 42 millones de dólares respectivamente. Y las consultas realizadas por el Senado de la República, ya que considero que sería benéfico para México negociar un acuerdo un acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá, por la cercanía geográfica, la historia de ambos países en materia y la complementariedad de las tres economías.

Las características de este acuerdo, según el comunicado presidencial serían:

- a) Eliminación gradual y completa de los aranceles.*
- b) La eliminación o la máxima reducción posible de las barreras no arancelarias, tales como los costos de textiles, las cuotas de acero, los permisos de importación y otras barreras técnicas al comercio.*
- c) El establecimiento de mecanismos que otorguen una protección eficaz a los derechos de propiedad intelectual.*
- d) Un procedimiento justo y expedito para la solución de controversias.*
- e) Los medios para facilitar e incrementar los flujos de bienes, servicios e inversión entre Estados Unidos y México.*

Una vez autorizados los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México para la negociación del TLC, las negociaciones comenzaron el 12 de junio de 1991 en Toronto Canadá, mismos que concluyeron el 12 de agosto de 1992. Pues los objetivos sobre el TLC, son eliminar las barreras al comercio, promover las condiciones para la competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar atención adecuada a los derechos de la propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.⁶

⁶ *Decreto de promulgación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Diario Oficial de la Federación, 20 de Diciembre de 1993.*

Para el término del año de 1993 los tres países signatarios habían cumplido con los requisitos legales para estar en condiciones de que el acuerdo entrara en vigor el 1° de Enero de 1994. Para lograr la entrada en vigor del TLC, fue necesario que se hiciera algunos ajustes a la negociación que realiza con el gobierno de George Bush; y el debate previo a la votación del TLC en el Congreso Estadounidense causó gran incertidumbre en México, incluso el Presidente Salinas de Gortari llegó a declarar que el mismo no era pilar fundamental de que dependiera del proyecto económico de México. Esta situación creó un clima de opción que determinaría el peso mismo en el futuro económico del país.⁷

De cualquier manera y a pesar de las declaraciones de representantes gubernamentales del más alto nivel en México en el sentido de que no se modificaría el Texto del TLC, se aceptó la negociación de los citados Acuerdos Paralelos, además de un sin número de ajustes de última hora y bajo la presión de la urgencia de cerrar el TLC porque fuera aprobado por el Congreso Estadounidense. Ello provocó diversos comentarios en la prensa que dejaron ver que el gobierno mexicano actuó solo en negociaciones de último momento.

A partir de ese momento o estrategia general debe diversificarse e intensificar los contactos con el mundo, lo cual se busca obtener el mayor provecho de la situación geopolítica mexicana; y con la cercanía con los Estados Unidos abre un sin número de oportunidades de comercio e inversión, aun cuando condiciona al mercado mexicano.⁸ Existe hoy la posibilidad de un proyecto con los Estados Unidos y la negociación del TLC de América del Norte, y que ha sido la columna vertebral de la política exterior en la zona de ella se han condicionado, las actividades de México en el exterior y en el contexto interno; sin embargo las condiciones dejó al descubierto el fuerte peso que tiene para el gobierno mexicano en el TLC, tanto para que su proyecto interno como para su modelo de inserción en el contexto internacional.

Ya que los principales aspectos que han resultado del funcionamiento del TLC, particularmente en México. Durante los primeros días de febrero, el presidente electo de la Asociación Nacional de Importaciones y Exportaciones de la República Mexicana (ANIERM), hizo algunas observaciones sobre el impacto inmediato de la entrada en vigor del TLC, las cuales son indicativas de lo que está pasando en las empresas mexicanas. Según los observadores las micro, medianas y pequeñas empresas solo podrían beneficiarse del TLC siempre que aumenten al máximo su capacidad productiva y produzcan bienes de alta calidad. Un esquema que podría dar buenos resultados donde las empresas vendan sus productos a empresas con fuerte capacidad exportadora, y solo entre el 4 y 6 % de las 140 mil empresas

⁷ *Este clima que se aparecía claramente en la prensa nacional a mediados del mes de noviembre de 1993.*

⁸ *Fernando Solana “La Nueva Estrategia Internacional de México” México Internacional, noviembre de 1993.*

mexicanas con capacidad exportadora realizan dicha actividad, es decir, que se conviertan en empresas de maquila.

Situación reciente de las Relaciones Comerciales de México con América del Norte en el marco del TLC.

MÉXICO – ESTADOS UNIDOS

Debido a la apertura comercial realizada en la década de 1980, donde México se convirtió en un exportador de productos no petroleros y las exportaciones totales de nuestro país, incluyendo la maquila, ascendieron a 41,122 millones de dólares en 1990; y de ese total el 73% se dirigió a Estados Unidos, lo que hace de México su tercer socio comercial después de Canadá y Japón. En 1990 las principales exportadoras de México a Estados Unidos por su valor, fueron el combustible y aceites minerales, vehículos, automóviles, turbinas y artefactos mecánicos, máquinas automáticas para el procesamiento de información, material eléctrico, legumbres y hortalizas, algodón en rama, camarón blanco y café.

México es el principal abastecedor de Estados Unidos en televisores de color, radio grabadoras, circuitos impresos, cinturones de seguridad, conductores electrónicos aislados, aparatos eléctricos, ganado bovino, cobre, tequila y zinc; así como el segundo en cerveza, vasos de vidrio y jugo congelado de naranja, entre otros productos. La industria localizada en la frontera norte, principalmente la maquiladora ha sido una de las dinámicas de la economía nacional y las empresas maquiladoras importan insumos libres de arancel y sus exportaciones a Estados Unidos pagan un arancel únicamente sobre el valor agregado nacional. En el periodo de 1983 – 1990 el ritmo de crecimiento de esta industria fue del 21%.

MÉXICO - CANADÁ

Canadá constituye un mercado de gran potencial para México, tanto en materia comercial como de inversiones; México es el principal proveedor de Canadá entre los países en desarrollo y el noveno a nivel global. Las exportaciones de México a Canadá han pasado de 1,163 millones de dólares canadiense a 1,730 millones en el periodo de 1986 – 1990, lo que representó una tasa promedio de crecimiento anual del 10.4%. México vende a Canadá una gama de vez más amplia de productos con mayor valor agregado; y que en 1981 el petróleo representaba el 89% de las

exportaciones mexicana a Canadá, mientras que en 1990 solamente alcanzo el 3%, por su valor, los principales productos que México exporta a Canadá son: motores, partes de carrocería, procesadores digitales, cables eléctricos, automóviles, petróleo, grabadoras, televisores y equipo de computadora.

Asimismo es el primer abastecedor de Canadá en varios productos en los que destacan: los receptores de televisión, algunos productos químicos, productos hortifrutícolas y tequila; y con respecto a los flujos de inversión extranjera directa en México procedente de los Estados Unidos y Canadá, en 1991 esta representó el 65% y 2% respectivamente y los flujos de turismo bilaterales de esos países en México alcanzan 98 y 19% respectivamente; en materia de servicios comerciales en 1990 Estados Unidos representó el 62% de las adquisiciones de México, en tanto que Canadá alcanzó el 10%. Y sumandos el comercio de bienes y servicios, el mercado de Estados Unidos representa el 95% para el comercio exterior de México, en tanto que el 5% restante es con Canadá. Pues la apertura del mercado mexicano ha permitido incrementar las ventas de empresas de Estados Unidos como Caterpillar, Du Pont, IBM, Ford Motor Company, General Motors, AT&T, General Electric, Hewlett Packard, Bell Corporation, Wallmart, Sears, Price Co, Mac Donalds, Pizaa Hut, Holiday Inn, Westin Hotels, Kodak, Coporation y Procter and Gamble, entre muchas más.

4.4. - Perspectivas de la Industria Automotriz en México ante el TLC.

En gran parte los problemas que enfrenta la industria automotriz se deben a la crisis económica, por lo que deben adecuarse los tiempos para que se consigan los objetivos del TLC. Es decir, los planes que tenía el sector de producir dos millones de automóviles para el año 2000 y contar con los volúmenes adecuados para competir con los socios comerciales han quedado postergados para el año 2005. Implicando esto para renegociar los tiempos del TLC; en materia automotriz e irse a los 15 años, y está industria retrocedió, en diez meses el nivel de producción ganado a lo largo de los últimos 25 años.

Antes de proseguir es conveniente precisar que la crisis que afecto a la industria automotriz en 1995, es la primera crisis económica en esta nueva forma de globalización o de internacionalización del capital, con soluciones regionales, que le dan a las empresas transnacionales y multinacionales un poder tridimensional para resolver el problema de la realización de la ganancia. La industria automotriz pretende salir de los problemas en que se encuentra con un mayor número de firmas, con una especialización en autos compactos y subcompactos, en camiones ligeros y con la venta de motores.

Orientando su potencial productivo al mercado internacional, integrándose cada vez más a la industria automotriz Estadounidense, con estrategias empresariales cada vez más heterodoxas y agresivas de carácter mundial y con una reconversión industrial de grandes proporciones a través del justo a tiempo, cero inventarías, trabajo polivalente, flexibilidad laboral e innovaciones tecnológicas.

Las nuevas inversiones o las nuevas firmas que se establecieron a lo largo de 1993 a 1997, no se debe a que el mercado interno sea el motor del crecimiento de la industria; sino a la posición estratégica que México tiene para que las grandes empresas transnacionales y multinacionales de la industria puedan controlar el mercado internacional en materia de autos y sobre todo, por ser una de las industrias que posibilitan concretizar la tendencia a la mundialización del capital, a través de la formación y reordenación de los corredores industriales. Como es el caso del noroeste del territorio mexicano donde la industria maquiladora guiada por la automotriz viene conformando corredores industriales a pasos a gigantes.

Como el corredor que viene por la costa del Océano Pacífico, desde California, atravesando Chihuahua y Sonora. En esta lucha por los mercados regionales y mundiales las tres grandes del mundo: General Motor, Toyota Y Volkswagen están luchando por establecer plataformas de exportación en el mundo entero, con productos más diversificados, con mejor calidad y precio según sea el mercado o la región. Así, las tendencias se refuerzan con el TLC.

En la industria terminal no habrá competencia de importaciones legales durante los primeros diez años, puesto que sólo las ensambladoras establecidas pueden importar vehículos terminados. Se espera un aumento de importaciones de vehículos, pero éste es por parte de las propias empresas que producen en México; así que no son importaciones competitivas sino que resultan de la especialización internacional de las multinacionales, proceso que empezó en los años ochenta. En cambio, la industria de autopartes enfrentará más competencia de importaciones, debido a que se desgravarán los aranceles restantes y se eliminarán las últimas barreras no arancelarias. Ello ocasionará la salida de muchas de las 500 empresas que operan actualmente. Sin embargo, la desgravación más importante ya sucedió en los años posteriores a 1985, llevando a una fuerte competencia del exterior. Por tanto, en este aspecto el TLC solo evidenciará que la industria de autopartes deja de ser nacional, para ser propiedad de capital extranjero, en la medida en que también se aceleran las dificultades entre el Valor agregado nacional y contenido regional. Así la eliminación de las reglas de valor agregado nacional y de balanza comercial provocará más importaciones de autopartes, aunque éstas sólo estarán completamente liberalizadas hasta el año 2004.⁹

En cuanto a las exportaciones; la industria automotriz creció enormemente debido a que las multinacionales exportaron gran parte de sus productos a Estados Unidos. Ello estimuló las economías de escala en la planta mexicana y promovió la especialización internacional de la producción automotriz en la región norteamericana.

Con el TLC, este proceso continuará más intensamente, sin embargo se eliminarán todas las barreras al comercio y a la inversión. El mercado estadounidense será más accesible para las exportaciones mexicanos, sobre todo porque se elimina la legislación CAFE (uso eficiente de combustible).

Por lo tanto el impacto del TLC en la industria automotriz esta en función del cambio en la estructura del mercado domestico con la entrada de nuevas empresas, y con la eliminación de las barreras a la entrada, con el aumento del número de modelos disponibles al consumidor pero no accesibles, con economías de escala, y con la especialización creciente en autos compactos y subcompactos; esto no quiere decir que no existan nichos de mercado para autos grandes y pesados. Hechos que ya sucedieron con: BMW; Chrysler; Ford; General Motors; Honda; Mercedes-Benz; Nissan; Porsche; Volkswagen; Scania Y Fiat. Pero el TLC ha sido benéfico para las industrias transnacionales y no para la industria automovilística nacional mexicana en el sentido de crear efectos multiplicadores reales para la economía mexicana.

⁹ *Rangel Vargas Gabriel. Impactos de la integración Económica en la industria Automotriz Mexicana 1990 – 1996.*

Esto a originado que la industria automotriz enfrente los pormenores de los ciclos económicos interno de manera diferente. Esto es la industria automovilística se comporta contracíclicamente en la medida que depende más de la economía Estado Unidense y del resto del mundo, por lo que las exportaciones seguirán incrementándose en función del comportamiento de esos mercados externos en la medida que el mercado interno no se fortalezca.

El Tratado trilateral de Libre Comercio será efectivo a partir de 1994, tomando en consideración la diferencia existente entre las partes involucradas en cuanto a desarrollo tecnológico y económico, se tendrá un período de transición de 10 años en ciertos rubros en el caso del Decreto automotriz y de 5 años para el Decreto del auto transporte, antes de la aplicación total del Tratado Entre los puntos principales de este acuerdo, y que afectan al Decreto de la industria automotriz tenemos:

- *México podrá mantener hasta el 1° de enero de 2004 las disposiciones del Decreto Automotriz de 1989, así como de sus Regias de Aplicación, que sean incompatibles con el tratado. A más tardar el 1° de enero de 2004, México hará consistente con las disposiciones cualquier disposición del Decreto Automotriz y de sus Reglas de Aplicación, que sean incompatibles con el Tratado.*
- *Por lo que respecta a la industria de autopartes, se establece que con efectividad inmediata, México no exigirá que una empresa obtenga un nivel de valor agregado nacional superior a 20% de sus ventas totales, como condicionante para obtener el registro de proveedor nacional; tal y como ocurre actualmente.*
- *En el Decreto actual, las maquiladoras que no tienen una participación mayoritaria o pertenecen a empresas de la industria terminal, no pueden ser consideradas para el cálculo de valor agregado o compensación de divisas y las maquiladoras que si tienen participación de la industria terminal, solo pueden contribuir con el 20% de su valor agregado. Con el Tratado de Libre Comercio, México considerará como proveedor nacional a las maquiladoras independientes que lo soliciten y cumplan con un mínimo de 20% de valor agregado nacional, además se podrá considerar en el calculo de divisas y de valor agregado el 100% de valor nacional generado, siempre y cuando sean exportaciones promovidas por la industria terminal. LAS Maquiladoras con participación, continuarán contribuyendo al valor agregado de la industria terminal solamente con el 20%.*

- *El valor agregado nacional de proveedores de 36% mínimo que se exige en la actualidad a las empresas de la industria terminal, se reducirá durante el periodo de transición, para llegar a 29% en el año 2003 y desaparecerá después de éste periodo.*
- *El requerimiento de una balanza comercial positiva o igual a cero será eliminado después del periodo de transición, y durante éste, los requerimientos de compensación de divisa se reducirán gradualmente, partiendo del 80% en 1994 a 55% en el año 2003. Actualmente, el Decreto automotriz señala la obligación de compensar en uno a uno el valor de la importación de material de ensamble y dos a uno el de los vehículos terminados.*
- *Otra restricción que se elimina inmediatamente, es el número de vehículos automotrices que una empresa de la industria terminal puede importar a México en relación con el número total de vehículos automotores que dicha empresa vende en México y que bajo el actual Decreto es de 20%.*
- *Para determinar el contenido regional (reglas de origen) y poder obtener los beneficios que otorga este Tratado (a excepción de impuestos, etc.), se acordó utilizar la fórmula de costo neto (costo total del producto menos: gastos de promoción, intereses, pago de concesión de marca y gastos de mercadeo).*
- *El contenido regional mínimo que se debe alcanzar, para recibir los beneficios del Tratado son los siguientes: 50% para los primeros cuatro años (1994-1997) 56% para los siguientes cuatro años (1998-2001) y 62.5% a partir del noveno año (2002).*
- *Todas las tarifas arancelarias automotrices desaparecerán al término del periodo de transición, actualmente éstas son del 20% para vehículos terminados; bajo el Tratado de Libre Comercio las tarifas se reducirán a 10% en el año de 1994 y desaparecerán gradualmente hasta quedar eliminadas en el décimo año.*
- *Las Tarifas arancelarias para el material de ensamble, se reducirán a 9.5% en el año 1994 y desaparecerán gradualmente dentro del periodo de transición. Actualmente la tarifa es del 12 %.*

En referencia al Decreto del autotransporte, los principales cambios son:

- *El Decreto para el autotransporte será eliminado inmediatamente y se tendrá un acuerdo por un periodo de transición de cinco años y se restringirá la importación de camiones pesados.*

- *Los fabricantes de camiones pesados que alcancen un mínimo de valor agregado nacional del 40%, podrán importar una cantidad de vehículos de autotransporte originarios no menor a 50% del número de vehículos de autotransporte de cada tipo fabricado en México en el mismo año por el fabricante.*
- *Las personas y empresas que no fabriquen vehículos de autotransporte, podrán importar vehículos originarios de cada tipo, de acuerdo a las siguientes cuotas:*
 - a) *Una cantidad no menor a 15% del número total de vehículos de autotransporte de cada tipo producidos en México, en el período 1994 - 1995.*
 - b) *En 1996, una cantidad no menor a 20% del número total de vehículos producidos en México.*
 - c) *Una cantidad no menor a 30% del total de los vehículos producidos en los años 1997-1998.*
 - d) *A partir de 1999 no existirán restricciones a la importación.*
- *La compensación de divisas no se requiere en el presente Decreto y se continúa con ese lineamiento.*
- *El requerimiento de alcanzar un valor agregado mínimo del 40%, continuará durante el período de transición.*
- *Las tarifas arancelarias para camiones pesados se eliminarán gradualmente en un periodo de transición de 10 años.*

Bajo estas nuevas reglas, se espera que la industria terminal tenga mayores facilidades para cumplir con los requerimientos del Decreto durante el período de transición y pueda optimizar la base de proveedores nacionales para sus programas de exportación.

PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

Muchos de los productos mexicanos como el tabaco, calzado, brandy, repuestos para plumas, puros, vasos de vidrio, melones, textiles, acero, atún, cemento, chocolates, lácteos (cajeta, mantequilla, quesos), cacahuates, algodón y escobas de mijo, entre otros, enfrentan barreras para ingresar principalmente al mercado Estados Unidos; y el TLC las eliminará unas en forma automática y otras en forma

gradual. Y al respecto el número de productos mexicanos que ingresaron de inmediato a Canadá y Estados Unidos es mayor que los de esos dos países a México, ello hizo en reconocimiento del distinto grado de desarrollo entre los tres países. El TLC establece disposiciones sobre normas de origen para determinar si un producto puede beneficiarse de las ventajas que ofrece, así como para desalentar la falsificación y triangulación de productos que no sean originarios de la zona, con ello se evita que los productos de otros continentes ingresen a Canadá y Estados Unidos y después sean vendidos a México gozando de los beneficios que ofrece el Tratado; así se protege a la industria nacional.

La industria automotriz mexicana da empleo a más de 450 mil trabajadores, genera 25% de las exportaciones de manufacturas y 2.5% del Producto Interno Bruto nacional; ya que constituye el sector más integrado de la región y el mejor empleo de la importancia de la globalización. Donde la mexicana exporta 5,500 millones de dólares a todo el mundo, pues a Estados Unidos y Canadá se orienta la mayor parte de los vehículos, pero al entrar pagan impuestos (aranceles) con lo cual resultan ser más caros que los hechos allá; y con el TLC los automóviles mexicanos entrarán a Estados Unidos sin pagar impuestos, inmediatamente. Por su parte, México baja de inmediato de 25% a 10% el impuesto a camiones ligeros (pick – up) y estos se eliminarán en un periodo de cinco años y los coches y autobuses nuevos de Estados Unidos entrarán a México sin pagar impuestos, en un periodo de diez años.

La apertura del autotransporte de pasajeros y de carga se llevará a cabo en forma gradual, para que permita la modernización cabal de las empresas mexicanas de transporte y la educación de su operación a la competencia internacional. De forma inmediata, Estados Unidos y Canadá permitirán que los operadores mexicanos de autobuses turísticos puedan manejar en Estados Unidos y Canadá; tres años después las compañías mexicanas podrán entrar y recoger carga internacional en los estados americanos ubicados en la frontera como California, Nuevo México y Texas, al igual que las compañías de Estados Unidos en los estados de baja California, Sonora y Chihuahua. También tres años después, Estados Unidos y Canadá permitirían que los autobuses de pasajeros mexicanos entren a dar servicio internacional, al igual que los de esos países en México.

Las perspectivas del sector automotriz se ubican en un contexto de escenarios tomando en consideración, por un lado, la evolución de los principales variables que lo determinan, y por el otro lado los efectos esperados que tendrá la desregulación total del sector, es decir, la entrada de automóviles importados con una tasa que será en el 2004. En cuanto a los determinantes del mercado, la perspectiva parece ser positiva, y que la economía mexicana se conserva en una senda de crecimiento del producto cercana a 3.5% en promedio en los próximos años, y con esta estabilidad relativa del tipo de cambio real, la evolución de las

ventas internas será favorable; y a esto hay que aumentarle el efecto de la entrada de automóviles de Estados Unidos libres de aranceles.

Una ventaja es que dicha entrada hará más heterogéneo el mercado y habrá más oferta interna de autos por lo que el precio obviamente tenderá a bajar donde la competencia oligopólica será de gran intensidad. Sin embargo sabemos que los periodos de expansión de la economía mexicana históricamente se han visto interrumpidos por los déficit en las cuentas externas y si el sector automotor no intensifica la integración vertical con las empresas ensambladoras puede agregarse los problemas comerciales. Y ante el contexto de globalización económica en el que estamos inmersos, el problema del sector automotor debe observarse desde un panorama más global que permita que se genere condiciones favorables, tanto para los inversionistas extranjeros y nacionales como para el país en su conjunto.

El sector automotor necesita aplicar una política intensiva de mejoramiento de sus precios relativos hasta ajustarlos a los estándares internacionales; esta política sectorial debe permitir acelerar el proceso de intensificación de la productividad, principalmente en el sector de autopartes, a la par que incentivar y promover la integración vertical con las empresas ensambladoras establecidas hasta lograr que al menos la mitad de los insumos contenidos en la producción de automóviles sea de origen nacional (sin presencia de la protección).

Creando estas condiciones la industria automotriz mexicana enfrentará con éxito el reto que ahora se le presenta, y a la vez amortiguará el efecto de su balanza comercial en el déficit comercial global, este último presente siempre en los periodos anteriores a la crisis que ha sufrido la economía mexicana. Y la industria automotriz mexicana se encuentra ante uno de sus retos más importantes, que se encamina aceleradamente hacia un proceso de competencia con empresas del exterior; este proceso derivado de la globalización económica a través del TLC proporciona un escenario distinto al que se observó durante las dos últimas décadas, en términos de restricciones a las importaciones que hasta ahora aunque en menor medida se encuentran limitadas a la capacidad de generación de divisas derivada de las exportaciones netas de este sector.

El sector automotor en términos de producción y participación en el PIB, se encuentra en una buena posición respecto de otras ramas de la industria manufacturera, lo cual se manifiesta en que muy posiblemente en 1999 se alcanzarán los niveles de ventas internas que se tenía en 1994. Sin embargo, este proceso de auge del sector automotor que ha sido catalogado como uno de los grandes generadores de divisas para nuestro país, ha venido gestando otro tipo de problemas en el ámbito del comercio exterior, el más grave de ello es que si bien la industria automotriz (rama 56 de la industria manufacturera), es superavitaria, y el sector de autopartes (rama 57), es altamente deficitario por lo que el saldo neto del

sector en su conjunto es negativo; y que se calcula que para 1994 por cada dólar de superávit comercial que la rama de automóviles generó, la de autopartes creó un déficit de 1.44 dólares, por lo tanto la idea del sector es generador de divisas es confusa.

El déficit del sector de autopartes es una de las causas principales del déficit comercial total, y el que el sector automotor en su conjunto tenga gran peso en nuestro comercio exterior, ya que nos pone en una situación difícil en términos de la balanza comercial global.