

Dans une étude publiée par la société d'expertise-conseil *SIGMA* en 1996, on a une image plus optimiste de la situation. Celle-ci définit les personnes à revenu élevé comme celles gagnant 100 fois le salaire minimum ou plus. Cela met le seuil des revenus élevés à environ 130 000 \$ CAN par année. Les personnes à revenu moyen sont définies comme celles gagnant plus de dix fois le salaire minimum, soit environ 13 000 \$ CAN par année. Sur cette base, l'étude arrive à la conclusion qu'au Nuevo León, 5,3 pour 100 de la population a des revenus élevés et que 27,3 pour 100 se trouve dans la catégorie des revenus moyens. Les chiffres comparables pour l'ensemble du pays sont respectivement de 2 pour 100 et de 18,4 pour 100. La proportion de personnes à revenu moyen est plus élevée dans le District fédéral, mais celle des personnes à revenu élevé est le double dans l'État de Nuevo León.

Toutes les catégories de revenus ont été touchées par la dévaluation abrupte du peso en décembre 1994, qui a pratiquement doublé le prix des produits importés. L'économie s'est toutefois progressivement redressée. La capacité concurrentielle relative des importations s'est aussi améliorée, alors que le taux d'inflation mexicain élevé s'est répandu dans toute la structure de coûts des entreprises mexicaines. L'inflation en 1996 devrait se situer aux alentours de 30 pour 100.

## LES MARCHÉS PUBLICS

Les marchés publics des États sont ouverts aux sociétés étrangères, même si ce n'est pas une obligation en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA). Les réductions récentes des dépenses gouvernementales, en particulier au Nuevo León, ont réduit les possibilités à court terme sur ce marché. Certains observateurs estiment que les possibilités pour les sociétés étrangères d'obtenir des marchés des gouvernements des États s'amélioreront après les élections de 1997. On s'attend en effet, indépendamment du parti qui l'emportera, à voir apparaître une nouvelle race de politiciens. Ceux-ci croient de plus en plus que la meilleure façon d'obtenir des prix concurrentiels est de mettre en œuvre un processus d'achats transparent. Le favoritisme est de moins en moins répandu.

Les achats de moins de 6 000 pesos mexicains sont faits de façon discrétionnaire et il n'est donc pas nécessaire de lancer des appels d'offres. Dans le cas des achats se situant entre 6 000 et 400 000 pesos mexicains, les fournisseurs sont invités à soumissionner. Les sociétés étrangères peuvent être invitées à le faire, mais ce n'est pas courant. Les achats d'un montant se situant entre 400 000 et 4 000 000 de pesos mexicains sont analysés par un conseil des achats et il est alors beaucoup plus probable que les étrangers soient invités à soumissionner, en particulier quand il s'agit de produits spécialisés. Si les sommes en cause dépassent 4 000 000 de pesos mexicains, le contrat doit être signé par le gouverneur de l'État et sera attribué à la suite d'appels d'offre accessibles aux sociétés étrangères.