



Los usuarios podrán en cualquier momento, obtener una reproducción para uso personal, ya sea cargando a su computadora o de manera impresa, este material bibliográfico proporcionado por UDG Virtual, siempre y cuando sea para fines educativos y de investigación. No se permite la reproducción y distribución para la comercialización directa e indirecta del mismo.

Este material se considera un producto intelectual a favor de su autor; por tanto, la titularidad de sus derechos se encuentra protegida por la Ley Federal de Derechos de Autor. La violación a dichos derechos constituye un delito que será responsabilidad del usuario.

Referencia bibliográfica

Daniels, J. D. y Radebaugh, L.H. (2000). *Negocios internacionales*. (8ª ed.) México: Pearson Educación.
Pp. 298-306.



Negocios internacionales

John D. Daniels **Lee H. Radebaugh**

OCTAVA EDICIÓN



Addison
Wesley

®

Negocios internacionales

OCTAVA EDICIÓN

John D. Daniels
E. Claiborne Robbins Distinguished Chair
University of Richmond

Lee H. Radebaugh
KPMG Peat Marwick Professor of Accounting
Brigham Young University

Traducción: **Enrique Mercado**
Licenciado en Letras
Universidad Nacional Autónoma de México

Revisión Técnica: **José Luis M. Marín Arandia**
Director de la Carrera de Comercio Internacional
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores
de Monterrey, Campus Ciudad de México

Isabelle Richard
Profesora de tiempo completo de
negocios internacionales
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores
de Monterrey, Campus Ciudad de México

Pearson
Educación

MÉXICO • ARGENTINA • BRASIL • COLOMBIA • COSTA RICA • CHILE
ESPAÑA • GUATEMALA • PERÚ • PUERTO RICO • VENEZUELA

DANIELS, JOHN D.

Negocios internacionales, 8a. edición

Addison Wesley Longman de México, S.A. de C.V.
México, 2000

ISBN: 968-444-336-6

Área: Universitarios

Formato: 20 x 25,5 cms

Páginas: 984

Versión en español de la obra titulada *International Business. Environments and Operations, Eighth Edition*, de John D. Daniels y Lee H. Radebaugh, publicada originalmente en inglés por Addison Wesley Longman, Inc., Reading, Massachusetts, E.U.A.

Esta edición en español es la única autorizada.

Original English language title by
Addison Wesley Longman, Inc.
Copyright © 1998
All rights reserved
ISBN 0-201-84618-7

Edición en español:

Editora: Marisa de Anta
Supervisor de traducción: José López Andrade
Supervisor de producción: Alejandro A. Gómez Ruiz
Diseño de portada: Juan Bernardo Rosado Solís

Edición en inglés:

Publishing Partner: Michael Roche
Senior Project Manager: Mary Clare McEwing
Art Editor: Dale Horn
Illustrator: Maryland CartoGraphics, Inc.
Cover Design: Corey McPherson Nash
Meredith Nightingale

OCTAVA EDICIÓN, 2000

D.R. © 2000 por Addison Wesley Longman de México, S.A. de C.V.
Calle 4 Núm. 25-2do. piso
Fracc. Industrial Alce Blanco
53370 Naucalpan de Juárez, Edo. de México

Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana, Reg. Núm. 1031.

Reservados todos los derechos. Ni la totalidad ni parte de esta publicación pueden reproducirse, registrarse o transmitirse, por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea electrónico, mecánico, fotoquímico, magnético o electroóptico, por fotocopia, grabación o cualquier otro, sin permiso previo por escrito del editor.

El préstamo, alquiler o cualquier otra forma de cesión de uso de este ejemplar requerirá también la autorización del editor o de sus representantes.

ISBN 968-444-336-6

Impreso en México. *Printed in Mexico.*

1 2 3 4 5 6 7 8 9 03 02 01 00 99

Capítulo 6

Capítulo 3

Contenido

Parte 1

Fundamentos de los negocios internacionales

Capítulo 1

Panorama de los negocios internacionales 2

Caso: Euro Disney 3

Introducción 8

Modalidades de negocios internacionales 14

Influencias externas en los negocios internacionales 19

Evolución de la estrategia en el proceso de internacionalización 23

Ámbito de negocios internacionales: Atlas 40

Índice cartográfico 48

Fuerzas antagónicas 27

Problemas éticos y responsabilidad social 29

Vistazo al futuro 33

Resumen 33

Caso: Blockbuster Video 34

Parte 2

Marcos de ámbito comparados

Capítulo 2

Ámbitos culturales de las empresas 57

Caso: Parris-Rogers International (PRI) 58

Introducción 61

El concepto de cultura 63

Prácticas conductistas que afectan a las empresas 66

Conciliación de diferencias internacionales 80

Necesidades culturales en el proceso de internacionalización 81

Problemas éticos y responsabilidad social 87

Fuerzas antagónicas 89

Vistazo al futuro 90

Resumen 91

Caso: John Higgins 92

Capítulo 3 Ámbitos político y legal de las empresas 99

Caso: El dilema del taipan 100

Introducción 103

Ámbito político 104

El sistema político y sus
funciones 104

Ideologías políticas básicas 105

Impacto del sistema político en las
decisiones administrativas 116

Formulación y aplicación de
estrategias políticas 117

Ámbito legal 119

Problemas éticos y
responsabilidad social 123

Evolución de las estrategias legales
y políticas en el proceso de
internacionalización 125

Fuerzas antagónicas 126

Vistazo al futuro 127

Resumen 128

Caso: Bata, Ltd. 130

Apéndice 1 Medidas
de libertad comparativas 135

Capítulo 4 Ámbito económico 137

Caso: McDonald's Corporation 138

Introducción 141

Clasificación de los sistemas
económicos 142

Clasificación de países 147

Principales aspectos macroeconómicos
154

Problemas éticos y
responsabilidad social 165

Transformación en una economía
de mercado 168

Adaptación a ámbitos económicos
extranjeros en el proceso
de internacionalización 176

Fuerzas antagónicas 177

Vistazo al futuro 178

Resumen 178

Caso: Pizza Hut en Brasil 180

Parte 3

Teorías e
instituciones:
comercio e
inversión

Capítulo 5 Teoría del comercio internacional 189

Caso: Comercio de Sri Lanka 190

Introducción 193

Mercantilismo 195

Ventaja absoluta 196

Ventaja comparativa 200

Teoría de proporciones de los
factores 204

Ciclo de vida de los productos 206

Problemas éticos y responsabilidad
social 209

Patrones comerciales 211

Independencia, interdependencia y
dependencia 215

Motivos de la presencia de las compañías
en el comercio internacional 218

El comercio en el proceso de
internacionalización 222

Fuerzas antagónicas 223

Vistazo al futuro 224

Resumen 225

Caso: El anacardo 227

Capítulo 6**Influencia gubernamental en el comercio 233****Caso: El comercio de autos****Estados Unidos-Japón 234**

Introducción 237

Razones de la intervención

gubernamental 238

Modalidades de control comercial 249

Problemas éticos y responsabilidad**social 251**

Del GATT a la OMC 260

Estrategia internacional de negocios en
el proceso de internacionalización 266**Fuerzas antagónicas 268****Vistazo al futuro 269**

Resumen 270

Caso: Comercio**Estados Unidos-Cuba 271****Capítulo 7****Integración económica y acuerdos de cooperación 278****Caso: Ford en Europa 279**

Introducción 282

La Unión Europea 287

El Tratado de Libre Comercio de América

del Norte (TLC) 298

Integración latinoamericana 306

MERCOSUR 307

Problemas éticos y responsabilidad**social 311**

La búsqueda de integración de Asia 312

Cooperación africana 314

Acuerdos sobre materias primas 316

Organización de las

Naciones Unidas 319

El medio ambiente 320

Fuerzas antagónicas 322**Vistazo al futuro 322**

Resumen 324

Caso: Crystal Lake:**un dilema para el TLC 325****Capítulo 8****Inversión extranjera directa 334****Caso: Bridgestone Tire Company
335**

Introducción 337

Significado de la inversión extranjera
directa 338

Relación entre comercio y movilidad de

los factores 341

Motivaciones para la realización de negocios

internacionales por medio de la

inversión directa 344

Expansión del mercado: inversiones y

comercio 344

Inversiones para la adquisición de recursos

349

Inversiones orientadas a la diversificación

352

Reducción al mínimo del riesgo competitivo
352

Motivos políticos 353

Decisión de compra o construcción 354

Ventajas de la inversión extranjera

directa 355

Problemas éticos y responsabilidad**social 357**La estrategia de inversión directa en el
proceso de internacionalización 358

Patrones de inversión directa 359

Fuerzas antagónicas 361**Vistazo al futuro 362**

Resumen 363

Caso: Cran Chile 365

Parte 4

Entorno financiero mundial

Capítulo 9 Divisas 373

Caso: Al viajar al extranjero las divisas son primero: fragmentos del diario de viaje de Lee Radebaugh 374

Introducción 376
Términos y definiciones 377
Operación del mercado de divisas 383
Convertibilidad 395
Restricciones cambiarias 396

Usos del mercado de divisas en el proceso de internacionalización 397

Problemas éticos y responsabilidad social 399

Fuerzas antagónicas 400

Vistazo al futuro 400

Resumen 401

Caso: Textiles Ilusión y el peso mexicano 402

Capítulo 10 Determinación de los tipos de cambio 410

Caso: El renminbi chino 411

Introducción 413
Sistema monetario internacional 413
Modelos cambiarios 416

Problemas éticos y responsabilidad social 421

Determinación de los tipos de cambio 422

Pronóstico de movimientos en tipos de cambio 430

Implicaciones de modificaciones en los tipos de cambio para los negocios 433

Fuerzas antagónicas 435

Vistazo al futuro 436

Resumen 436

Caso: El yen japonés 438

Parte 5

Dinámica de las relaciones negocios internacionales-gobierno

Capítulo 11 Impacto de las empresas multinacionales 445

Caso: Inversión directa extranjera en China 446

Introducción 450
Evaluación del impacto de las EM 451
Impacto económico de las EM 454
Impacto político y legal de las EM 462

Problemas éticos y responsabilidad social 469

Impacto de las empresas multinacionales en el proceso de internacionalización 471

Impacto operativo de las actividades internacionales de negocios 472

Fuerzas antagónicas 472

Vistazo al futuro 473

Resumen 473

Caso: Propiedades inmobiliarias extranjeras en Estados Unidos 475

Capítulo 12**Negociaciones y diplomacia de los negocios internacionales 480****Caso: Saudi Aramco 481**

Introducción 485

Equilibrio de fuerzas entre gobiernos y
compañías 485Negociaciones en los negocios
internacionales 489Evolución de las negociaciones y la diplomacia
en el proceso de internacionalización 498Participación del país de origen en la
protección de activos 498**Problemas éticos y responsabilidad
social 499**Acuerdos y convenios multilaterales:
IED 502

Acuerdos multinacionales: DPI 503

Papel de los asuntos públicos 507

Fuerzas antagónicas 510**Vistazo al futuro 511**

Resumen 512

Caso: PepsiCo en la India 514**Parte 6****Operaciones:
alternativas
tácticas básicas****Capítulo 13****Evaluación y selección de países 523****Caso: Ford Motor Company 524**

Introducción 526

Análisis de opciones 528

Variables que influyen: oportunidades 530

Variables influyentes: riesgo 535

Investigación de negocios 542

Instrumentos para la comparación
de países 548**Problemas éticos y responsabilidad
social 551**Estrategias de diversificación o
concentración 553Evaluación de propuestas de inversión
556Estrategia geográfica en el proceso de
internacionalización 558

Decisiones de inversión 558

Fuerzas antagónicas 560**Vistazo al futuro 560**

Resumen 561

**Caso: Royal Dutch Shell/Nigeria
563****Capítulo 14****Estrategias de colaboración 570****Caso: Grupo Industrial Alfa, S.A.
(GIASA) 571**

Introducción 574

Motivos de acuerdos de colaboración 575

Formas de acuerdos de colaboración 579

Problemas de los acuerdos
de colaboración 590Estrategias de colaboración en el proceso
de internacionalización 593Manejo de acuerdos
en el extranjero 594**Problemas éticos y responsabilidad
social 595****Fuerzas antagónicas 597****Vistazo al futuro 598**

Resumen 600

**Caso: Alianzas internacionales
de líneas aéreas 601**

Capítulo 15**Estrategias de control 610****Caso: Nestlé 611**

Introducción 614

Planeación 616

Estructura organizacional 620

Ubicación de la toma de decisiones 626

El control en el proceso de

internacionalización 633

Mecanismos de control 635

Problemas éticos y responsabilidad**social 639**

El control en situaciones especiales 641

Estructuras legales 643

Fuerzas antagónicas 644**Vistazo al futuro 644**

Resumen 645

Caso: La adquisición de Tungsram por GE 647**Parte 7****Operaciones:
administración
internacional de
las funciones
empresariales****Capítulo 16****Comercialización 656****Caso: Marks & Spencer 657**

Introducción 661

Análisis de la magnitud del mercado 662

Política de productos 666

La comercialización en el proceso

de internacionalización 673

Fijación de precios 674

Promoción 680

Determinación de marcas 684

Distribución 686

**Problemas éticos y responsabilidad
social 687****Fuerzas antagónicas 694****Vistazo al futuro 694**

Resumen 695

Caso: Avon 696**Parte 5****Dinámica de
las relaciones
internacionales
gobierno****Capítulo 17****Estrategias de exportación e importación 705****Caso: Grieve Corporation 706**

Introducción 709

Estrategia de exportación 713

Intermediarios de exportación 720

Agencias internacionales de tráfico 725

Financiamiento de exportación 728

Contracomercio 733

Problemas éticos y responsabilidad**social 735**

Estrategia de importación 737

Fuerzas antagónicas 740**Vistazo al futuro 740**

Resumen 741

**Caso: Sunset Flowers of New
Zealand, Ltd. 743**

Capítulo 18

Administración global de operaciones y estrategias de determinación de proveedores 747

Caso: Black & Decker (B&D) 748	Sistemas de inventario 770
Introducción 752	Diseño de productos 773
Estrategias de manufactura global en el proceso de internacionalización 752	Fuerzas antagónicas 774
Calidad 758	Vistazo al futuro 775
Provisión global, compra y relaciones con proveedores 761	Resumen 776
Problemas éticos y responsabilidad social 769	Caso: Applied Magnetics Malaysia (AMM) 777

Capítulo 19

Funciones de contabilidad e impuestos multinacionales 783

Caso: Coca-Cola Company 784	Tributación 808
Introducción 788	Prácticas tributarias no estadounidenses 814
Factores que influyen en el desarrollo de la contabilidad en todo el mundo 789	Planeación de la función de impuestos 816
Armonización de diferencias 797	Fuerzas antagónicas 816
Transacciones en divisas extranjeras 798	Vistazo al futuro 817
Conversión de estados financieros en moneda extranjera 801	Resumen 817
Evaluación y control del desempeño en el proceso de internacionalización 805	Caso: Daimler-Benz y su inscripción en Estados Unidos 819
Problemas éticos y responsabilidad social 807	

Capítulo 20

Función de finanzas multinacionales 825

Caso: LSI Logic Corp. 826	Problemas éticos y responsabilidad social 845
Introducción 828	Aspectos financieros de la decisión de inversión 853
Las funciones de finanzas y tesorería en el proceso de internacionalización 828	Fuerzas antagónicas 854
Fuentes externas de fondos 830	Vistazo al futuro 856
Eurodivisas 831	Resumen 856
Bonos internacionales 833	Caso: Estrategia de administración de riesgos de NCR 858
Mercado accionario 834	
Centros financieros internacionales 838	
Fuentes internas de fondos 839	
Administración de riesgos financieros 843	

Capítulo 21
Administración de recursos humanos 863

Caso: Formación administrativa internacional de Dow 864

- Introducción 866
- Aptitudes y características de los administradores 867
- Transferencias de administradores internacionales 870
- Reclutamiento y selección de administradores 883
- Formación internacional de los administradores 884
- Administración de recursos humanos en el proceso de internacionalización 885
- Diferencias del mercado de trabajo 886

- Remuneración del personal 888
- Relaciones laborales comparadas 890
- Problemas éticos y responsabilidad social 893**
- Presiones internacionales sobre prácticas nacionales 896
- Propiedad multinacional y negociación colectiva 897
- Fuerzas antagonicas 900**
- Vistazo al futuro 901**
- Resumen 903
- Caso: Office Equipment Company (OEC) 905**

Parte 7

- Glosario G-1**
- Índice por compañías I-1**
- Índice por nombres I-7**
- Índice de materias I-17**

Capítulo 20
Función de finanzas internacionales 823

- Caso: LSI Logic Corp. 824
- Introducción 828
- El proceso de internacionalización 830
- Fuentes extranjeras de fondos 830
- Financiamiento de exportación y el futuro 832
- Bonos internacionales 833
- Método de flujo de efectivo 834
- Casos internacionales 838
- Fuentes internacionales de fondos 838
- Administración de riesgos financieros 843

Otros problemas

Aparte de la transición a una moneda común y de la incorporación de nuevos países miembros más allá de los 15 actuales, la UE enfrenta desde luego otros problemas. Entre los países miembros prevalecen aún grandes diferencias políticas, culturales, lingüísticas y económicas, como cabría esperar en cualquier región tan étnica y culturalmente diversa como la UE. Inglaterra, por ejemplo, se ha opuesto a otros miembros de la Unión en varios asuntos, como el SME y, más notoriamente, el caso de las "vacas locas", cuando, en 1995-1996, el resto de los países miembros de la UE votó a favor de boicotear la carne de res británica hasta que se exterminara en su totalidad el ganado enfermo. En el frente político, la decisión del presidente estadounidense William Clinton de bombardear Irak en 1996 sólo mereció el apoyo de Gran Bretaña. Los demás países de la UE la rechazaron, lo que generó un escándalo político en el seno de esta organización. De igual manera, y contraviniendo la intención de la UE de eliminar las barreras que se oponen al libre desplazamiento de personas en sus demarcaciones, Gran Bretaña se niega a relajar su control de pasaportes a causa de su gran preocupación por su seguridad interna.

No obstante, la UE constituye un mercado de inmensas proporciones en términos tanto de población como de ingresos que las compañías no pueden ignorar. A pesar de que, en razón de las diferencias mencionadas en el párrafo anterior, algunas compañías podrían verse tentadas a plantear una estrategia nacional para cada uno de los países miembros de la UE, será imposible que tengan éxito si no trazan antes una estrategia regional. Una vez establecida una estrategia regional europea, lo que permitirá alcanzar un volumen decisivo de producción, desarrollo de productos y otros aspectos, una compañía puede ocuparse de su aplicación y adaptación nacionales.

Reto para las compañías: establecer una estrategia regional antes que diferentes estrategias nacionales.



Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC)

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), en el que participan Canadá, Estados Unidos y México, entró en vigor en 1994, pero se originó en el Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos. Desde mucho tiempo atrás, Estados Unidos y Canadá han elaborado diversas modalidades de cooperación económica mutua. Una de ellas es la representada por el Acuerdo Comercial sobre Productos Automovilísticos, en vigor desde 1965, el cual permite el comercio sin aranceles de productos automotores específicos. A principios de la década de 1980, ambos países abordaron la posibilidad de fomentar el libre comercio en sectores específicos, como acero y textiles. Estas conversaciones se ampliaron después para permitir una discusión más extensa acerca del libre comercio, de modo que en 1987 ya se hallaban en curso negociaciones formales para una mayor apertura comercial entre las dos naciones. Estas negociaciones dieron como resultado el Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (TLCCEU), el cual entró en vigor el primero de enero de 1989. El propósito de este tratado fue la eliminación de todos los aranceles al comercio bilateral para el primero de enero de 1998, si bien más de 85 por ciento de ese comercio estaba sujeto a aranceles de 5 por ciento o menos incluso antes de que se hiciera efectiva la vigencia del tratado.

En febrero de 1991 México expresó a Estados Unidos su intención de establecer un tratado de libre comercio. En las negociaciones formales, iniciadas en junio de ese mismo año, se incluyó a Canadá. El primer ministro canadiense y los presidentes estadounidense y

mexicano anunciaron en agosto de 1992 la existencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), cuya entrada en vigor estaba prevista para el primero de enero de 1994.

Fundamentos del TLC

- El comercio Estados Unidos-Canadá es el comercio bilateral más grande del mundo
- Estados Unidos es el principal socio comercial de México y Canadá
- El comercio Canadá-México no es tan significativo, pero va en ascenso

Las razones del TLC son lógicas, en términos tanto de ubicación geográfica como de importancia comercial. Aunque cuando se firmó el acuerdo el comercio entre Canadá y México no era significativo, el sostenido entre Estados Unidos y México y entre Estados Unidos y Canadá sí lo era. Estados Unidos es el principal socio comercial tanto de Canadá como de México. En tanto que Canadá y México son el primer y tercer socios comerciales más importantes de Estados Unidos. En 1995, México fue el cuarto mayor proveedor de Canadá, así como su decimotercer mayor mercado. La relación comercial bilateral entre Estados Unidos y Canadá, la cual ascendió en 1995 a 243,300 millones de dólares estadounidenses, es la mayor del mundo. Como se indica en la tabla 7.3, el TLC representa un poderoso bloque comercial, con una población combinada y un PNB total superiores a los de los 15 miembros de la UE. Sin embargo, la adición de los países con los que ésta mantiene acuerdos de libre comercio y unión aduanera colocarían al TLC en segundo sitio. El desglose de población, PNB y PNB *per cápita* de los tres miembros del TLC aparece en la tabla 7.4. Lo más significativo, en comparación con la UE, es la enorme magnitud de la economía estadounidense en relación con las de Canadá y México. La economía de Canadá, además, es mucho más rica que la de México, aunque su población equivale a alrededor de una tercera parte de la de éste.

El TLC comprende los siguientes aspectos:

El TLC propone la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, la armonización de reglas comerciales y la liberalización de las restricciones a los servicios y las inversiones extranjeras.

- Acceso al mercado: barreras arancelarias y no arancelarias, reglas de origen, compras gubernamentales
- Reglas comerciales: salvaguardas, subsidios, derechos compensatorios y antidumping, normas de salud y seguridad
- Servicios
- Inversión
- Propiedad intelectual
- Resolución de disputas³¹

México ha conseguido significativos avances en la reducción de aranceles desde su incorporación al GATT en 1986. En ese entonces, sus aranceles eran en promedio de 100 por

Tabla 7.4
Datos del TLC

	Población (millones)	PNB (miles de millones de dls.)	Ingreso <i>per cápita</i> (dls. de E.U.)
Canadá	29.1	569.9	19,570
México	91.9	368.7	4,010
Estados Unidos	260.5	6,737.4	25,860

Fuente: Banco Mundial, *World Development Report 1996*, Washington, D.C., Banco Mundial, 1996, varias páginas.

ciento. A partir de esa fecha han descendido a menos de 20 por ciento en la mayoría de los casos. En el contexto del TLC se estableció con México un calendario para la reducción de aranceles, en el que se prevé la reducción de éstos en todas las mercancías para el año 2008. En este periodo México eliminará también casi todas sus barreras no arancelarias, como las licencias de importación.³²

El TLC debe producir los efectos estáticos y dinámicos de la integración económica.

Se espera que el TLC produzca los efectos estáticos y dinámicos de la integración económica ya expuestos en este capítulo. Por ejemplo, es de prever que los consumidores canadienses y estadounidenses habrán de beneficiarse de productos agrícolas de menor costo, uno de los efectos estáticos de la liberalización económica. Se espera asimismo que se beneficien del grande y creciente mercado mexicano, el cual muestra enorme apetito por productos estadounidenses; este beneficio es un efecto dinámico.

Además, el TLC es un buen ejemplo de disuasión comercial. Muchas compañías estadounidenses han establecido plantas de producción en Asia para obtener provecho de la fuerza de trabajo de bajo costo de la región y embarcar productos desde esas plantas a Estados Unidos. Se prevé que los miembros del TLC podrán usarse entre sí en lugar de recurrir a Asia como sedes de comercio e inversión. Este paso ya se comenzó a dar en la industria automovilística: armadoras estadounidenses como Ford han establecido plantas manufactureras en México para abastecer el mercado estadounidense.

Reglas de origen y contenido local

Una de las partes más importantes del TLC es el concepto de reglas de origen y contenido local. Dado que el TLC es un acuerdo de libre comercio y no una unión aduanera, cada país posee su propia escala de aranceles respecto del resto del mundo. Así, un producto que entra a Estados Unidos procedente de Canadá debe acompañarse de una factura comercial o aduanal en la que se identifique el origen del producto. De lo contrario, un exportador de un tercer país enviaría siempre el producto al país con aranceles más bajos y lo reexportaría después al segundo país libre de aranceles.

El contenido local se refiere al porcentaje del valor de la exportación atribuible a la región de vigencia del TLC. Por ejemplo, en un automóvil Ford montado en México podrían usarse partes de Canadá, Estados Unidos y México, así como trabajo y otros factores de este último país. Para que ese automóvil pueda introducirse en Canadá y Estados Unidos bajo el régimen arancelario del TLC, al menos 62.5 por ciento de su valor debe generarse en América del Norte. Esto no parecería representar ningún problema para Ford, pero si el auto es un Toyota con partes procedentes de Japón, quizá sería difícil que satisficiera el criterio de contenido local. En el Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, el requisito de contenido local era de 50 por ciento para todos los productos (el cual sigue siendo el requisito de contenido local para la mayoría de los productos amparados por el TLC, con excepción de los autos y unos cuantos productos más), pero se creyó que se corría el riesgo de que demasiados fabricantes no norteamericanos se instalaran en México para aprovechar los bajos salarios de este país y utilizarlo como plataforma de exportación hacia Estados Unidos y Canadá. En consecuencia, el contenido local de autos nuevos se elevó a 62.5 por ciento. En más de un sentido, ésta fue una concesión a los trabajadores a fin de obtener el apoyo del Congreso de Estados Unidos para la aprobación del TLC.

Un buen ejemplo de los problemas que pueden surgir a propósito de las reglas de contenido local se refiere a Honda, compañía que produce en América del Norte las dos ter-

País de origen: las mercancías y los servicios deben originarse en Norteamérica para lograr, aranceles más bajos.

Contenido local

- porcentaje del valor que debe proceder de América del Norte para poder considerar norteamericano a un producto en términos de país de origen
- 50 por ciento para la mayoría de los productos, 62.5 por ciento para autos

ceras partes de los automóviles que vende en la región. El Servicio de Aduanas de Estados Unidos determinó en 1991 que menos de 50 por ciento del valor de cada Civic de Honda introducido en Estados Unidos desde Canadá tenía a América del Norte como origen. Sos-tuvo que el Civic no pasaba de ser un conjunto de partes embarcadas de Japón a Canadá y montadas en este último país, y que la mayor parte del contenido local del auto era depreciación de maquinaria enviada de Canadá a Japón.³³ Aunque en el tratado se propone la gradual eliminación de aranceles entre los miembros del TLC, el papel que deben desempeñar los agentes aduanales sigue siendo muy importante, de modo que las compañías deben cerciorarse de que éstos se apeguen a los requisitos de contenido local y las reglas de origen a fin de que puedan obtener los aranceles más favorables.

Cláusulas especiales

Principales cláusulas del TLC

- acceso al mercado sin pago de aranceles
- derechos laborales
- medio ambiente
- reglas sobre el intercambio de servicios e inversión
- protección de la propiedad intelectual
- mecanismo para la resolución de disputas

A pesar de tratarse de un acuerdo de libre comercio por su propia naturaleza, el TLC contiene varias cláusulas especiales que van más allá de la eliminación de aranceles, en particular en lo que se refiere a propiedad intelectual, derechos laborales, medio ambiente, liberalización de reglamentaciones sobre el comercio de servicios, reducción de barreras a la libre circulación de profesionales a través de las fronteras, mejores normas para el flujo de inversiones entre los países y un mecanismo para la resolución de disputas.³⁴

Cuando el tratado se hallaba en proceso de elaboración, sus detractores prestaron particular atención a la posible pérdida de empleos en Canadá y Estados Unidos en favor de México como resultado de los bajos salarios, deficientes condiciones de trabajo y laxa reglamentación ambiental de este país. Se pensaba que muchas compañías cerrarían sus fábricas en el norte para establecerlas en México. En consecuencia, el cabildeo realizado por el sector obrero obligó a la inclusión de normas laborales, como el derecho a la sindicalización. En tanto que el efectuado por los grupos ecologistas presionó en favor de mejores normas ambientales en México y el fortalecimiento de la vigilancia de su cumplimiento.

En lugar de prever la intervención de la Organización Mundial de Comercio para la resolución de diferencias o de permitir que el gobierno de Estados Unidos actúe en forma unilateral en asuntos comerciales, en el tratado se estableció un mecanismo para resolver disputas que permite a los tres países acudir a la mesa de negociaciones en igualdad de condiciones para la resolución de conflictos comerciales. Como ejemplo del proceso para la resolución de disputas puede citarse el caso de la exportación de cerezas de Estados Unidos a México. En 1991 esta última nación condicionó la continuidad en la importación de cerezas al hecho de que las compañías estadounidenses fumigaran sus cultivos para destruir dos plagas específicas, la larva de la manzana y el gorgojo de la ciruela. Sin embargo, los agricultores estadounidenses alegaron que una de esas plagas estaba ausente en la zona donde se cultivaban cerezas y que el uso de bromuro de metilo, el plaguicida que exigían las autoridades mexicanas, dañaría al fruto. Así, presentaron el caso al jurado de disputas agrícolas del TLC, el cual resolvió en 1995 que las cerezas podían enviarse a México sin fumigación, a reserva de que el gobierno mexicano realizara una inspección previa a la temporada de cosecha. El primer embarque de cerezas bajo la reglamentación del tratado ocurrió en 1997.³⁵

Principales problemas del TLC

Aparte de los ya mencionados, otros seis importantes problemas e inquietudes rodean al tratado:

1. El impacto del tratado en el comercio, la inversión y el empleo
2. El medio ambiente
3. La soberanía nacional
4. La estabilidad política y económica de México
5. La estabilidad a largo plazo de Canadá, dado el problema del separatismo de Quebec
6. La expansión más allá de los miembros actuales

- La mayor parte del comercio entre Estados Unidos y Canadá ya estaba libre de aranceles.
- Los aranceles estadounidenses a la mayoría de los productos mexicanos eran bajos, aunque los fijados a algunos productos eran muy elevados.

Impacto del TLC La prueba de todo grupo regional es la creación de comercio (y empleo). Durante los debates sobre el TLC que condujeron a su ratificación, los sectores a favor del acuerdo señalaron que la reducción de barreras comerciales en México resultaría en un incremento de las exportaciones, lo que derivaría a su vez en la generación de empleos. Puesto que la mayor parte del comercio entre Estados Unidos y Canadá se realizaba ya en condiciones de ausencia de aranceles y dado que México disponía de un acceso relativamente fácil a los mercados estadounidense y canadiense, se supuso que el mayor beneficio sería el incremento de las exportaciones a México de Estados Unidos y Canadá. En algunos casos, los aranceles estadounidenses a los productos mexicanos eran muy elevados. Por ejemplo, a finales de la década de 1980 las aceitunas estaban sujetas a un arancel *ad valorem* del 73.2 por ciento, las escobas a un arancel del 60.2 por ciento y los textiles a aranceles del 37.5 por ciento. Sin embargo, cerca de 94 por ciento de los productos mexicanos entraban a Estados Unidos con aranceles de 10 por ciento o menos. Aunque ya muchas compañías canadienses y estadounidenses invertían en México, se pensaba que una reforma a las reglas de inversión facilitaría la realización de inversiones adicionales sin por ello provocar el riesgo de una invasión de capital de inversión en México. No obstante, los opositores preveían la desindustrialización de Canadá y Estados Unidos a causa del traslado a México de numerosas empresas en busca de menores costos.

En virtud de la proximidad geográfica, los tres países ya comercian intensamente. Más de 70 por ciento del comercio de Canadá y México es intrazonal. El comercio de Estados Unidos está mucho más distribuido, a pesar de lo cual Canadá y México siguen siendo el primer y tercer socios comerciales de Estados Unidos. En la tabla 7.5 aparece información sobre las exportaciones/importaciones de Estados Unidos a/de Canadá y México. El comercio entre Canadá y México era relativamente insignificante en 1995: Canadá exportaba a México mercancías por un valor de alrededor de 830 millones de dólares, e importaba de ese país mercancías equivalentes a 3,900 millones de dólares.

El mercado de exportación es importante para los tres países. El gobierno de Estados Unidos estima que el salario que reciben los trabajadores de sectores exportadores es superior de 13 a 16 por ciento al destinado a los trabajadores estadounidenses en general y que uno de cada seis nuevos empleos netos generados en ese país entre 1992 y 1995 correspondió a sectores exportadores.³⁶ El déficit comercial de Estados Unidos con Canadá se incrementó durante los dos primeros años de vigencia del TLC hasta superar al de 1992, antes de la firma del acuerdo. Lo mismo puede decirse en relación con México, país con el que, sin embargo, Estados Unidos registró superávit comercial en 1992 y 1993, el cual se tornó en un enorme déficit en 1995. Éste resultó de la crisis del peso mexicano iniciada en diciembre de 1994, la que se extendió a 1995 y 1996 (véase el caso dedicado al peso mexicano al final del capítulo 9). El consecuente derrumbe de la economía mexicana dificultó a compañías estadounidenses y canadienses elevar sus ventas en México. Sin embargo, el crecimiento de la economía de Estados Unidos hizo las veces de imán para los bienes cana-

Tabla 7.5
Comercio de mercancías entre Estados Unidos y Canadá y entre Estados Unidos y México (en miles de millones de dls. de E.U.)

	1993		1994		1995	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Canadá						
Exportaciones a	101.2	22.1	114.8	22.8	127.6	22.1
Importaciones de	113.3	19.2	131.1	19.6	148.1	19.8
Saldo	(12.2)		(16.3)		(20.5)	
México						
Exportaciones a	41.5	9.0	50.7	10.0	46.2	8.0
Importaciones de	40.4	8.8	50.1	7.5	62.4	8.3
Saldo	1.0		.7		(16.2)	
Mundo entero						
Exportaciones a	456.8		502.5		575.9	
Importaciones de	589.4		668.6		749.4	

Fuente: *Survey of Current Business*, Departamento de Comercio de Estados Unidos, julio de 1996, vol. 76, núm. 7, pág. 76.

Tabla 7.6
Costos de compensación por hora de trabajadores de producción en la manufactura, en dólares de E.U., 1995

Los costos de compensación por hora de trabajadores manufactureros son considerablemente más altos en Canadá y Estados Unidos que en México, donde los salarios también son inferiores a los de algunos de los países de industrialización reciente de Asia.

País	Salario
Estados Unidos	\$17.20
Canadá	16.03
México	1.51
Hong Kong	4.82
Corea	7.40
Singapur	7.28
Taiwán	5.82

Fuente: Departamento del Trabajo de Estados Unidos, Oficina de Estadísticas Laborales, "International Comparisons of Manufacturing Hourly Compensation Costs, 1995", News (202-606-5654).

dienses y mexicanos, lo que ensanchó el déficit comercial de aquella nación. Debe señalarse que a pesar del incremento de este déficit, las exportaciones de Estados Unidos a Canadá siguieron en ascenso, en tanto que las dirigidas a México, si bien se redujeron entre 1994 y 1995, fueron superiores en este último año a las de 1993. Las personas a favor del acuerdo dirían que el aumento de las exportaciones derivó en la creación directa de empleos, en tanto que el aumento de las importaciones podría generar desplazamiento de trabajadores, pero no necesariamente un incremento en el desempleo total, dada la posibilidad de que los trabajadores desplazados se incorporen a otras compañías. Los detractores del acuerdo argumentan que el aumento del déficit produce la pérdida de empleos en industrias importadoras, así como que el descenso de las exportaciones a México de 1994 a 1995 resultó en despidos en industrias exportadoras, lo que demuestra que los beneficios para el empleo previstos por los defensores del TLC no se materializaron. Aun así, el impacto real es difícil de medir.

A los mexicanos también les preocupa la pérdida de empleos. Compañías estadounidenses y canadienses ya invertían en México para aprovechar la fuerza de trabajo barata de este país y sortear barreras arancelarias. En el contexto del TLC, sin embargo, las barreras desaparecieron, de manera que los mexicanos temen que compañías de Estados Unidos y Canadá abastezcan su mercado desde plantas manufactureras en sus respectivos países.

Aunque en los últimos años los salarios han aumentado con más celeridad en México que en Estados Unidos y Canadá, los costos por hora de la manufactura siguen siendo en México relativamente bajos en comparación con los otros dos países (véase tabla 7.6). Por ejemplo, el salario por hora de los trabajadores mexicanos de la industria automovilística es superior a los 1.51 dólares, pero el que impera en la industria maquiladora a lo largo de frontera entre Estados Unidos y México es menor de 1.51 dólares. Además, los salarios que se pagan en México son inferiores a los de los países asiáticos de industrialización reciente.

Medio ambiente Algunos ecologistas estadounidenses y canadienses están convencidos de que el TLC resultará en la destrucción del medio ambiente de México y en el rela-

A algunos ecologistas les preocupa que el TLC provoque un mayor deterioro del medio ambiente de México y el relajamiento de las reglamentaciones ambientales de Estados Unidos y Canadá.

El relajamiento de las normas ambientales de Estados Unidos y Canadá, así como de que provocará que compañías estadounidenses y canadienses inviertan en México atraídas por las laxas normas ambientales (y su aún más laxa vigilancia) que prevalecen en este país. Lo que más preocupa a los ecologistas es la contaminación del aire y el agua, y el uso de plaguicidas y otros productos químicos en la agricultura mexicana. La correlación positiva que hay entre contaminación y crecimiento económico es muy intensa, de manera que quizá sea cierto que la contaminación de México empeore si en verdad el TLC estimula el crecimiento económico. Sin embargo, las normas ambientales mexicanas son cada vez más rigurosas y su vigilancia está mejorando. Se carece de evidencias que sustenten la idea de que las normas ambientales y su vigilancia queden a la zaga del crecimiento económico. Podría decirse que, en realidad, el TLC obligará a México a reforzar sus normas y la vigilancia de éstas. Además, ciertos estudios demuestran que los países de bajo nivel de ingresos no pueden gastar mucho dinero en la depuración del medio ambiente, y que ésta da comienzo cuando los ingresos se elevan.

Priva asimismo cierta inquietud en el sentido de que Estados Unidos y Canadá excluyan a productos mexicanos con el argumento de haberseles generado con procesos de producción dañinos para el medio ambiente, lo que podría inducir a México a emprender juicios contra aquéllos dos países y a replicar que las preocupaciones ecologistas constituyen una barrera comercial no arancelaria. Es evidente que Estados Unidos y Canadá no deben debilitar sus normas ambientales, de manera que es necesario un proceso para protegerlas.

A final de cuentas, es posible, aunque bastante improbable, que la laxitud de las normas ambientales suscite una migración masiva de plantas de producción a México. Otros factores, como el acceso al mercado y los costos de transporte y laborales, ejercen mayor impacto en la determinación del flujo de la inversión. Además, la cooperación que ocurrirá en el marco del TLC deberá eliminar futuras diferencias en la reglamentación del medio ambiente.

En términos de normas ambientales, el Acuerdo Norteamericano de Cooperación Ambiental significó, entre otras cosas, la creación de la Comisión de Cooperación Ambiental, con sede en Montreal, la cual tiene a su cargo la protección, conservación y mejoramiento del medio ambiente. Esta comisión se ocupa en la actualidad de proyectos ambientales en las siguientes áreas: 1) conservación, 2) protección de la salud humana y el medio ambiente, 3) cooperación para la vigilancia del cumplimiento de las normas ambientales y 4) información y contacto con el público. Una de las mayores preocupaciones a este respecto se refiere a la zona fronteriza de Estados Unidos y México, en la que varias compañías han establecido plantas de montaje. Aunque la degradación ambiental que puedan provocar estas plantas no deja de ser motivo de inquietud, lo más preocupante es el impacto en la infraestructura básica de la zona que pueda provocar el desplazamiento de personas a ella en busca de empleo. La Comisión de Cooperación Ambiental Fronteriza, vinculada con el TLC, y el Banco de Desarrollo de América del Norte colaboran ya en la certificación y financiamiento de proyectos de creación de infraestructura en los que se tomen en cuenta los aspectos ambientales, en particular en lo que se refiere a la calidad del agua.³⁷

Soberanía nacional

La aplicación del TLC entre Canadá y Estados Unidos no fue fácil ni del todo popular, sobre todo en el primer país. Cuando se firmó ese acuerdo, los canadienses mostraron preocupación por varios posibles efectos en su país:

Proyectos ambientales

- conservación
- protección de la salud humana y el medio ambiente
- cooperación para la vigilancia
- información y difusión pública

- pérdida de identidad cultural,
- excesiva integración con una sociedad más violenta (la estadounidense),
- cesión de independencia en política exterior y
- riesgo de ser apabullado por Estados Unidos.

Estas inquietudes subsisten en el TLC. Estados Unidos es demasiado grande y poderoso como para que se le considere un socio en igualdad de condiciones con los demás, hecho que ha generado problemas en el acuerdo. Incluso en la campaña presidencial estadounidense de 1996 se suscitó un debate sobre la conveniencia o no de que Estados Unidos se someta al mecanismo de resolución de disputas previsto por el TLC, cediendo de este modo su soberanía. La política estadounidense hacia Cuba también representó un motivo de conflicto, ya que Canadá y México preferirían establecer relaciones económicas con la isla, en tanto que el gobierno de Estados Unidos se inclina por continuar ejerciendo presiones económicas y políticas sobre ella. Dadas las enormes dimensiones de la economía estadounidense y la importancia de su política exterior en los asuntos mundiales, es difícil suponer que el alcance del TLC rebase sus límites actuales.

Estabilidad política y económica de México

La crisis política y económica que se inició en México en 1994 constituye una de las mayores críticas de los detractores originales del acuerdo. Durante la campaña política de 1994, el representante del partido gobernante (PRI) fue asesinado. Su sucesor, Ernesto Zedillo, fue elegido presidente en agosto de ese mismo año, pero los problemas no terminaron ahí. La fuerza creciente de los partidos y políticos de oposición, las acusaciones de fraude e irregularidades electorales, el reto representado por los rebeldes del estado de Chiapas y otras partes y el florecimiento del tráfico de drogas han obligado a Zedillo a centrar su atención en la corrupción y liberalización del sistema político, así como en el mejoramiento del desempeño económico. Durante los debates que condujeron a la firma del tratado, a muchos estadounidenses les inquietó el estrechamiento de lazos con un país menos maduro política y económicamente que Estados Unidos. Sin embargo, puede afirmarse que los estrechos vínculos de México con Canadá y Estados Unidos han ayudado al primero a calmar sus tormentas políticas y económicas y que, a largo plazo, México retornará a la estabilidad.

Estabilidad a largo plazo de Canadá

Hay quienes han sostenido que el TLC no es un acuerdo entre tres países, sino entre las realidades económicas de regiones que trascienden las fronteras nacionales. Por ejemplo, el tratado une más estrechamente el oeste de Canadá con el noroeste de Estados Unidos colindante con el Pacífico. Las provincias occidentales de Canadá son muy diferentes a las del centro y el este, y quizá tengan más en común con las entidades occidentales contiguas que entre sí. Uno de los principales problemas de Canadá es el futuro de la provincia francófona de Quebec, la cual se empeña en sostener su derecho a una mayor autonomía o a la total separación del resto de Canadá. Si Quebec se convierte en una nueva nación, desprenderá al este de Canadá del oeste y generará confusión en el

TLC. ¿Pasará a ser Quebec automáticamente miembro del TLC o tendrá que solicitar su admisión a éste?

Expansión del TLC

Cuando Estados Unidos inició conversaciones con México y Canadá, percibió que todo acuerdo resultante formaría parte de un esfuerzo mayor por unir a América del Norte, Central y del Sur en una "Empresa de las Américas". La idea era que Estados Unidos estableciera relaciones comerciales bilaterales con países latinoamericanos que resultaran en un acuerdo "de eje y rayos", en el que Estados Unidos sería el eje y los demás países los rayos. Con el tiempo, tales relaciones bilaterales desembocarían en una inmensa relación multilateral con la participación de todos los países de América. Chile fue el primero en considerar como posible nuevo miembro del TLC tras la conclusión de las negociaciones entre los tres países participantes en el tratado y la puesta en marcha de éste en 1994. Los pasos preliminares para preparar la incorporación de Chile y otros países latinoamericanos al TLC suponen la disminución de barreras comerciales y la reducción o eliminación de restricciones a la inversión extranjera directa.³⁸

Integración latinoamericana

La integración económica de América Latina ha cambiado con el paso del tiempo. Dos de las primeras instancias de integración económica regional de América Latina, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) y la Asociación de Libre Comercio del Caribe (ALCC), cambiaron sus nombres por los de Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y Comunidad y Mercado Común del Caribe (CARICOM, acrónimo de su denominación inglesa, Caribbean Community and Common Market). Junto con ellos cambió también la orientación de sus actividades. A pesar de esta evolución, persisten las razones iniciales de la integración. La estrategia de sustitución de importaciones posterior a la Segunda Guerra Mundial para la resolución de los problemas de balanza de pagos estaba condenada al fracaso, en vista de los pequeños mercados nacionales de los países de América Latina. Por lo tanto, se pensó que era necesaria alguna modalidad de cooperación económica para promover el crecimiento del mercado a fin de que las compañías latinoamericanas pudiesen alcanzar economías de escala y ser más competitivas en el mundo entero.

Principales grupos regionales latinoamericanos

En América Latina hay varios grupos subregionales de una amplia variedad de modalidades de cooperación. Aunque su comercio intrazonal va en ascenso, el comercio intrazonal de diez países sudamericanos y México pasó de 15.1 por ciento de las importaciones totales en 1989 a 19.7 por ciento en 1993,³⁹ las naciones latinoamericanas siguen dependiendo del mercado de Estados Unidos como su principal mercado de exportación. Sin embargo, la magnitud y escala de cooperación se halla en aumento. En el mapa 7.2 se identifican los principales grupos comerciales de América Central: la Comunidad y Mercado Común del Caribe (CARICOM) y el Mercado Común de América Central (MCAC). En 1993, 25 países caribeños (incluidos los miembros de la CARICOM y Cuba) establecieron la Asociación de Estados del Caribe para generar lazos económicos más estrechos. Además, el gobierno de Estados Unidos lanzó la Iniciativa del Caribe para el otorgamiento de concesiones arancelarias a las naciones caribeñas que realizan exportaciones a ese país. Muchas industrias esta-

Es probable que el TLC se extienda a otros países latinoamericanos.

América Latina necesita cooperación económica para ensanchar su mercado.

Los países latinoamericanos siguen dependiendo enormemente del mercado estadounidense para sus exportaciones.

MERCOSUR

- Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay
- el mayor bloque comercial de América del Sur
- unión aduanera