

24.28



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE QUIMICA**

**"EFECTOS DE LA ADHESION DE MEXICO AL  
GATT EN LA INDUSTRIA QUIMICA"**

**T E S I S**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
INGENIERO QUIMICO  
P R E S E N T A :  
**ALEJANDRO DE LA FUENTE HERRERA**



**EXAMENES PROFESIONALES  
FAC. DE QUIMICA**

**México, D. F.**

**1987**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

# I N D I C E

	PAG.
PRESENTACION.....	1
I. ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT).....	
I.A. ANTECEDENTES.....	5
I.B. FUNDACION, EL VIEJO GATT.....	6
I.C. EL NUEVO GATT, LA RONDA DE TOKIO.....	8
I.D. PERSPECTIVAS DEL GATT Y LA NUEVA RONDA DE- NEGOCIACIONES.....	14
I.E. OBJETIVOS DEL GATT.....	19
I.F. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES.....	21
I.G. MIEMBROS DEL GATT.....	22
II. POLITICAS COMERCIALES Y SUS EFECTOS EN LAS- RELACIONES SOSTENIDAS ENTRE MEXICO Y EL GATT.	
II.A. INTRODUCCION.....	26
II.B. POLITICA DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES...	27
II.C. POLITICA DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES E- INICIO DE LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES...	29
II.D. DESARROLLO DEL SECTOR LIDER.....	32
II.E. HACIA UN NUEVO MODELO DE DESARROLLO.....	40
II.E.1. POLITICA COMERCIAL.....	48
II.E.2. POLITICA CAMBIARIA.....	54
II.E.3. NEGOCIACIONES COMERCIALES.....	54
II.F. EVALUACION DE AVANCES.....	57
II.G. LINEAMIENTO DE LA POLITICA COMERCIAL PARA EL PERIODO 1986-1988.....	65

III.	EL PROCESO DE LA NEGOCIACION PARA LA ADHESION DE MEXICO AL GATT.	
III.A.	LA CONSULTA POPULAR.....	72
III.A.1.	OPINIONES FAVORABLES.....	74
III.A.2.	OPINIONES DESFAVORABLES.....	88
III.A.3.	CONCLUSIONES DEL SENADO.....	96
III.B.	INSTRUCCIONES DEL C. PRESIDENTE DE LA REPUBLICA AL SECRETARIO DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL PARA CONDUCIR LAS NEGOCIACIONES DE LA ADHESION DE MEXICO AL GATT.....	99
III.C.	OFICIO DEL C. PRESIDENTE DE LA REPUBLICA-DIRIGIDO AL H. SENADO DE LA REPUBLICA....	103
III.D.	DOCUMENTOS PRESENTADOS POR MEXICO AL GATT Y SUS RESOLUCIONES.....	106
III.D.1.	DOCUMENTO L/5919.....	106
III.D.2.	DOCUMENTO L/5963.....	107
III.D.3.	DOCUMENTO L/5961.....	108
III.E.	RESULTADOS DE LA NEGOCIACION.....	108
III.E.1.	PROTOCOLO DE ADHESION DE MEXICO AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.....	109
III.E.2.	INFORME DEL GRUPO DE TRABAJO PARA LA ADHESION DE MEXICO AL GATT.....	114
III.E.3.	PRODUCTOS CONCESIONADOS POR MEXICO.....	119
III.E.4.	DECISION DE LAS PARTES CONTRATANTES.....	134
III.F.	COMPARACION DEL PROTOCOLO DE 1979 Y 1986.	134
IV.	EFFECTOS DE LA INCORPORACION DE MEXICO AL GATT EN LA INDUSTRIA QUIMICA.	
IV.A.	PANORAMA GENERAL.....	138

	PAG.
IV.B. RIESGOS Y OPORTUNIDADES .....	145
IV.B.1. INDUSTRIA QUIMICA BASICA .....	148
IV.B.2. INDUSTRIA PETROQUIMICA SECUNDARIA .....	150
IV.B.3. INDUSTRIA DE LA CELULOSA Y PAPEL .....	152
IV.B.4. OTROS PRODUCTOS QUIMICOS .....	155
V. CONCLUSIONES .....	160
ANEXO I. MEMORANDUM SOBRE EL REGIMEN DE COMER- CIO EXTERIOR DE MEXICO.....	167
SIGLAS Y ABREVIATURAS .....	215
BIBLIOGRAFIA .....	217

## INDICE DE CUADROS Y GRAFICAS

Cuadro No.	TITULO	PAG.
1	CONTRIBUCION PORCENTUAL AL CRECIMIENTO DEL SECTOR MANUFACTURERO.....	34
2	TIPOS DE CAMBIO NOMINAL Y REAL 1977-1983...	37
3	EXPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS...	42
4	BALANZA COMERCIAL TOTAL 1980-1985.....	46
5	BALANZA COMERCIAL ENERO-AGOSTO 1986.....	46
6	BALANZA COMERCIAL DEL SECTOR MANUFACTURERO.	47
7	SITUACION DE LAS FRACCIONES SUJETAS A PERMISO.	49
8	BALANZA COMERCIAL TOTAL 1970-1985.....	58
9	COBERTURA DE LAS IMPORTACIONES CON EXPORTACIONES DE LA MISMA RAMA.....	62
10	BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA QUIMICA..	62
11	BALANZA COMERCIAL DE LAS PRINCIPALES RAMAS-DE ACTIVIDAD CON SALDO POSITIVO EN 1984....	63
12	PROGRAMA DE REDUCCION ARANCELARIA 1986-1988	68
13	OBJETIVOS ARANCELARIOS.....	69
14	PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA QUIMICA EN EL PIB NACIONAL Y DEL SECTOR MANUFACTURERO....	83
15	IMPORTANCIA DE LOS PRODUCTOS QUIMICOS EN LA EXPORTACION E IMPORTACION DE LOS ARTICULOS-MANUFACTURADOS 1980-1984.....	84
16	IMPORTANCIA DE LOS PRODUCTOS QUIMICOS EN EL DEFICIT COMERCIAL DE LOS ARTICULOS MANUFACTURADOS 1980-1984.....	84
17	RESUMEN DEL COMERCIO EXTERIOR ENERO-AGOSTO 1986	87
18	FRACCIONES NEGOCIADAS POR TIPO DE BIEN.....	124

Cuadro No.	TITULO	PAG.
19	RESUMEN DE MODIFICACIONES A LA TIGI ORIGI NADAS POR LAS NEGOCIACIONES PARA INGRESAR AL GATT DURANTE 1986.....	127
20	FRACCIONES QUIMICAS NEGOCIADAS EN EL GATT	128
21	RESUMEN COMPARATIVO DE LAS NEGOCIACIONES- EN EL GATT EN 1979 Y 1986.....	137
22	REMUNERACION MEDIA ANUAL DE LA INDUSTRIA- QUIMICA, SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD 1980-1984.	144
23	ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL PERSONAL OCUAPADO REMUNERADO DE LA INDUSTRIA QUIMICA, SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD 1980-1984.....	144
24	ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TIGI (AL 1/IV/1986)	186
25	FRACCIONES DE IMPORTACION PROHIBIDA.....	186
26	FRACCIONES DE LA TIGE PROHIBIDAS, GRAVADAS Y CONTROLADAS AL 1° DE ABRIL DE 1986.....	191
27	FRACCIONES DE EXPORTACION PROHIBIDA.....	191

Grafica No.	TITULO	PAG.
1	BALANZA COMERCIAL TOTAL 1982-1986.....	59
2	SOBREVALUACION DEL PESO FRENTE AL DOLAR..	60

## PRESENTACION

El presente trabajo tiene como objetivo el análisis de los riesgos y beneficios que reportará a la Industria-- Química nacional la reciente adhesión de nuestro país al-- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, (GATT).

Se inicia dando un esbozo de la historia del mencionado acuerdo, el cual tiene sus raíces en la Conferencia de la Habana donde se dieron las bases y principios fundamentales para su creación. Se destacará, posteriormente, la Ronda de Tokio, pues es en ésta donde se da un nuevo enfoque al intercambio comercial mundial al marcar un trato preferencial para los países en desarrollo. Esta semblanza histórica concluirá con las perspectivas de la próxima Ronda de Negociaciones Multilaterales en Punta del Este, Uruguay, donde se pretenderá resolver la crisis actual por la que atraviesa el GATT y abarcará las barreras no arancelarias, el comercio de productos agropecuarios, los servicios y las patentes, entre otros muchos temas.

En el segundo capítulo se revisan las políticas comerciales seguidas por el Gobierno en el último lustro, las cuales definieron las relaciones sostenidas entre México y el GATT. Se analiza el proceso de sustitución de importa-



ciones durante el cual el aparato industrial nacional es protegido totalmente, ocasionando con esto que su competitividad a nivel internacional menguara. Con el inicio de la apertura comercial a mediados de la decada de los 70's, México trata de tener un acercamiento al GATT, por lo que haciendo uso de la oportunidad que le brindaba el acuerdo logrado entre la UNCTAD y el GATT, en cuanto a permitir a países no miembros del Acuerdo General el participar en la Ronda de Tokio, México participa en dichas negociaciones. A pesar de que en esa ocasión no cristalizó la adhesión de México al GATT, sin embargo, si se logró un descongelamiento de sus relaciones con el citado organismo.

Durante los últimos años de los 70's y hasta 1982, nuestra economía siguió un modelo de desarrollo basado en un Sector Líder, el petrolero, el cual deberfa de servir de soporte a todos los demás sectores productivos. La petrolización de nuestra economía conllevó una desventaja intrínseca, la dependencia y sensibilidad de nuestro país al mercado internacional del petróleo. Con la sorpresiva y significativa baja en los precios internacionales del petróleo, en 1982, nuestro país encara la crisis que se vive en el presente.

Las exportaciones no petroleras durante estos años estuvieron relegadas a un segundo término, además perdieron

la poca competitividad que les restaba, pues se enfrentaron a un peso altamente sobrevaluado, lo que ocasionó que se deterioraran las exportaciones en favor de importaciones masivas en todos los renglones para satisfacer una demanda creciente.

Finalmente este capítulo revisa las tendencias y-- objetivos de la política económica instaurada por la presente administración, en la que se considera a la promoción de las exportaciones no petroleras como uno de los instrumentos clave para la solución de la actual crisis.

El tercer capítulo resulta ser la relación del proceso llevado a cabo para la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Iniciándose con la consulta popular realizada por el Senado de la República, de donde surgieron los lineamientos a seguir en las negociaciones con el GATT, para luego proceder a realizar una síntesis de los documentos más importantes surgidos de las negociaciones que culminaron al firmar México el Acuerdo General y pasar a ser la nonagésima segunda Parte Contratante el 24 de agosto de 1986. Como conclusión a las negociaciones se realiza una comparación entre los protocolos de 1979 y el de 1986.

Los efectos de la incorporación de México al GATT en la Industria Química son revisados en la parte cuarta -

del presente trabajo. Los riesgos y oportunidades surgidos por la toma de esa trascendental decisión se analizan bajo la clasificación de: Industria Química Básica, Industria Petroquímica Secundaria, Industria de la Celulosa y el Papel y otros productos químicos. Se estudia el fundamento por el que se concesionaron los 74 productos químicos que forman parte de la lista negociada como aportación para la adhesión de México al GATT. Se apuntan los riesgos, las ventajas y las posibles alternativas o acciones a tomar -- para sacar los máximos beneficios del nuevo acuerdo comercial al que nos hemos adherido.

Finalmente tendremos las conclusiones generales de la tesis donde se tratará de apuntar los datos más significativos y trascendentales de este acontecer político.

"EFECTOS DE LA ADHESION DE MEXICO  
AL GATT EN LA INDUSTRIA QUIMICA"

- I. ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.<sup>1</sup>
- I.A. ANTECEDENTES.

En el intervalo entre la I y II Guerras Mundiales, el comercio internacional creció a tasas menores que la producción. De hecho, a partir de 1929, el volumen de comercio registró una caída promedio anual de 0.5%. Esta situación se debió a la contracción industrial, la crisis financiera mundial y el incremento continuo de las medidas proteccionistas resultantes de la Gran Depresión. El proteccionismo fué múltiple y prácticamente general. Los principales países industrializados elevaron los aranceles, introdujeron restricciones cuantitativas y controles de cambio y se multiplicaron los acuerdos bilaterales de intercambio compensado.

Los esfuerzos regionales y multilaterales (a través de la Sociedad de las Naciones) de reducir las restricciones al comercio, fracasaron estrepitosamente. Estados Unidos propuso a sus socios comerciales, a través de su Ley de Acuerdos Comerciales Recíprocos de 1934, la reducción recíproca de barreras arancelarias y no arancelarias. No obstante que se realizaron negociaciones entre ese país y una treintena más, el proteccionismo siguió caracterizando

a la economía mundial durante todo el decenio de los años-treinta.

A partir de 1941, Estados Unidos e Inglaterra, buscaron establecer una serie de principios básicos que rigieran los intercambios comerciales mundiales, una vez que la guerra concluyera.

Para 1945, las discusiones fueron tomando forma en proposiciones concretas, incluyendo la necesidad de reducir sustancialmente los aranceles, eliminar las restricciones cuantitativas, eliminar las preferencias arancelarias, eliminar los subsidios a la exportación, combatir las prácticas comerciales restrictivas de los carteles privados y establecer convenios de estabilización de los productos básicos.

#### I.B. FUNDACION, EL VIEJO GATT.

La Organización de las Naciones Unidas (ONU) a través de su Consejo Económicos y Social (ECOSOC), convocó -- por resolución del 18 de febrero de 1946, a una Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo. Esta conferencia se celebró en la Habana, Cuba, de noviembre de 1947 a marzo de 1948. Durante los trabajos de esta conferencia, se elaboró un convenio conocido como "Carta de la Habana", que establecía los propósitos y principios de una Organiza

ción Internacional de Comercio.

El acta final de la conferencia es firmada por 53 - países, entre ellos México, a la cual se anexa la resolu-- ción, que crea la Comisión Interina de la Organización In-- ternacional de Comercio. Debido a que la entrada en vigor de la carta, se condicionó a que fuera ratificada por cuan-- do menos los países que participaran en el 85% del comer-- cio mundial. La ratificación de los Estados Unidos de Nor-- teamérica, resultaba fundamental, en virtud de que este -- país participaba en aquél momento, con más de un 15% de di-- cho comercio.

El Congreso Norteamericano se negó a ratificar la - carta, provocando que los países signatarios, no sometie-- ran a sus propios parlamentos la carta en tanto Estados -- Unidos no la ratificara. Paralelamente a la elaboración - de la carta mencionada, los Gobiernos participantes en el - Comité Preparatorio, decidieron efectuar negociaciones con la finalidad de reducir los aranceles aduaneros y otras -- restricciones al comercio.

Como consecuencia de esta decisión, se celebró en - Ginebra en 1947, la primera Conferencia de Negociaciones - Arancelarias. En siete meses, 23 países disminuyen sus -- aranceles sobre un volumen de intercambio que representó - la mitad del comercio internacional. Las reducciones de -

aranceles, consecuencia de las negociaciones anteriores, - pasaron a formar parte de un tratado multilateral denominada Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio -- (AGAAC), cuyo nombre en inglés es el de "General Agreement on Tariffs and Trade" (GATT). Este acuerdo fué firmado el - 30 de octubre de 1947, en Ginebra, por 23 Estados miembros de la ONU, y entró en vigor provisionalmente el 10. de enero de 1948.

Los 23 países originarios fueron los siguientes: -- Australia, Bélgica, Birmania, Brasil, Canadá, Ceilán, Cuba Checoslovaquia, Chile, China, Estados Unidos, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Holanda, Pakistán, Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Rhodesia, Siria y Sudáfrica.

#### I.C. EL NUEVO GATT, LA RONDA DE TOKIO.

El repaso de los informes de trabajo y de las discusiones que han tenido lugar en el seno del GATT desde 1947, permite apreciar las preocupaciones que más se han manifestado en esta organización, y los cambios de orientación -- que ha ido experimentando su acción con el paso del tiempo. Conviene presentar un resumen de los planteamientos y resoluciones más importantes, a que han dado lugar las siete - rondas de negociaciones, celebradas bajo los auspicios del

GATT.

Ginebra (1947), descrita anteriormente.

Annecy (1949), Torquay (1950-1951) y Ginebra (1955-1956). La negociación de Annecy permitió el ingreso de 11 países y en la de Torquay, ingresó la República Federal de Alemania, registrándose además, una reducción del 25% en los aranceles promedio en relación con 1948. La Ronda de Ginebra fué una negociación modesta.

La Ronda Dillon (Ginebra, 1960-1961). Nombrada así por la propuesta del Subsecretario de Estado Norteamericano, Douglas Dillon, de celebrar simultáneamente una negociación arancelaria con las negociaciones que deberían llevar a cabo los miembros de la Comunidad Económica Europea (CEE), en razón del establecimiento de la Tarifa Externa Común. Los resultados de esta ronda serían más importantes por su dimensión política, que por sus efectos arancelarios. En efecto, es la primera vez que la CEE, negocia en nombre de sus países miembros y es también, la primera vez que se intenta una negociación lineal (reducciones porcentuales idénticas a los aranceles de todos los productos) en vez del método tradicional de producto por producto.

La Ronda Kennedy (Ginebra, 1964-1967). La Ley Norteamericana de Expansión Comercial de 1962, autoriza a la-



Administración de ese país, a negociar reducciones arancelarias de 50%, en un lapso de cinco años, así como una supresión completa de los aranceles de los productos en que el 80% o más, del comercio mundial, sea realizado por la CEE, y Estados Unidos. En virtud de que el Reino Unido, no ha llegado a adherirse a la CEE, la regla del 80% es de sechada, pero se conserva el objetivo del 50% para las negociaciones entre países desarrollados. Las reducciones arancelarias arrojaron un balance muy positivo, en promedio las reducciones alcanzan 35% para los productos industriales, escalonadas en cinco años (1968-1972), abarcando las tres cuartas partes del comercio mundial.

En las cuatro primeras rondas, las negociaciones arancelarias, se hicieron bilateralmente, al terminar se incluían en el Acuerdo General; a partir de la Ronda Dillon el procedimiento se convirtió en un proceso multilateral de negociación, proponiéndose reducciones que se generalizaban o líneas arancelarias de productos terminados. En 1964, ante las fuertes presiones de los países en vías de desarrollo y la necesidad de tener un foro para plantear y resolver sus problemas de un trato más equitativo y equilibrado en su comercio, se convocó la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD), donde participaron 100 países. La conferencia recomendó a la --

Asamblea General de la ONU. convertirla en Organo de la -  
Asamblea, esta proposición fué aprobada en 1964.

Ante esta situación, el GATT en 1965, y dentro de -  
la Ronda Kennedy, añadió al Acuerdo General una nueva parte -  
la parte IV- referente a comercio y desarrollo, donde -  
"Las Partes Contratantes, pueden facultar a las Partes Con  
tratantes poco desarrolladas, para que apliquen medidas es  
peciales con objeto de fomentar su comercio y desarrollo".

La Ronda Tokio (Tokio, 1973-1979). Las actuales ca  
racterísticas del GATT, surgieron de las negociaciones ini  
ciadas en septiembre de 1973, al firmarse la declaración -  
Tokio. Apenas acabadas las reducciones arancelarias de  
cididas en la Ronda Kennedy, los Estados Unidos proponen es  
ta nueva negociación en la que se abarcaría tanto el campo  
arancelario, como el no arancelario. Estas Negociaciones-  
Comerciales Multilaterales (NCM) involucraron a 99 países,  
entre ellos México, que pretendían en primera instancia, -  
continuar con la reducción de las barreras comerciales - -  
arancelarias. La fórmula de negociación propuesta por Es-  
tados Unidos es del tipo lineal, mientras que la CEE tiende  
a la armonización tarifaria en razón de los múltiples pi-  
cos que muestra la estructura tarifaria norteamericana.

Se llegó a un compromiso en base a una fórmula pro-  
puesta por Suiza, mediante la cual los aranceles más ele-

vados recibirían mayores reducciones. En segunda instancia, se intentó integrar a los países en vías de desarrollo al sistema de comercio internacional, bajo una base jurídica que pretende regir las relaciones comerciales por lo que resta del siglo.

Para lograr estos objetivos, se decidió formar los siguientes grupos de trabajo: Aranceles, Medidas no Arancelarias, Enfoque Sectorial, Salvaguardias, Productos Tropicales, Agricultura y Estructura Internacional. En todas sus áreas, las NCM se llevaron a cabo mediante distintos mecanismos: negociaciones por productos, códigos de conducta, convenios multilaterales, concesiones bilaterales.

El conjunto de los resultados de las negociaciones puede dividirse en tres grupos principales: 1) La liberación de los obstáculos comerciales, 2) Los códigos que reglamentarían el uso de los obstáculos no arancelarios y, - 3) La actualización del reglamento del GATT y la consolidación del marco jurídico internacional, a fin de dar un trato especial y diferenciado a los países en desarrollo.

Las concesiones arancelarias revistieron una gran importancia, pues los países desarrollados se comprometieron a reducir sus aranceles en un promedio cercano a 33% durante los siguientes ocho años. En las negociaciones relativas a los aranceles, se estableció una lista definiti-

va de concésiones. Se estima que la reducci3n arancelaria en los productos industriales afect3 a una parte del comercio mundial equivalente a 110,000 millones de d3lares (de 1975). Las reducciones m3s importantes correspondieron a maquinaria no el3ctrica, productos derivados de la madera, productos qu3micos y equipo de transporte.

La Ronda de Tokio constituy3 el primer intento general de controlar el uso de restricciones no arancelarias - La Secretar3a del GATT, con base en las informaciones recibidas de los pa3ses exportadores, prepar3 un inventario de los obst3culos no arancelarios. As3 mismo, decidi3 agruparlos en varias categor3as y regular su uso por medio de c3digos multilaterales de conducta. Sin embargo, una caracter3stica particular de esos c3digos, es que solo se aplican a los pa3ses signatarios de los mismos y por lo tanto, no son parte integrante del Acuerdo General. Los c3digos negociados fueron los siguientes: Subsidios e Impuestos Compensatorios, Normas T3cnicas, Dumping y Derechos Antidumping, Valoraci3n Aduanera, Compras Gubernamentales y Licencias de Importaci3n, adicionalmente se negociaron acuerdos para superar problemas no arancelarios que se presentaban en campos espec3ficos, concretamente en carne de bovino, productos l3cteos y aviaci3n civil.

La declaraci3n de Tokio, estableci3 que uno de los objetivos de la NCM era garantizar que se diese un trata-

miento preferencial a los países en desarrollo. Así que se firmó un nuevo acuerdo en el que supuestamente, se dispuso que dicho trato fuera una característica permanente del sistema de comercio mundial. Se dice "supuestamente" pues los resultados alcanzados a juicio de los países en desarrollo han sido desalentadores.

#### I.D. PERSPECTIVAS DEL GATT Y LA NUEVA RONDA DE NEGOCIACIONES.

Al iniciarse la década de los ochenta y entrar en vigencia los acuerdos de la Ronda de Tokio, la economía internacional, sufría los efectos de una segunda desestabilización en los precios del petróleo, una recesión global, niveles sin precedente en las tasas de interés y fluctuaciones erráticas en los tipos de cambio. Esta crítica situación, precipitó el problema de la deuda externa de los países en desarrollo y los forzó a adoptar políticas de austeridad que implicaron una severa reducción de sus importaciones.

Simultáneamente se fortalecieron las tendencias proteccionistas de los países industrializados. En Estados Unidos, la sobrevaluación del dólar y los altos niveles del déficit comercial, condujeron a generosas concesiones proteccionistas, especialmente en el Sector Automovilístico y el Azucarero. En Europa el lento ritmo de la recupe-

ración y los altos niveles de desempleo contribuyeron al -- "Europeísmo" y a fortalecer las resistencias de la CEE a la competencia externa.

Estas circunstancias han llevado a los países industrializados, a desentenderse de sus compromisos sobre liberación de comercio. No existe voluntad política para reducir la protección en sectores clave como el Siderúrgico, - el Textil y la Agricultura. La competitividad internacional, parece determinarse por las fluctuaciones en los tipos de cambio, los países europeos tratan de superar la debilidad de sus sectores de alta tecnología y las obsolencias de -- los sectores tradicionales con políticas autárquicas. En Estados Unidos, el Congreso analizará este año, más de 300 proyectos de legislación proteccionista y Japón, a pesar - de sus esfuerzos por reducir su superávit comercial con - otros países industriales, sigue siendo el principal blanco de las políticas restrictivas de Estados Unidos y Europa.

Por ello, no debe extrañar que muchos países manifiesten un gran escepticismo ante la propuesta de iniciar - una nueva Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales. Incluso algunos países argumentan que ni siquiera se necesita una nueva negociación para resolver los asuntos - pendientes en la agenda de comercio internacional, por - - ejemplo:

Los países en desarrollo han manifestado que Estados Unidos y Europa, simplemente deben respetar los acuerdos de la Ronda de Tokio y el programa de trabajo del GATT de 1982, así como dismantelar gradualmente el Acuerdo Multifibras (AMF).

Los países Europeos y Japón, señalan que las restricciones de Estados Unidos, en el Sector Siderúrgico, violan los acuerdos del GATT.

Estados Unidos plantea que la CEE debe dismantelar su política común y abrir sus mercados agrícolas a otros países.

Tanto Estados Unidos como Europa, han solicitado la liberación de los mercados de Japón en las áreas de bienes de consumo de lujo, telecomunicaciones, madera, papel y agricultura.

Es en esta situación que se plantea iniciar una nueva ronda de negociaciones. En efecto, el comunicado de la Reunión Ministerial de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), de abril de 1985, señaló que una nueva ronda de negociaciones en el GATT, debe iniciarse a la brevedad posible, ésta será iniciada el 15 de septiembre de 1986.

Un aspecto importante de las discusiones relativas-

al inicio de la nueva ronda, es su vinculación con las negociaciones paralelas en el área de moneda y finanzas. La agenda de negociaciones, que se describe a continuación, es una síntesis que sólo toca los problemas fundamentales que se tendrán que considerar en el proceso negociador.

- 1) Salvaguardias y reorientación de la industria.- El punto crucial del debate es si en el GATT debe permitirse la idea de salvaguardias selectivas por sectores y en caso afirmativo, en que condiciones.
- 2) Agricultura.- Las actuales normas del GATT, para el comercio exterior de productos agrícolas, están llenas de lagunas. No se han negociado barreras no arancelarias, los subsidios a la producción son políticas frecuentes y se presentan un sin número de casos particulares para cada producto.
- 3) Textiles y Vestido.- En este sector, se presentan obstáculos que obedecen tanto a los altos niveles de la protección arancelaria, como a la gran cantidad de acuerdos de restricciones cuantitativas.
- 4) Subsidios.- Este es uno de los temas clave para muchos de los países participantes en la nueva ronda que coinciden en la necesidad de hacer más estrictas las normas sobre subvenciones y la imposición de me-



didias compensatorias.

- 5) Servicios.- Los servicios han ganado una participación muy importante en las economías industrializadas y son una de las fuentes más dinámicas de generación de empleo. Este será uno de los temas más cáusticos de la conferencia, pues los países se encuentran divididos radicalmente en sus opiniones sobre si los servicios deben o no estar regulados por el GATT, o si éstos escapan al ámbito de facultades de esta Institución.
- 6) Inversión.- Como en el caso de los servicios, el GATT aún no tiene jurisdicción en el campo de la inversión directa, particularmente la relacionada con el comercio y la ingeniería.
- 7) Bienes de Alta Tecnología.- Estos incluyen computadoras, equipo electrónico y de telecomunicaciones, productos farmacéuticos e instrumentos científicos.
- 8) Derechos de Propiedad Intelectual.- Este otro tema abarca las patentes, las marcas y los derechos de autor. Para Estados Unidos la prioridad en este campo, la da su propia Ley de Comercio y ha amenazado a otros países con excluirlos de su mercado, si no recibe reciprocidad en esta área.

Como se puede ver, la nueva ronda de negociaciones será difícil y prolongada, pero abarcará temas nuevos y de importancia vital para tratar de sacar al comercio internacional y a la economía en su totalidad, de la recesión en la que se encuentra actualmente.

#### I.E. OBJETIVOS DEL GATT.

El GATT, en sus orígenes, fué un acuerdo provisional y hoy formalmente todavía lo es. Esta fórmula permitió instrumentar inmediatamente las concesiones arancelarias acordadas durante las negociaciones de 1947, en virtud de que para ello, no era necesaria la ratificación de sus parlamentos. Así el GATT, es el único mecanismo que sirve como instrumento jurídico de regulación del comercio internacional y como un marco para la cooperación comercial de los países del mundo. Concebido en sus inicios como un simple acuerdo comercial, el GATT se ha convertido en una verdadera Organización Internacional, reuniendo todos los elementos para serlo como son:

Un Tratado: El Acuerdo General.

Organos Permanentes: Las reuniones de las Partes Contratantes, el Consejo de Representantes y un Secretaría General con un Director General.

Un presupuesto: Al que contribuye cada Parte Contratante en función de su participación en el comercio internacional.

El GATT, como una Organización Internacional, tiene los siguientes objetivos:

- 1) Que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos.
- 2) La consecución del pleno empleo y de un nivel elevado, cada vez mayor, del ingreso real y de la demanda efectiva.
- 3) La utilización completa de los recursos mundiales.
- 4) El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos.

Estos objetivos se realizan mediante la celebración de acuerdos que deben estar basados en los siguientes fundamentos: La reciprocidad y las mutuas ventajas, la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y las demás barreras comerciales y la eliminación del trato discriminatorio en materia de comercio internacional.

## I.F. PRINCIPIOS FUNDAMENTALES.

Del texto del Acuerdo General, se pueden inferir - cuatro principios fundamentales que son los siguientes:

-Primer principio: no discriminación en el comercio. Todas las Partes Contratantes del GATT, están obligadas por la cláusula de la Nación más Favorecida a no discriminar a ningún otro país. Del artículo 1°.

"... Cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una Parte Contratante a un producto originario de otro país, o destinado a él, será concedido inmediatamente e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás Partes Contratantes o a ellos destinado..."

Esta cláusula evita la discriminación comercial a terceros países, porque iguala en las ventajas correspondientes.

-Segundo principio: protección exclusivamente arancelaria. Se otorgará protección a la industria nacional exclusivamente a través de aranceles aduaneros y no mediante otras medidas comerciales. El objetivo de esta norma es lograr que se conozca el grado de protección y que sea posible la competencia.

- Tercer principio: procedimiento de consulta.

Da a las Partes Contratantes, la opción de buscar una solución justa cuando estimen que sus derechos se vean amenazados por las otras Partes Contratantes.

- Cuarto principio: servir de centro de negociación.

El GATT proporciona un marco dentro del cual los países pueden entablar negociaciones o rondas llamadas Negociaciones Comerciales Multilaterales, para la reducción de aranceles y otras barreras al comercio.

#### I.G. MIEMBROS INTEGRANTES DEL GATT.

Para la aplicación del Acuerdo General, se contemplan tres clases de miembros: Las Partes Contratantes, que son los miembros definitivos, los provisionales y los territorios coloniales en los que se aplicaba el GATT, ahora como consecuencia de ser estados soberanos, se les continúa aplicando de facto el Acuerdo General, en espera del establecimiento definitivo de su política comercial.

## MIEMBROS DEFINITIVOS

- |                         |                     |
|-------------------------|---------------------|
| 1 ) Alemania (Rep.Fed.) | 34 ) Gana           |
| 2 ) Alto Volta          | 35 ) Grecia         |
| 3 ) Argentina           | 36 ) Guyana         |
| 4 ) Australia           | 37 ) Haití          |
| 5 ) Austria             | 38 ) Hungría        |
| 6 ) Bangladesh          | 39 ) India          |
| 7 ) Barbados            | 40 ) Indonesia      |
| 8 ) Bélgica             | 41 ) Irlanda        |
| 9 ) Belice              | 42 ) Islandia       |
| 10 ) Benin              | 43 ) Israel         |
| 11 ) Birmania           | 44 ) Italia         |
| 12 ) Brasil             | 45 ) Jamaica        |
| 13 ) Burundi            | 46 ) Japón          |
| 14 ) Camerún            | 47 ) Kenia          |
| 15 ) Canadá             | 48 ) Kuwait         |
| 16 ) Colombia           | 49 ) Luxemburgo     |
| 17 ) Congo              | 50 ) Madagascar     |
| 18 ) Corea, Rep.de      | 51 ) Malasia        |
| 19 ) Costa de Marfil    | 52 ) Malawi         |
| 20 ) Cuba               | 53 ) Maldivas       |
| 21 ) Chad               | 54 ) Malta          |
| 22 ) Checoslovaquia     | 55 ) Mauricio       |
| 23 ) Chile              | 56 ) Mauritania     |
| 24 ) Chipre             | 57 ) Nicaragua      |
| 25 ) Dinamarca          | 58 ) Niger          |
| 26 ) Egipto             | 59 ) Nigeria        |
| 27 ) España             | 60 ) Noruega        |
| 28 ) Estados Unidos     | 61 ) Nueva Zelandia |
| 29 ) Filipinas          | 62 ) Países Bajos   |
| 30 ) Finlandia          | 63 ) Pakistán       |
| 31 ) Francia            | 64 ) Perú           |
| 32 ) Gabón              | 65 ) Polonia        |
| 33 ) Gambia             | 66 ) Portugal       |

- 67) Reino Unido
- 68) Rep. Centro Africana
- 69) Rep. Dominicana
- 70) Rumania
- 71) Rwanda
- 72) Senegal
- 73) Sierra Leona
- 74) Singapur
- 75) Sri Lanka
- 76) Sudáfrica
- 77) Suecia
- 78) Suiza
- 79) Surinam
- 80) Tailandia
- 81) Tanzania
- 82) Togo
- 83) Trinidad y Tobago
- 84) Turquía
- 85) Uganda
- 86) Uruguay
- 87) Yugoslavia
- 88) Zaire
- 89) Zambia
- 90) Zimbawe
- 91) Hong Kong
- 92) México

Puede ser que en algunos casos un país no se encuentre todavía en situación de entablar negociaciones con las Partes Contratantes con miras a su adhesión, por lo que se ha establecido la fórmula de la adhesión provisional. En el caso de ésta última, tiene un carácter temporal y no otorga al miembro derecho de voto.

Las naciones que aplican el Acuerdo General en carácter provisional, (con duración de 3 años y sin derecho a la cláusula de mayor privilegio) son:

- 1 ) Costa Rica
- 2 ) Túnez

PAISES QUE APLICAN DE FACTO EL ACUERDO GENERAL  
(EXCOLONIAS DE LAS PARTES CONTRATANTES)

- |                            |                           |
|----------------------------|---------------------------|
| 1 ) Angola                 | 17) Kiribati              |
| 2 ) Antigua y Barbuda      | 18) Lesotho               |
| 3 ) Argelia                | 19) Mali                  |
| 4 ) Bahamas                | 20) Mozambique            |
| 5 ) Bahrein                | 21) Papua-Nueva Guinea    |
| 6 ) Botswana               | 22) Qatar                 |
| 7 ) Brunei-Darusaalam      | 23) San Cristóbal Nieves  |
| 8 ) Cabo Verde             | 24) San Vicente           |
| 9 ) Dominica               | 25) Santa Lucía           |
| 10) Emiratos Arabes Unidos | 26) Santo Tomé y Príncipe |
| 11) Fidji                  | 27) Seychelles            |
| 12) Granada                | 28) Swazilandia           |
| 13) Guinea-Bissau          | 29) Tonga                 |
| 14) Guinea-Ecuatorial      | 30) Tuvalu                |
| 15) Islas Salomon          | 31) Yemen Democrático     |
| 16) Kampuchea              |                           |

Un país puede retirarse del Acuerdo General en cualquier momento, dando aviso a las Partes Contratantes con - 60 días de anticipación a la fecha en que pretende separarse. Cuatro estados han usado esta facultad: Líbano y Siria en 1948; la China Nacionalista y Liberia, en 1950.



## II. POLITICAS COMERCIALES Y SUS EFECTOS EN LAS RELACIONES SOSTENIDAS ENTRE MEXICO Y EL GATT.

### II.A. INTRODUCCION.

Las relaciones que México ha sostenido con el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, han dependido fundamentalmente de las políticas comerciales seguidas en los diferentes períodos de nuestra historia moderna. Las políticas comerciales adoptadas por el Gobierno pueden ser identificadas en función de la orientación que han querido dar a la industrialización de México y se pueden señalar las siguientes:

- 1) Política de sustitución de importaciones de bienes de consumo (1933-1960).
- 2) Política de sustitución de importaciones de productos intermedios y bienes de consumo duradero (1960-1973).
- 3) Política de sustitución de importaciones de bienes de capital e inicio de la promoción de exportaciones de manufacturas (1970-1978).
- 4) Política de desarrollo de un Sector Líder (1977- -- 1981).
- 5) Política de promoción y fomento a las exportaciones (1982- ... ).

Cada una de las etapas anteriores está perfectamente definida por el motor de crecimiento que impulsa la economía nacional.

## II.B. POLITICA DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES.

Las dos primeras etapas, que abarcan de 1939 a 1973, quedan comprendidas dentro de un modelo de sustitución de importaciones a ultranza, donde lo que se busca es la consolidación de la incipiente industria nacional. Con la formación del GATT en 1947, México se ve obligado a definir su postura en cuanto a las relaciones que sostendría con este nuevo acuerdo internacional. Es en este año, cuando la opinión empresarial del país se manifiesta a través de sus principales cámaras y confederaciones, que agrupan a comerciantes e industriales y es así que la CONCAMIN, la CONCANACO y la CNIT se dirigen al Secretario de Economía para solicitarle que se defina el criterio del Gobierno -- sobre la postura que adoptaría la Delegación Mexicana en la Conferencia de la Habana.

Los sectores industriales y el Gobierno coinciden en que debe protegerse totalmente a esa industria en formación y ven con mucha desconfianza una filosofía que se basa en el libre comercio internacional.

Entre otros puntos el documento presentado exige:

"un proteccionismo completo y no medidas parciales que nada conducen", para así resistir la competencia de las industrias de países desarrollados. <sup>27</sup> Por su parte, el Gobierno a través del Subsecretario de Economía, Germán Parrera señala:

"No se puede industrializar a un país cuando en el mundo existen países industrializados perfectamente desarrollados, si no se cuenta con la adecuada protección arancelaria; esto es un axioma, esto no se discute, si el país quiere industrializarse, o protege a su industria o no se industrializa, eso es todo." <sup>28</sup>

Es así que la Delegación Mexicana define la postura que sostendría en la Conferencia de la Habana. El presidente de esa delegación, Secretario de Hacienda Mario Ramón Beteta, presenta la decisión del país en su ponencia durante dicha conferencia, donde indica:

"México es partidario de los aranceles proteccionistas y la idea de la libertad absoluta de comercio la estima im posible de ser llevada a la práctica" <sup>28</sup>

Argumentos como los expuestos por la Delegación Mexicana en la Habana, obstaculizan que el proyecto de la Carta de Comercio y Empleo se realice. La posición mexicana mantenida respecto a la Carta de la Habana se amplió posteriormente al Acuerdo General, por lo que México no es parte signataria ni miembro del Acuerdo General sobre Tari

fas y Aranceles (el acuerdo original).

Es así como México por treinta y cuatro años se mantiene aparte del GATT con el objeto de proteger a la industria nacional. El modelo de sustitución de importaciones, sostenido a lo largo de todo ese período, muestra señales de agotamiento desde principios de los setenta, pero su inviabilidad se hace ya evidente a mediados de esa década.

## II.C. POLITICA DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES E INICIO DE LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES.

Este segundo período, comprendido entre 1970 y 1980, coincide con el incremento de las críticas a la política comercial sostenida por el Gobierno por más de tres décadas.- A principios de los setenta, se buscó dar una mayor selectividad al proceso de sustitución de importaciones, profundizándose en los sectores de maquinaria, equipo y materiales intermedios. Sin embargo, entre 1973 y 1976, su contribución al crecimiento económico fué sumamente modesta.

Los avances tecnológicos y el proteccionismo externo le dieron a la industria un alcance exclusivamente local. - Todo esto, aunado a disfrutar de un mercado cautivo que sólo beneficiaba a los grupos de altos ingresos poseedores del sector productivo, convirtieron a gran parte de la industria

en ineficiente y obsoleta.

La insuficiente coordinación entre las políticas cambiaria y de comercio exterior, dió como resultado una sobrevaluación del peso, que a su vez indujo a mayores restricciones por lo que el porcentaje de las importaciones sujetas a control por parte del Gobierno pasó de 57% en 1971, al 74% en 1974.

Este mismo fenómeno originó que en 1976 las exportaciones de manufacturas fueran apenas poco más de la mitad de las registradas en 1974. Es así como la sustitución de importaciones en 1976 contribuye al crecimiento económico en sólo 6%, en tanto que el crecimiento de la demanda interna se incrementó hasta alcanzar una contribución del 93%, y las exportaciones sólo el 1% restante. Más importante aún es el hecho de que la sustitución de importaciones resulta negativa en bienes de capital, lo que se habría de agudizar en 1978.

La devaluación del peso en 1976 y el cambio en la estrategia económica seguida por el Gobierno, permitieron que la proporción de fracciones sujetas a permiso previo se redujera del 80% en 1977, al 32% en 1979, si bien se elevaron los impuestos a la importación para permitir el ajuste de las empresas al nuevo régimen. En términos de valor, el 60% de las importaciones continuaron sujetas a control, en comparación con el 74% de 1974.

Posteriormente, entre 1979 y 1980, la contribución de la sustitución de importaciones al crecimiento económico fué fuertemente negativa, alcanzando las tasas más bajas registradas desde 1939, en contraste con la demanda interna que muestra los niveles más elevados de su historia. La estrategia económica del sexenio de López Portillo quedaría plasmada en el "Plan Global de Desarrollo". De hecho este sustentaba un esquema de sustitución de las importaciones y el desarrollo del sector petrolero, reconociendo la necesidad de racionalizar la protección en forma gradual para incentivar la eficiencia de la planta productiva e incrementar las exportaciones no petroleras.<sup>2</sup>

Con este último propósito en mente, el Gobierno Mexicano, el 19 de Enero de 1979, anunció su intención formal de iniciar negociaciones en vistas a su eventual adhesión al GATT. El proyecto de adhesión que se negocia, es el documento en el que se establece el marco jurídico y económico de aplicación del Acuerdo General y establece los derechos y obligaciones que se derivan para el país contratante.

Como vemos, la década de los setentas marca la segunda etapa en las relaciones entre México y el Acuerdo General, caracterizándose por un descongelamiento gradual en nuestras relaciones, un acercamiento a su filosofía operativa y un primer intento de adhesión al acuerdo; que tras un corto debate en todos los foros nacionales, se decide-

posponer indefinidamente, pues se considera que no es el momento oportuno de ingreso.

Las objeciones que se presentaron giraban en torno a la desconfianza del Gobierno Mexicano hacia el organismo, partiendo del hecho de que el acuerdo no está ratificado, salvo por Haití y de que por lo mismo carece de garantías jurídicas para hacer cumplir lo pactado. Se dijo también que en el GATT no existen sistemas de divulgación que den a conocer las resoluciones acordadas. El Gobierno Mexicano trató de enmarcar la decisión tomada aludiendo:

"El GATT es un complejo de acuerdos generales y de varios acuerdos particulares que comprenden una multiplicidad de obligaciones y cláusulas, válidas en ocasiones para todas las Partes Contratantes pero en ocasiones en vigor solo para algunas."<sup>31</sup>

Este tipo de objeciones, de corte jurídico-formal resultan por demás absurdas, puesto que se reconoce de antemano el tipo de limitaciones que presenta el GATT y que son comunes a todos los organismos internacionales.

#### II.D. DESARROLLO DEL SECTOR LIDER.

Entre los años de 1979 y 1981, la contribución de la sustitución de importaciones al crecimiento económico es fuertemente negativa. La caducidad de este esquema da lugar, en vista de las condiciones imperantes en el entor-

no nacional, a la adopción de un modelo basado en el desarrollo de un Sector Líder. México ya había cobrado conciencia de su enorme potencial petrolero y al mismo tiempo, el mercado internacional se mostraba muy favorable hacia este producto. Esta parecía la opción más viable en ese momento y una oportunidad única para el desarrollo nacional. Fué entonces, cuando se decidió hacer del Sector Petrolero el Sector Líder de la economía, donde el crecimiento de esa rama industrial se convertiría en el eje del desarrollo del país.

La sustitución de un modelo económico por otro no implica un cambio profundo en la política comercial seguida por el Gobierno. La protección efectiva\* promedio, utilizada por el conjunto de las actividades productoras de bienes, pasó de 13% en 1960, a 18% en 1970, llegando a 32% en 1980. Sin embargo, para 1981, la contribución de la sustitución de importaciones al crecimiento del PIB es negativa en casi 38%. La de las exportaciones, por el contrario, es de cerca de 5%, pero esto sólo se debe a las ventas externas de petróleo. En todos los demás sectores el aporte de las exportaciones es negativo o muy reducido.

" \*La protección efectiva promedio se define como, el exceso de valor agregado (sueldos salarios, utilidades, etc.) que es posible generar gracias a la protección, en relación con el valor agregado que se generaría en ausencia de esa protección. Así, una protección efectiva de 50%, muestra que la protección arancelaria hace posible un valor agregado del 50% mayor, que en caso de que esa protección no se otorgara. 19



Cuadro No. 1  
CONTRIBUCION PORCENTUAL AL CRECIMIENTO DEL SECTOR MANUFACTURERO.

PERIODO	SUSTITUCION DE IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	DEMANDA INTERNA
1939-50	17	--	83
1950-58	2	2	96
1958-70	21	2	77
1970-74	(2)	5	96
1974-78	1	12	87
1978-80	(20)	15	105
1980-81	(38)	5	130

Fuente: 19

Las ventas de hidrocarburos y la rápida sobrevaluación de la moneda a partir de 1979, aumentaron la capacidad de compra externa de la economía. Lo que se tradujo en un rápido crecimiento de las importaciones, necesarias para cubrir el acelerado aumento de la demanda interna. -- Las inversiones públicas y privadas aumentaron con rapidez en este período, alcanzando un coeficiente (con respecto del PIB) del 25%. La fabricación de maquinaria y equipo, creció aceleradamente, pero no lo suficiente para satisfacer la demanda interna; lo que explica el coeficiente negativo de sustitución de importaciones registrado en esos años.

La Industria del Petróleo y sus derivados, apuntaron a los demás sectores industriales y económicos, me--

dian te la venta de sus productos a precios muy por debajo de los internacionales. De hecho, este subsidio implícito llegó a 214,000 millones de pesos en 1980, de los cuales, - menos del 20% se destinó a la demanda final. Para 1981, - este subsidio había alcanzado ya los 300,000 millones de - pesos.

Se reconocía que una liberación gradual de la -- protección existente, podría fomentar una mayor competi- vidad de la industria nacional y se aceptaba la necesidad - de sustituir en forma gradual el permiso previo por el -- arancel, a fin de hacer de este último, el principal ins-- trumento de protección comercial.

Posteriormente, el Plan Global de Desarrollo, rea firmarí a estos principios al manifestar que:

"...La determinación del nivel arancelario, se hará con el propósito de favorecer a -- los bienes de producción, sobre los de con sumo; y a los de consumo necesario, sobre los suntuarios. A fin de alentar la susti tución de bienes intermedios y de capital, mejorar la integración del aparato producti vo, e incrementar la producción de los bie nes social y nacionalmente necesarios."19

Con esta filosofía como marco, se adoptaron medi- das para eliminar el requisito de permiso previo a las im- portaciones y sustituirlo por aranceles, los cuales de- bían reflejar una protección efectiva real, que enfrentara a la industria nacional a la competencia exterior. Esta -

pólitica se inició de manera gradual, a principios de 1981 y se frenó bruscamente, a finales de 1982; cuando se restableció el permiso previo de importación para la totalidad de la tarifa arancelaria. Esto como resultado del inicio de la crisis que ha caracterizado a la economía mexicana - desde entonces.

Entre 1979 y 1982, la economía nacional pasó por una etapa de crecimiento sin precedentes en la historia. - Impulsada tanto por los ingresos de las exportaciones petroleras, como por el endeudamiento externo. En lo interno, se generó una fuerte presión sobre los precios, ante la insuficiente capacidad productiva para cubrir el aumento inusitado de la demanda. En lo externo, se produjo un ahondamiento del desequilibrio de la Balanza Comercial y de Cuenta Corriente. Ello obedeció, al notable aumento de la demanda interna y a la creciente sobrevaluación del tipo de cambio, que abarataba los productos de importación. - En contraste, la sobrevaluación frenaba el incremento de las ventas externas no petroleras. Esta sobrevaluación pasó de 6.4% a 28.6%, entre 1978 y 1981.<sup>15</sup>

Ver Cuadro No. 2

TIPOS DE CAMBIO NOMINAL Y REAL 1977-1983  
(BASE: 1977=100 )

Cuadro No. 2

AÑO	INDICE DE PRECIOS AL MAYOREO		FACTOR DE AJUSTE (3)=(2)/(1)	TIPO DE CAMBIO <sup>1</sup>		DIFERENCIAS	
	E.U.A (1)	MEXICO (2)		NOMINAL <sup>2</sup> (4)	REAL (5)=(3)(22.58)	ABSOLUTAS (6)=(5)-(4)	RELATIVAS(%) (7)=(6)/(4)
1977	100.0	100.0	1.000	22.58	22.58	0.00	0.0
1978	107.9	115.8	1.073	22.77	24.23	1.46	6.4
1979	121.4	136.9	1.128	22.81	25.47	2.66	11.7
1980	138.5	170.4	1.230	22.95	27.77	4.82	21.0
1981	151.3	212.3	1.403	24.63	31.68	7.05	28.6
1982	154.3	331.3	2.147	57.17	48.48	-8.69	-15.2
<b>1982</b>							
ENE	152.0	228.9	1.506	26.64	34.00	7.34	0.27
FEB	152.8	238.2	1.559	47	35.20	-11.80	-0.25
AGS	153.6	330.7	2.153	70	48.61	-21.39	-0.30
DIC	155.1	417.3	2.690	150	60.74	-89.26	-0.59

1. Pesos por dólar.

2. Promedio anual

Fuente: Banco de México.

Ante el dinamismo de la economía, la política de liberación, cuyo objetivo era controlar los aumentos de -- los precios internos, provocó mayores importaciones. En el proceso descrito, se pierde el objetivo de integrar el aparato productivo, ante la necesidad de estimular, en el corto plazo, al Sector Líder.

Ello originó un creciente desequilibrio intersectorial, que se manifestaría en una mayor dependencia del exterior de la estructura industrial.

El análisis de los coeficientes de importación para este período, reflejan que no se dió el esperado proceso de integración del aparato productivo nacional y por el contrario, se perdió competitividad en los mercados externos. En general se incrementó la dependencia de la economía mexicana de las importaciones. Aunque algunos autores atribuyen este comportamiento al proceso de liberación que se llevó a cabo, las principales causas se relacionan con una estructura industrial incapaz de hacer frente a la competencia externa y la sobrevaluación de la moneda que pro-picio importaciones considerables.

El retroceso en el proceso de sustitución de im--portaciones, en particular en las ramas donde las indus--trias mostraban un desarrollo interno más avanzado, permite ver que ante la pérdida de protección, por la desaparición del permiso previo y la sobrevaluación del tipo de --

cambio, esas ramas fueron incapaces de hacer frente a la competencia externa y de ganar los mercados que el crecimiento de la economía amplio.

En síntesis, la Industria Petrolera fué el Sector Líder o pivote del rápido crecimiento que la economía experimentó entre los años de 1978 y 1981. Pero además, la pretensión de hacer crecer el PIB muy por encima de los niveles históricos, llevó a que los ingresos por exportaciones de hidrocarburos tuvieran que complementarse con recursos crecientes de la banca internacional.

Desde sus orígenes, el modelo del Sector Líder estaba destinado al fracaso, pues adoleció de un defecto fundamental: el precio internacional del petróleo está fuera del control de las autoridades mexicanas. Su caída desde mediados de 1981 fué el detonador de la crisis financiera-que después se convirtió en económica- que se desencadenó. Además el esquema adoleció de una integración vertical real hacia materias primas. La crisis de divisas, agudizó más las tendencias proteccionistas que se habían dado para contener las crecientes importaciones. Por lo que se favoreció; el establecimiento de mayores controles a la importación, el aumento de aranceles y el establecimiento del permiso previo sobre el total de la TIGI. De hecho, en 1982, se registró el mayor nivel de protección efectiva desde -- que se tienen cálculos de ese indicador.

Así la frágil estrategia del Sector Líder, se --

vendría abajo junto con los precios internacionales del petróleo, dando paso a la mayor crisis en la historia económica de México.

## II.E. HACIA UN NUEVO MODELO DE DESARROLLO.

El país, en medio de una fuerte crisis, se enfrentaba a tres opciones; primero, profundizar en el modelo de sustitución de importaciones; segundo, mantener el modelo de Sector Líder, combinándolo con el de sustitución de importaciones y tercero, buscar una nueva estrategia de desarrollo que lograra un verdadero cambio estructural de la economía, para evitar la recurrencia de crisis económicas tan graves como la que ahora se está padeciendo..

El primer caso, la profundización en la sustitución de importaciones, tiene tres inconvenientes fundamentales:

- 1) El espacio que queda para sustituir importaciones es muy reducido, (lo que se observa en el bajo -- coeficiente de importaciones, a consumo total, para la mayoría de los sectores), lo que subraya la caducidad de este modelo.
- 2) El tamaño del mercado mexicano, no obstante sus - 78 millones de habitantes, es demasiado reducido para las economías de escala que se requieren en-

los sectores en que aún puede haber sustitución - de importaciones, (La magnitud del mercado mexicano es similar a la de Los Angeles o de Nueva York. Además, hay que considerar la manera en que está distribuido el ingreso en México, lo cual es otro cuello de botella para el desarrollo del país).

- 3) Si se profundizara de una manera indiscriminada - en la sustitución de importaciones -que básicamente se referiría a bienes de capital e insumos intermedios-, la ineficiencia que esto acarrearía - se expandiría horizontal y verticalmente a toda la economía. Esto tendría efectos de corto y largo plazo, tanto en los precios internos, como en la eficiencia productiva de la economía.

La segunda opción, conllevaría a introducir en el sistema, los elementos indeseables de dos modelos que ya - habían mostrado su inviabilidad. Más aún, el sector petrolero no podría, al menos en el futuro cercano, readquirir su condición de líder, dada la inestabilidad en el mercado internacional de hidrocarburos. (Ver Cuadro No. 3)

La presente administración planteó una estrategia de reordenamiento económico y de cambio estructural. Los cambios se plasmaron en el Plan Nacional de Desarrollo - - (PND). Este, como programa de Gobierno, pretende eliminar las rigideces de la economía, al tiempo que logre un desa-



EXPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS  
(MILLONES DE DOLARES)

Cuadro No. 3

PERIODO	TOTAL	PETROLERAS	%	NO PETROLERAS	%
1975	3 062.4	439.2	14.34	2 623.2	85.66
1976	3 655.5	440.9	12.06	3 214.6	87.94
1977	4 649.8	987.8	21.24	3 662.0	78.75
1978	6 063.1	2 760.1	45.52	3 303.0	57.47
1979	8 817.7	4 811.2	54.56	4 006.5	45.44
1980	15 307.5	10 443.5	68.26	4 864.0	31.73
1981	19 419.6	14 573.3	75.04	4 846.3	24.95
1982	21 229.7	16 477.2	77.61	4 752.5	22.38
1983	22 312.0	16 017.2	71.78	6 294.8	28.21
1984	24 196.0	16 601.3	68.61	7 594.7	31.39
1985	21 866.5	14 766.8	67.53	7 099.7	32.47
1986*	9 948.9	3 985.1	40.05	5 963.8	59.94

\*Cifras preliminares (enero-agosto).

Fuente: Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México e Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, -- Dirección General de Estadística. Comercio Exterior de México.

rrollo sostenido del país. Para lograr lo anterior, establece la necesidad de un cambio estructural, orientado a iniciar transformaciones de fondo en el aparato productivo distributivo y en los mecanismos de participación social dentro de este; para superar las deficiencias y desequilibrios fundamentales de la estructura económica.

El cambio estructural propuesto, da prioridad a la satisfacción de las necesidades básicas de las mayorías y al fortalecimiento del mercado interno; también a la modernización y avance de la reorientación sectorial y regional del aparato productivo, para que estos respondan más eficazmente a dichas necesidades, generen un número mayor de empleos y reduzcan su dependencia respecto al exterior. Dentro de este esfuerzo, que abarca a toda la actividad económica, el fomento de las exportaciones, de conformidad con el PND, resulta fundamental al igual que la sustitución eficiente y selectiva de las importaciones.

De acuerdo con el PND, el fomento de las exportaciones se orienta en dos direcciones; hacia sectores con ventajas comparativas reales de largo plazo y hacia los sectores y ramas ya atendidos, en que los volúmenes de producción a una escala adecuada aconsejan destinar parte al mercado internacional. Esto dará la posibilidad de sustituir exportando y de articular la planta productiva, precisamente en los bienes de amplia difusión.

El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), precisa las medidas necesarias para lograr un cambio estructural en el aparato productivo a través del fomento de las exportaciones y de la sustitución eficiente y selectiva de las importaciones.

Es de destacarse que en el PND se encomienda a la política comercial la labor para la que es más eficiente,-- esto es, la de asignar los recursos productivos entre las diferentes actividades, de acuerdo con los objetivos sectoriales. De esta manera, la política de comercio exterior - deja de ser el guardián de la Balanza de Pagos, tarea que el PND encomienda a la política cambiaria y a las políticas de ~~manejo~~ de la demanda del Gobierno. Este es un cambio radical en la estrategia económica del país, la que siempre había descansado en la política comercial ante cualquier problema de - Balanza de Pagos.

El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior persigue los siguientes objetivos: en el - corto plazo, abatir la inflación y sostener el crecimiento de las exportaciones. En el mediano, inducir una mayor articulación entre ramas industriales y un mayor grado de financiamiento de las importaciones manufactureras con exportaciones del mismo tipo.

La articulación entre industria y comercio exterior, implicará disminuir el déficit comercial del sector-

manufacturero de 50% en 1984, a 25% en 1988. Esto requerirá disminuir la relación entre importaciones y oferta total manufacturera de 28% a 20% y elevar la de exportaciones y producto manufacturero de 10% a 14%. El avance de esta política queda demostrado con el hecho de que el déficit comercial de 1985, bajó a 42% y de enero a agosto de 1986, este registró solo el 37%. (Ver Cuadro No.4).

Frente a las limitaciones de los ingresos de divisas por créditos externos y exportaciones petroleras, la integración y armonización industrial, dirigida a elevar la capacidad exportadora, se convierte en factor determinante para financiar los requerimientos de importación de manufacturas y apoyar el crecimiento de la economía.

Los esfuerzos que ha realizado México para corregir el desequilibrio externo son de excepcional magnitud. En 1980-1981, la Cuenta Comercial del país registró un déficit acumulado de 7,775 millones de dólares, lo que significa un promedio anual de aproximadamente 3,890 millones. La reducción de importaciones, a partir de 1982 y en menor medida, el aumento de las exportaciones, llevaron a un superávit acumulado de casi 3,500 millones de dólares en 1983-1985, con un promedio anual de 1,650 millones.

Cuadro No. 4

MEXICO: BALANZA COMERCIAL TOTAL (MILLONES DE DOLARES)

AÑO	EXPORTACIONES (FOB)	IMPORTACIONES	SALDO
1980	15307.5	18572.2	-3264.7
1981	19420.0	23930.0	-4510.0
1982	21230.0	14422.0	6808.0
1983	22312.0	8551.0	13761.0
1984	24054.0	11254.0	12800.0
1985	21835.1	13438.3	8369.8

Fuente: SHCP, SPP, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Boletín del Sector Externo.

MEXICO: BALANZA COMERCIAL  
ENERO - AGOSTO (MILLONES DE DOLARES)

Cuadro No. 5

AÑO	EXPORTACIONES (FOB)	IMPORTACIONES (CIF)	SALDO
1985	14399.2	9389.9	5009.3
1986	9988.5	8306.6	1681.9

Fuente 43

Como vemos, para 1986 la situación cambia bruscamente. Esto se debe, a la reducción de volumen y precio en nuestras exportaciones petroleras.

La principal reversión del desequilibrio tuvo lugar en el saldo manufacturero externo y se manifiesta en la reducción de su déficit de 15,150 millones de dólares en promedio para 1980-1981 a 2,722 millones en 1983-1986; es decir, más de 80% del ajuste comercial externo se dió en las transacciones del sector manufacturero.

MEXICO: BALANZA COMERCIAL DE INDUSTRIAS MANUFACTURERAS  
(MILLONES DE DOLARES)

Cuadro No. 6

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1980	3378.8	16088.7	-12709.9
1981	3427.3	21018.0	-17590.7
1982	3386.0	12956.0	- 9570.0
1983	5488.0	6644.0	- 1196.0
1984	6843.0	9122.0	- 2279.0
1985	6685.1	11527.5	- 4842.4

Fuente: SHCP, SPP, Instituto Nacional de Estadística, Geográfica e Informática (INEGI), Boletín del Sector Externo.

El sacrificio hecho por México se tradujo en una menor disponibilidad de insumos importados, lo que deterioró el nivel de actividad, especialmente en 1983 y frenó el proceso de formación de capital. Por su parte, algunas exportaciones se incrementaron a partir de la fuerte reducción del consumo interno de las mercancías de que se trata, situación que no es deseable a mediano plazo. Más aún, el esfuerzo debió realizarse en un período en el que se deterioraron los precios de exportación de los principales bienes, tales como el petróleo, la plata y los productos siderúrgicos y agrícolas.

El ajuste recesivo operó eficientemente en un contexto dominado por la presión del corto plazo. Fué necesario y se buscó minimizar su impacto sobre el nivel de vida de la población. Sin embargo, la recesión a largo plazo no resulta deseable ni sostenible; es imperativo el crecimiento. El equilibrio externo hay que lograrlo más -- por vía de los ingresos, que de los egresos. La estrategia de apertura externa deberá integrarse, entonces, como una pieza fundamental en la consolidación de un modelo de crecimiento menos vulnerable.<sup>37</sup>

## II.E.1 POLITICA COMERCIAL.

Política comercial, en este ámbito destacan las siguientes acciones:

- 1) Eliminación del requisito de permiso previo de importación y adecuación de los niveles arancelarios para no desproteger la planta productiva.

En el empleo intensivo del arancel, se tiende a sustituir un instrumento que otorga un nivel de protección determinada y poco transparente, por otro más moderno y eficaz, que tiene en cuenta el interés de los consumidores.

El arancel presenta importantes ventajas sobre el permiso previo; al combatir las distorsiones oligopólicas del mercado, al favorecer un manejo más flexible de las importaciones otorgando un nivel cuantitativo de protección, al fortalecer los ingresos gubernamentales y al posibilitar una mayor disponibilidad de bienes.

Hasta agosto de 1986, 3604 fracciones de la Tarifa de Impuesto General de Importación (TIGI), han sido liberadas del permiso previo, las cuales, sumadas a las que ya estaban exentas de este requisito, nos dan un total de 7,159 fracciones, que representan 61.4% de la importación total.

En esta liberación se consideraron las materias primas, los

productos intermedios, las partes y componentes y la mayoría de los bienes de capital y se mantiene el permiso únicamente en 909 fracciones, 11% de las 8.077 que constituyen la tarifa. En estas fracciones figuran los alimentos básicos, los productos que están sujetos a programas de fabricación (tales como la Industria Automotriz y Farmacéutica, las materias primas básicas de la Industria Fármaco-Química, los productos finales de la Industria de la Comunicación y de Telecomunicaciones y algunas máquinas y herramientas y los productos celulósicos).

**SITUACIONES DE LAS FRACCIONES SUJETAS A PERMISO  
(NO INCLUYE LAS FRACCIONES PROHIBIDAS)**

Cuadro No. 7

FRACCIONES	1983	1984	1985	1986
VIGENTES	8023	8063	8091	8077
CONTROLADAS	8023	5219	839	909
LIBERADAS	0	2844	7252	7159

Fuente: Dirección General de Aranceles, SECOFI.

- 2) **Reestructuración arancelaria, la cual contribuye a fortalecer la política de simplificación administrativa y a reducir el número de tasas propiciando una menor dispersión dentro de cada rama industrial. Al respecto, se continúa con el proceso para establecer tasas arancelarias comunes a productos con características similares, fijando los**



niveles impositivos en función del grado de elaboración de tales artículos; lo que supone imponer impuestos menores para las materias primas y gravámenes mayores para los bienes terminados.

Los criterios para definir los niveles arancelarios son los siguientes: los insumos de la agricultura están exentos de impuestos; se establece 5% a la maquinaria y equipo importados y sus componentes; 10% a las materias primas y bienes de capital de los que no existe fabricación nacional; 15% para los productos intermedios en los que las cadenas productivas son muy amplias; 20% para bienes en los que hay sustitutos fabricados en el país; 25% para bienes intermedios de mayor elaboración que también se producen internamente, como el acero; 30% para partes y componentes de maquinaria cuando existe fabricación nacional; 40% para productos que se encuentran en la última etapa de la cadena productiva y bienes intermedios origen agrícola y un 50% para bienes de consumo final no prioritarios. La planta productiva contará así con una protección efectiva razonable -- que le permitirá introducir paulatinamente los -- ajustes necesarios para adaptarse a las nuevas -- condiciones de competencia y articulación con el exterior.

3) Aplicación del Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX), el cual estimula la exportación de productos no petroleros y reafirma el sentido del cambio estructural, cuyo propósito es integrar un nuevo patrón de industrialización y especialización del comercio exterior, incorporando dinámicamente a la actividad exportadora sectores tales como: productos metálicos estructurales, industria básica del hierro y el acero, cemento, productos químicos y petroquímicos, conforme se señala en el PRONAFICE como objetivo del patrón de especialización del sector industrial para 1990.

El cumplimiento de los objetivos del PRONAFICE, - el PROFIEX busca promover la diversificación creciente de productos y mercados; estimular ajustes en las líneas de exportación de acuerdo con los requerimientos de la demanda externa; organizar la oferta exportable; conjuntar los esfuerzos de asesoría, apoyo y financiamiento del Gobierno Federal a las ventas foráneas y conservar y ampliar los mercados externos.

4) Institución de los Certificados de Derecho a la Importación para la Exportación (DIMEX), que constituyen un mecanismo completo y expedito para co-

rregir el sesgo antiexportador, pues concentran un mismo instrumento, los apoyos fiscales y cambiarios y son de aplicación automática.

Los DIMEX favorecen las exportaciones y evitan -- que la estructura de precios relativos beneficie más a los bienes que satisfacen la demanda interna que a los exportables, lo cual ocasiona que los recursos se orienten hacia la producción de los primeros en perjuicio de los segundos.

Los DIMEX ponen al alcance del exportador los mecanismos para obtenerlas divisas para importar insumos y maquinaria hasta por 30% del valor de su exportación; además, le evitan los impuestos a -- los componentes importados de la exportación que se trate. Recientemente se redujo la tarifa arancelaria mínima de 25% a 10% del impuesto advalorem para las mercancías importadas conforme a este mecanismo.<sup>37</sup>

- 5) Puesta en vigor de las operaciones de importación temporal, en apoyo a la producción del artículos de exportación. Con esto, el Gobierno Federal -- permite adquirir en el exterior mercancías libres de restricciones y exentas de impuestos.

Las principales ventajas derivadas del Programa -

de Importación Temporal para los Exportadores, -- consisten en que estos pueden importar temporalmente tanto insumos, como maquinaria, equipo y herramientas.

La exención del pago de 2% mensual de los impuestos al comercio exterior en la importación de maquinaria, la posibilidad de ampliar los plazos de permanencia en el país para las mercancías importadas y la autorización de porcentajes de mermas y desperdicios que podrán deducirse de la importación temporal sin necesidad de comprobaciones periódicas.

- 6) Establecimiento de la Carta de Crédito Doméstica. Este es un instrumento emitido por un banco nacional en favor de un exportador indirecto; mediante el cual, el banco emisor se compromete a liquidar, a dicho exportador, el importe de su venta al exportador final, una vez que se haya realizado la entrega del producto. La Carta de Crédito Doméstica facilitará las transacciones entre exportadores indirectos y finales y se vinculará a los -- permisos de importación temporal automática para los exportadores.

- 7) Ajustes a los sistemas de apoyo a la exportación en área de garantías y seguros de créditos.

#### II.E.2. POLITICA CAMBIARIA.

Política cambiaria, al respecto, sobresalen las siguientes medidas: Primero, aplicación de un sistema flexible y realista de control de cambios no se ha logrado totalmente que impulse la actividad de los exportadores y abra diferentes posibilidades de operación a los participantes en el comercio exterior, según el grado y tipo de riesgo que estén dispuestos a asumir. Se perfecciona también, un mecanismo de seguro de cobertura de riesgos cambiarios que reducirá la incertidumbre en las operaciones de exportación.

Segundo, autorización a los exportadores para que reduzcan, hasta el 100% de sus respectivos compromisos de venta de divisas, cuando las apliquen al pago de importaciones y a gastos asociados con las mismas. Estas deducciones también podrán referirse al pago de importaciones que realicen proveedores al exportador o empresas con las cuales, este último, tenga nexos patrimoniales.

#### II.E.3. NEGOCIACIONES COMERCIALES.

En esta materia, deben señalarse como puntos relevantes los siguientes:

En cuando a las negociaciones de carácter multilateral, regional, o bilateral, encaminadas a contrarrestar las condiciones imperantes de neoproteccionismo y de desequilibrio entre las concesiones y los beneficios inherentes a la apertura comercial; destaca la firma, en 1985, -- del Entendimiento Bilateral con Estados Unidos. Este concede a México la "Prueba del Daño", mediante la cual se supe dita la fijación de impuestos compensatorios provenientes del país, a la comprobación, por parte de los productores-estadounidenses, de que los artículos objeto del intercambio reciben un subsidio y causan un daño real a su mercado.

Por lo que se refiere a la utilización de formas- no convencionales de comercio internacional, como son el - trueque y el intercambio compensado. Estos mecanismos com- plementan las formas tradicionales de comercio y tienen - como propósito colocar productos que presentan problemas - para su venta en el exterior y asegurar el suministro de - materias primas e insumos. Su empleo se orientará princi- palmente a países con economía planificada, latinoamerica nos y de la zona del Caribe.

En relación con esto, cabe citar los acuerdos de alcance parcial suscritos en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y en particular el - firmado recientemente con Nicaragua, que considera un pro- ceso de integración mediante el intercambio compensado.

Para promover la instalación de industrias maquiladoras en el interior del país, se otorgarán Certificados de Promoción Fiscal (CEPROFIS) a la inversión y al empleo. Así como la devolución de impuestos a la importación de maquinaria que no se produzca internamente. Se financiará, sobre todo, a las empresas que cuenten con capital mayoritario mexicano y cuyos productos tengan un grado de integración nacional mínimo del 30%.

Se culminó, asimismo, el proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). En documento girado por el Presidente de República al Secretario de Comercio y Fomento Industrial, el 22 de Noviembre de 1985, expresa lo siguiente:

"...México requiere una participación activa en las negociaciones económicas internacionales, existiendo razones fundamentadas por las que conviene al interés nacional, iniciar los procedimientos tendientes a la adhesión de México al GATT. (Tal decisión se funda en cuatro razones básicas que se especifican en el mismo documento) ... El acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ofrece a México no solo la posibilidad de un mejor acceso para sus exportaciones..., sino también las disposiciones necesarias para proteger la planta productiva y el empleo... se ofrece a México un instrumento más para la solución pacífica de las controversias y la defensa de nuestros intereses comerciales. (y es importante)... que México aproveche para su propio proceso de reconversión industrial la posibilidad de dicho foro..."<sup>6</sup>

El proceso de adhesión finalizó en Agosto de 1986,

al iniciar México su participación activa como el miembro-92° de dicho organismo.

## II.F. EVALUACION DE AVANCES.

Las medidas mencionadas tendrán efecto a mediano -plazo y su eficacia, será necesariamente determinada por-la evolución de la situación macroeconómica y del comercio internacional.

A primera vista, puede parecer extraño plantear la existencia de avances en un año de reducción generalizada de las exportaciones, como fué 1985. Sin embargo, hay elmentos que deben señalarse para no tener una visión parcial de lo sucedido en el comercio exterior. (Ver cuadro No. 8 )

En primer término, es preciso indicar que la ten-dencia al descenso de las exportaciones no petroleras se -revierte a mediados del segundo semestre de 1985 y que los últimos datos disponibles muestran crecimiento en todos los rubros de las ventas externas de manufacturas, excepto en-el caso de los productos petrolíferos. En especial, destacan los crecimientos en enero de 1986, respecto al mismo -mes de 1985, de las exportaciones de los productos químicos que fue de 37.9%.



**BALANZA COMERCIAL TOTAL 1970-1985**  
**(MILLONES DE DOLARES)**

Cuadro No. 8

PERIODO	IMPORTACION <sup>1</sup>	EXPORTACION <sup>2</sup>	SALDO
1970	2 328.3	1 289.6	-1 038.7
1971	2 255.5	1 365.6	- 889.9
1972	2 762.1	1 666.4	-1 095.7
1973	3 692.5	2 071.7	-1 820.8
1974	6 148.6	2 853.2	-3 295.4
1975	6 699.4	3 062.4	-3 637.4
1976	6 299.9	3 655.5	-2 644.4
1977	5 704.5	4 649.8	-1 054.7
1978	7 917.5	6 063.1	-1 854.4
1979	11 979.7	8 817.7	-3 162.0
1980	18 832.3	15 307.5	-3 524.8
1981	23 929.6	19 419.6	-4 510.0
1982	14 437.0	21 229.7	+6 792.7
1983	8 550.9	22 312.0	+13 761.1
1984	11 254.3	24 053.6	+12 799.3
1985	13 460.5	21 866.5	+8 406.0

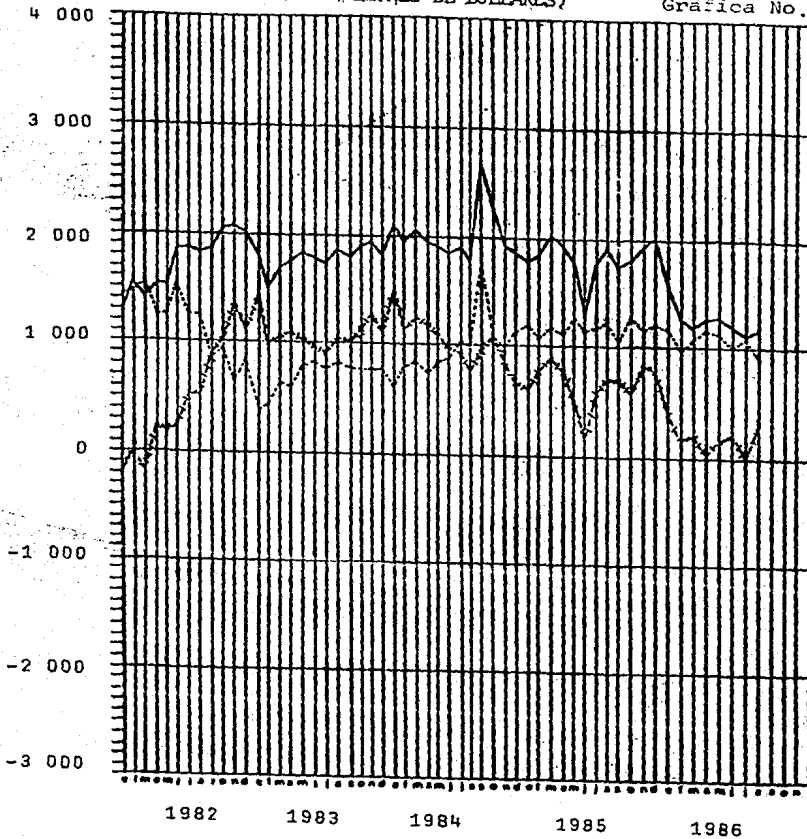
1. Excluye fletes y seguros e incluye el complemento de los artículos gancho y automóviles usados en la zona fronteriza, no registrados a través de documentos aduanales.

2. Incluye revaluación.

Fuente: Elaborado en base a datos del Banco de México.

BALANZA COMERCIAL (MILLONES DE DOLEARES)

Gráfica No. 1



FUENTE : 44

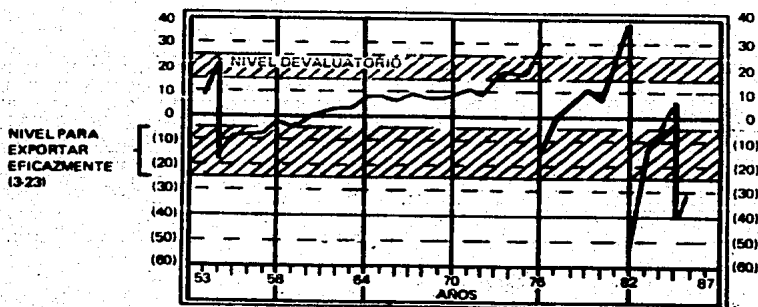
EXPORTACION FOB —————

IMPORTACION CIF - - - - -

SALDO FOB-CIF - / - / - / - /

En segundo lugar, es importante hacer referencia a que las principales reducciones observadas en las exportaciones, no responden a problemas de formulación y aplicación de la política comercial del país, sino a causas que escapen a la misma. En concreto, incidieron negativamente problemas en la instrumentación de la política cambiaria - en el primer semestre de 1985, que llevaron a un tipo de cambio que no fomentaba las exportaciones y pudo haber propiciado prácticas de subfacturación, esto se puede observar al analizar la paridad de nuestra moneda en la gráfica siguiente.

SOBREVALUACION DEL PESO FRENTE AL DOLAR Gráfica No. 2



FUENTE: BANXICO  
ELABORADO POR EL AREA DE ENTORNO ECONOMICO DEL IPADE.

"... En 1985 el peso estuvo a punto de sobrevalorarse nuevamente por un deslizamiento cambiario insuficiente ante la inflación interna"23

También la incertidumbre y la caída de los precios de exportación en el mercado mundial, derivadas del lento crecimiento en muchos países desarrollados y del alto proteccionismo en algunos mercados, como el de los productos siderúrgicos y la superación de los problemas cambiarios, a mediados de 1985, ha permitido que la política comercial de frutos. Sin embargo, los problemas en el ámbito internacional parecen ser cada vez de más difícil corrección.

La dinámica anterior se inscribe en un cuadro de cambios de importancia, a saber:

- 1) La composición de las exportaciones manufactureras y totales tiende a desplazarse a favor de productos más elaborados y con mayor valor agregado por unidad (como ejemplo, cabe mencionar que después del petróleo, son los motores para automóviles la principal exportación, de los cuales la venta externa excedió de 1,400,000 unidades en 1985).
- 2) Algunas industrias, como la automotriz, han modificado sensiblemente su relación con el exterior, al punto de transformarse de importantes contribuyentes al déficit de la Cuenta Comercial, en generadoras netas de divisas. En el siguiente cuadro se muestra el avance en la cobertura de importaciones de una misma rama.

MEXICO: COBERTURA DE LAS IMPORTACIONES CON EXPORTACIONES  
DE LA MISMA RAMA (PORCENTAJES) Cuadro No. 9

	1980-82	1983-85
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	57.9	149.1
TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR Y CUERO	56.8	225.3
CELULOSA Y PAPEL	3.0	22.2
PETROQUIMICA BASICA	22.5	26.0
QUIMICA	25.5	57.8
FARMACEUTICOS	29.1	26.6
SIDERURGICA	4.6	48.6
AUTOMOVILISTICA	18.9	154.3

Fuente: Dirección General de Análisis Económico, SECOFI.

BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA QUIMICA

1980-1985  
(MILES DE DOLARES)

Cuadro No. 10

PERIODO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO	COBERTURA
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL %
1980	532 633	2 268 325	(1 735 692)	25.48
1981	612 485	2 761 943	(2 149 458)	22.18
1982	583 386	1 919 048	(1 335 662)	30.40
1983	807 962	1 372 427	(564 465)	58.87
1984	981 468	1 828 019	(846 551)	53.69
1985	833 513	2 320 912	(1 487 399)	35.91

Fuente: Banco de México Dirección de Investigación Económica Informe-  
Anual e Indicadores de Comercio Exterior.

- 3) Las empresas con participación de capital extranjero han di-  
namizado su presencia en las exportaciones, al mismo tiempo

que hay nuevas inversiones orientadas al mercado externo, siendo caso notorio el de las empresas - productoras de sistemas de control, microcomputadoras, máquinas de oficina, motocicletas y autopartes, que se han comprometido a vender en el exterior, al menos 80% de su producción.

MEXICO: BALANZA COMERCIAL DE LAS PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD CON SALDO POSITIVO EN 1984  
(MILLONES DE DOLARES)

Cuadro No. 11

RAMAS	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
INDUSTRIA DE METALES NO FERROSOS	225.2	46.6
AUTOMOVILES	989.7	763.8
QUIMICA BASICA	165.2	99.5
PETROQUIMICA	73.6	15.1
PLASTICOS	30.4	13.4
RESINAS SINTETICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES	40.8	24.1

Fuente: Dirección General de Difusión y Estudios sobre Inversión, Departamento de Análisis de Información, SECOFI.

- 4) Racionalizar la protección es una política que, por lo tanto, no puede mostrar resultados inmediatos.

Según la experiencia habida durante el segundo semestre de 1985, la penetración de importaciones no ha aumentado sensiblemente (en dicho semestre crecieron 8.6% respecto al primero, tasa inferior al comportamiento histórico de 1970-1984, que fué

de 12% en promedio), excepto en algunas ramas como la de maquinaria no eléctrica. El lento crecimiento del producto y la inversión, la devaluación cambiaria y el aumento de la media arancelaria (de 23.3 en 1984 a 25.4 en 1985) han contribuido a ese resultado.

La planta productiva no ha resentido efectos adversos por la liberación. Incluso se puede afirmar que existe un nivel de protección efectiva -- que favorece la sustitución de importaciones en las ramas en las que aquella aún puede llevarse a delante eficientemente.

El cambio estructural de la industria, implica un profundo proceso de reconversión de la planta productiva y de los sectores de actividad. No es posible avanzar en la integración al mercado mundial sin obtener resultados trascendentes en este rubro. La reconversión exige nuevas inversiones, es decir, crecimiento de las actividades y de la formación bruta de capital. El esfuerzo de México para reordenar su comercio exterior, solo fructificará con toda su amplitud, en un proceso de crecimiento estable y acompañado de una mayor y más profunda difusión de los resultados del progreso técnico y de la ampliación del mercado.

II.G. LINEAMIENTOS DE LA POLITICA COMERCIAL PARA EL PERIODO 1986 - 1988.

Se mantiene como objetivo, el de lograr que la -- economía mexicana penetre en los mercados mundiales mediante la promoción de su eficiencia productiva. Pese a una - desfavorable situación internacional, sobre todo en lo que concierne al mercado petrolero, se ha decidido proseguir - con los cambios estructurales que fortalezcan la capacidad de desarrollo del país. Por tanto, se seguirán realizando acciones firmes que vuelva más eficiente la estructura industrial, racionalicen el grado de protección y aumenten - la capacidad de exportación.

En su mensaje a la nación, del 21 de febrero de - 1986, el Presidente de la República afirmó:

"... La política económica interna no puede variar ni en sus objetivos fundamentales, - ni en la estrategia diseñada. Antes y des pues del choque petrolero, los problemas - básicos de nuestra economía siguen siendo los mismos. Los escollos adicionales que encontramos hoy no cambian la naturaleza - de dichos problemas... seguimos con la necesidad de reajustar la economía introduciendo cambios estructurales o de fondo para - fortalecer nuestra capacidad de desarrollo."

Habida cuenta de estos objetivos, se lograrán --- avances adicionales en la racionalización del sistema de - protección mediante el uso de aranceles en vez de restricciones cuantitativas, con objeto de abrir más la economía-



a la competencia externa y disminuir el sesgo antiexportador. El carácter gradual del programa está pensado para disminuir la incertidumbre que provocan los cambios súbitos, así como para dar a la industria el tiempo suficiente para realizar los ajustes necesarios, a fin de que se adapte a las nuevas condiciones de apertura a la competencia internacional.

Los niveles arancelarios determinarán el grado de protección que se considera deseable para una línea dada de producción interna y serán iguales para todos los productos de las mismas características. Se concederá una protección mayor durante cierto tiempo a ramas productivas y sectores que se consideren prioritarios, de conformidad con los programas vigentes de desarrollo y que requieran esa protección para impulsar su crecimiento.

Las medidas de política comercial, adoptadas en 1985, significan un cambio cualitativo importante en el sistema de protección, ya que nunca antes una proporción tan grande de las importaciones totales, había estado exenta del régimen de permiso como en la actualidad. Las posibilidades de continuar la sustitución de permisos de importación por aranceles dependerán de una selección cuidadosa de sectores y productos específicos, cuya importación deba manejarse, por razones estructurales o jurídicas, dentro de un régimen de permisos, bien sea por motivos de priori-

dad económica y social (como sería el caso de algunos productos agrícolas), bien a causa de consideraciones estratégicas o relativas al interés público (como ocurre con productos dañinos a la salud, armas y municiones y el sector petrolero, entre otros).

El sistema de permisos de importación se revisará dos veces al año, a fin de eliminar los controles cuantitativos en la mayor medida posible. De estas revisiones se excluirán fracciones referentes a la agricultura, el petróleo, los productos farmacéuticos, la industria automovilística y la computación, así como las relacionadas con productos dañinos para la salud o de importancia estratégica para la defensa nacional.

De igual forma, tampoco es posible eliminar en la actualidad los permisos de importación de artículos de consumo suntuario. No obstante, en el curso de 1986, se eliminaron las prohibiciones relativas a algunos bienes de consumo y se reemplazaron por cuotas, las cuales se ampliarán posteriormente.

Se ha propuesto un calendario de reducción arancelaria para fracciones que abarcan productos manufacturados internos; dichas reducciones se practicarán cada diez meses, a partir del 30 de Abril de 1986, como lo muestra el Cuadro No. 12. Los cambios anteriores se reflejarán en los indicadores arancelarios siguientes.

## PROGRAMA DE REDUCCION ARANCELARIA 1986 - 1988

Cuadro No. 12

SITUACION ACTUAL <sup>1</sup>		PROCESO GRADUAL DE REDUCCION DE TASAS AL:			SITUACION FINAL (31/IX/88)	
TASAS	NUMERO DE REACCIONES	30/IV/86	28/II/87	31/XII/87	TASAS	NUMERO DE FRACCIONES
0	251	0	0	0	0	279
5	325	0	0	0	0	---
10	3218	10	10	10	10	3548
20	53	17.5	15	12.5	10	---
25	1372	22.5	20	20	20	1361
30	27	27.5	25	25.5	20	---
40	1837	37	33	29	25	1876
50	1040	45	40	35	30	1058
TOTAL	8123					8123

1. Con base en la estructura arancelaria vigente : al 17 de abril de 1986, modificada por tres decretos pendientes de promulgación.

Fuente: Dirección General de Aranceles, Subsecretaría de Comercio Exterior, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

## OBJETIVOS ARANCELARIOS

Cuadro No. 13

	1/IV/86	31/X/88
TASA MAXIMA	100.0	30.0
TASA MINIMA	0.0	0.0
ARANCEL PROMEDIO	24.1	17.3
DISPERSION ARANCELARIA	16.0	8.4
ARANCEL PONDERADO	12.3	10.0
NUMERO DE TASAS	8	5

Fuente: Dirección General de Aranceles, Subsecretaría de Comercio Exterior, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Los precios oficiales para las importaciones seguirán en uso hasta diciembre de 1987, a fin de combatir las prácticas desleales en el comercio exterior, de modo que se eviten los riesgos de posibles daños a la industria nacional como consecuencia de ellas, al mismo tiempo que se establecen los bancos de datos y la infraestructura necesarios para poner en operación el nuevo mecanismo de impuestos compensatorios creado por la Ley de Comercio Exterior de 1985.

Las prácticas de comercio desleales que se realizan en el mercado internacional, justifican que se conserve en operación el sistema de precios oficiales sin cortapisa alguna. En lo que se pone en práctica el citado mecanismo.

Por último, México tiene la intención de adoptar, a partir del 1º de enero de 1988, la nomenclatura del Sistema Armonizado para la Codificación y Designación de Mer-

cancías, en sustitución de la actual nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera, como corresponde al ingreso del país al GATT y a que las futuras Negociaciones Multilaterales, en el seno de ese Acuerdo General, tendrán lugar conforme a la nomenclatura del sistema armonizado.

Dentro de los programas de reconversión de la industria, la estrategia del Gobierno se dirige tanto a las grandes empresas paraestatales, como a las empresas industriales privadas que necesitan ayuda para el ajuste pertinente. En el sector paraestatal se han aplicado ya programas para reestructurar empresas de fertilizantes (FERTIMEX), siderúrgicas (SIDERMEX), ferroviarias, azucareras y de construcción naval. Se estudian programas adicionales más importantes. Alrededor de 278 empresas más pequeñas de este sector, están en proceso de fusión, privatización o supresión y ya se han concluido los convenios de venta de 112 de ellas. Dentro del sector agrícola, se han logrado avances en la reestructuración de la CONASUPO y están en estudio planes para reestructurar el BANRURAL. Además, el sector privado participa cada vez más en la importación y la comercialización de algunos productos agrícolas antes sujetos al monopolio estatal.

Para finalizar, podemos decir que la situación actual de la economía mexicana, no corresponde a las expectativas favorables que albergan tanto el propio país, como -

la comunidad financiera internacional hace dos años. No obstante, los logros no son de ninguna manera despreciables, si se ven el contexto de las condiciones externa extremadamente adversas. Desde diciembre de 1982, los términos de intercambio de México se han deteriorado 45%, en tanto que las tasas reales de interés de la deuda externa del país, aunque menores de lo que solían ser, han permanecido en un alto nivel.

Es un hecho que México ha pagado un alto precio por haberse visto obligado a realizar el ajuste en condiciones externas tan desfavorables. Sin duda, el PIB real percapita y los salarios reales medios serán en 1986, considerablemente menores que los logrados hace cinco años.

No puede tomarse a la ligera que el deterioro del nivel de vida de los mexicanos haya coexistido con una situación en la cual, el proceso de cumplir responsablemente con el servicio de la deuda externa ha entrañado una enorme transferencia de recursos hacia los países acreedores.

La disciplina fiscal y el ajuste estructural no son conceptos nuevos en México. Incorporarlos a la estrategia concebida para hacer frente a la crisis de 1982 fue una decisión adoptada hace más de tres años. Para cumplir con este compromiso el Gobierno de México ha emprendido acciones muy valerosas, sin embargo sin el apoyo de las instituciones financieras internacionales y los países acreedores no será posible cumplir con estos objetivos.

### III. EL PROCESO DE NEGOCIACION PARA LA ADHESION DE MEXICO AL GATT.

#### III.A. LA CONSULTA POPULAR.<sup>3,4</sup>

Por acuerdo de la Asamblea del 11 de septiembre de 1985, a las Comisiones Unidas de Desarrollo Económico y Social, Comercio y Fomento Industrial, Hacienda y Segunda -- Sección de Relaciones Exteriores, les fué encomendada la tarea de realizar una consulta sobre la eventual adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), tarea que le ha permitido a las Comisiones escuchar diferentes corrientes de opinión, representativas de los sectores más directamente involucrados con este asunto de trascendental importancia para el país.

Las Comisiones celebraron reuniones con grupos representativos de diferentes organizaciones como se muestra en la siguiente relación:

#### Organizaciones empresariales:

Consejo Empresarial para Asuntos Internacionales (CEMAI)  
Cámara Nacional de Manufacturas Eléctricas (CANAME)  
Asociación de Industriales del Estado de México

Confederación Nacional de Cámaras Industriales (CONCAMIN)  
Consejo Nacional de Comercio Exterior  
Consejo Coordinador de la Industria de Bienes de Capital  
Asociación Nacional de la Industria Automotriz  
Asociación Nacional de la Industria Química (ANIQ)  
Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica  
CANACINTRA de Ciudad Juárez  
Cámara Nacional del Hierro y el Acero (CANACERO)  
Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA)  
Consejo Coordinador Empresarial (CCE)  
Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la -  
República Mexicana (ANIERM)  
Cámara de la Industria de la Transformación del Estado de -  
Nuevo León  
Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio (CONCANACO)  
Cámara Nacional de la Industria Textil  
Instituto Mexicano de Control de Calidad

Del medio académico:

Colegio Nacional de Economistas (CNE)  
Escuela Superior de Economía del IPN  
Centro de Investigación y Docencia Económica  
Colegio de México  
Facultad de Economía de la UNAM  
Instituto Tecnológico Autónomo de México



Del sector social:

Confederación de Obreros y Campesinos (CROC)

Confederación de Trabajadores de México (CTM)

Colegios de profesionales:

Liga de Economistas Revolucionarios

Asociación Mexicana de Ingenieros Industriales

Confederación Nacional de Ingenieros Mecánicos Electricistas

Unión Mexicana de Asociaciones de Ingenieros

El diálogo fué abierto y dio lugar a importantes - consideraciones, que ponen de manifiesto el interés compartido que existe por determinar las vías que mejor convengan al desarrollo nacional de los próximos años. Las opiniones recogidas durante la consulta popular son tan diversas en contenido, enfoque y tono, que permitieron captar todas las tendencias y criterios respecto al tema tratado. El intentar analizar la consulta en toda su extensión, sería pretender un trabajo que sale de los límites marcados en el presente texto. Por lo anterior, daremos cabida solo a las posiciones más relevantes y definidas para el objetivo de este trabajo.

### III.A.1. OPINIONES FAVORABLES.

Pocas materias han sido tan controvertidas como la

adhesión de México al GATT y dentro de ésta, el procedimiento mismo de consulta para conocer las ventajas o desventajas de la adhesión. Para unos, la consulta nacional es difícil de llevar a cabo debido a lo técnico del tema, a las personas que realmente pueden opinar sobre el mismo con conocimiento de causa, al método que se va a aplicar para conocer los resultados de la auscultación, a la imposibilidad de modificar los términos de ciertas cláusulas del Acuerdo General, en fin, que la decisión de entrar al GATT ya está tomada por las autoridades y que la consulta no tiene ningún significado. Para otros, la consulta es un gran avance, pues está dentro de la filosofía del derecho a la información y dentro de la reforma política.

Distínguidos periodistas, editorialistas, columnistas, organizaciones empresariales, sindicatos, empresarios, economistas, técnicos, profesores, diputados, senadores y funcionarios nacionales e internacionales, se han pronunciado en favor de la entrada de nuestro país al GATT. Dentro de las organizaciones que ven con buenos ojos la adhesión de México al Acuerdo General podemos mencionar a las siguientes: Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, Banco Nacional de Comercio Exterior, Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Instituto Mexicano de Control de Calidad, Colegio de México, Asociación Nacional de la Industria Química, etc.

Trataremos primeramente de resumir, en términos ge  
nerales, los argumentos que se han invocado en favor de la  
entrada a dicho acuerdo. Para posteriormente enfocarnos a  
la opinión del ANIQ, expuesta durante su comparecencia ante  
el Senado de la República.

- 1) El exceso de proteccionismo y el proceso de susti-  
tución de importaciones agotó sus posibilidades --  
dentro del mercado interno; lo cual hace necesario  
reorientar la producción hacia el exterior. El --  
sector manufacturero nacional se verá obligado a --  
mejorar la calidad de sus productos y esto repercu-  
tirá en beneficio del consumidor. Se logrará la -  
eficiencia y la especialización de la producción.-  
Se salvaguardará la producción de la pequeña y me-  
diana industria, no se puede correr el riesgo de -  
que productos perecederos inunden el mercado a ba-  
jos precios y afecten la producción nacional; aun-  
que se seguirá importando lo que el país requiera.  
La pequeña y mediana industria no se afectará por-  
que se considera que los artículos que producen no  
entrarán en las negociaciones. No se abre indíscri-  
minadamente la importación a los productos extran-  
jeros; las concesiones que se otorgarán son un por-  
centaje muy bajo de las importaciones totales del  
país (basándose en la negociación de 1979 se habló

de un 10%).

- 2) México tiene una estructura industrial adecuada para poder aprovechar la apertura de nuevos mercados; una parte importante de la producción nacional es exportable. México quiere ser un país exportador y más del 80% de su comercio exterior se realiza - con los países del GATT, no se puede pasar por alto las reglas de intercambio comercial con los países que nos van a comprar y a los que les vamos a vender.
  
- 3) México no comprometerá sus materias primas ni sus manufacturas ya que solamente se ajustará a lo que pacte en el protocolo de adhesión. La posibilidad de exportar está en función no solamente de los productos, sino de la posibilidad de contar con los mercados exteriores. Se logrará la diversificación de los mercados internacionales evitando caer en la monoexportación.
  
- 4) Se consolidarían para México las ventajas arancelarias, ya que en este momento las que se están obteniendo son como consecuencia de la Cláusula de la Nación más Favorecida. Estando en el GATT no podremos aumentar los aranceles en otros países, ya -

que se tendrían que negociar, previamente en el organismo, las modificaciones o el mantenimiento de los mismos; se disminuirían, por lo tanto, las presiones proteccionistas de los países desarrollados. El desequilibrio de la Balanza de Pagos no proviene de nuestro comercio exterior, la principal causa - del desequilibrio lo constituye el endeudamiento - del sector público, por lo tanto la entrada al GATT no afectará la Balanza Comercial.

- 5) Se reducirán las barreras arancelarias y algunas - barreras no arancelarias, por lo que los productos mexicanos tendrán más mercados; se está comprando una opción para poder vender nuestros productos.- Es más fácil defenderse de las agresiones arancelarias y no arancelarias dentro del GATT que fuera - del mismo.
- 6) El petróleo no tiene relación alguna con el GATT , la explotación y la producción del mismo no están sujetas a las decisiones del Acuerdo General.
- 7) México no puede ser un país autárquico; la tendencia internacional es que los países menos fuertes se unan, cada vez más, en defensa de sus intereses. En el GATT están representadas todas las corrientes

políticas del mundo, países altamente industrializados, países socialistas y países en desarrollo, no puede ser un instrumento de Estados Unidos. Incluso el canciller Raul Roa, ha reconocido recientemente en la ONU, la ventaja de Cuba de estar en el GATT. Varios países latinoamericanos, con menos potencial industrial que México, pertenecen al GATT, por lo tanto, es conveniente que nuestro país participe también. Además, el Acuerdo General ha tenido importantes modificaciones que le han abierto el camino a los países en desarrollo para estar en el GATT en condiciones acordes a su nivel económico y social.

- 8) El poder de negociación de México se fortalecería dentro del contexto multilateral; esta situación no debilita la posición negociadora a nivel bilateral, sino que incluso la fortalece. El petróleo puede servir de un buen contrapeso a las presiones
  
- 9) La soberanía del país continuará inalterable, no hay riesgo de que se afecte. Las decisiones en el GATT son por mayoría simple o calificada de dos tercios de los miembros; no hay poder de veto, por lo que no está consagrada jurídicamente en el texto del Acuerdo General, la predominancia de los países

industrializados.

- 10) El GATT es una importante fuente de información para conocer las estructuras comerciales de los diferentes países del mundo y un centro importante de capacitación técnica; accediendo a él se tiene la oportunidad de utilizarla. La adopción de algunos principios establecidos por el GATT, incorporándolos en nuestra legislación, como la Ley de Valoración-Aduanera, tienen grandes beneficios ya que ayudan a combatir la subfacturación de las importaciones, manteniendo con ello los niveles de producción arancelarios deseados.
  
- 11) Después de 1975, el Acuerdo General da la posibilidad de un trato desigual a los países en desarrollo eso es, un trato en función de la situación económica y social del país. Este trato está en función de la negociación que un país determinado pueda hacer con las Partes Contratantes.
  
- 12) México sería un campo atractivo para inversionistas ya que la reducción arancelaria es un incentivo adicional, se fomentaría la creación de empresas y la generación de empleos.

De los anteriores incisos podemos decir que son el sentir de todos aquellos que se han manifestado en pro de la adhesión de México al GATT, sin embargo y con ánimo de ahondar en el tema de nuestro trabajo, analizaremos la ponencia del ANIQ por estar más relacionada con la Industria Química en particular.

Los puntos que trataron durante su presentación -- ante el Senado de la República se resumen como sigue:<sup>5</sup>

-Características de la Industria Química Mexicana en contraste con las de la Industria Química Internacional.

Al incrementarse desproporcionadamente los precios del petróleo en 1973, la demanda de los derivados de este producto cae repentinamente. Por otro lado, México a partir de esta fecha aproximadamente, inicia un ambicioso -- programa de inversión para atender su mercado y aprovechar sus ventajas comparativas. O sea que vemos dos tendencias contrarias: mientras que en el mundo, por el incremento -- del precio del petróleo cae la demanda de sus productos de rivados, el mercado mexicano tiene un despegue importante.

El segundo punto resalta la diferencia de que mientras en el extranjero existe libertad de acción en el campo petroquímico, existiendo la posibilidad de integrar cadenas



de producción, en México, la petroquímica básica está encomendada en forma exclusiva a PEMEX. Por la razón anterior se da un precio de transferencia entre la química básica y la secundaria. Al ser los productos químicos bajos en densidad económica, los márgenes son pequeños y cualquier ineficiencia puede acabar con dichos márgenes de competencia.

El tener la materia prima es una ventaja, pero hay países que se han abocado desde tiempo atrás al desarrollo tecnológico y en muchas ocasiones el desarrollo tecnológico pone en igualdad al productor con el poseedor de los recursos naturales.

En cuanto precio y eficiencia de los productos químicos nacionales, nosotros podemos juzgar a PEMEX desde dos enfoques; en cuanto a su actividad como proveedor, PEMEX es aceptable; pero como fabricante, deja mucho que desear. Actualmente tenemos que el 48% de los insumos utilizados por la petroquímica secundaria son importados, esto demuestra la incapacidad de PEMEX como productor.

-Situación actual de la Industria Química.

Actualmente las Industrias Química y Petroquímica-Mexicana se encuentran en un momento difícil. El dinamismo que había mostrado el mercado nacional se perdió durante -

PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA QUIMICA EN EL PRODUCTO  
 INTERNO BRUTO NACIONAL Y DEL SECTOR MANUFACTURERO 1980-1984  
 (MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE 1970)

Cuadro No. 14

PERIODO	TOTAL NACIONAL (1)	INDUSTRIA MANUFACTURERA (2)	PARTICIPACION (3=2/1)	INDUSTRIA QUIMICA (4)	PARTICIPACION (5= 4/1)	PARTICIPACION (6=4/2)
1980	841 855	209 682	24.9	36 758	4.4	17.5
1981	908 765	224 326	24.7	39 698	4.4	17.7
1982	903 839	217 852	23.8	40 778	4.4	18.7
1983	856 174	202 026	23.6	40 762	4.8	20.2
1984	887 647	211 683	23.8	43 332	4.9	20.5

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, SPP  
 Sistema de Cuentas Nacionales de México.

IMPORTANCIA DE LOS PRODUCTOS QUIMICOS EN LA EXPORTACION E IMPORTACION DE LOS ARTICULOS MANUFACTURADOS 1980-1984

(MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE 1970)

Cuadro No. 15

PERIODO	EXPORTACION		PARTICIPACION %	IMPORTACION		PARTICIPACION %
	MANUFAC TURADOS (1)	QUIMICOS (2)		MANUFAC TURADOS (1)	QUIMICOS (2)	
1980	19 593	3 957	20.2	75 465	9 714	12.9
1981	18 801	5 016	26.7	87 392	9 762	11.2
1982	20 890	4 534	21.7	55 050	8 064	14.6
1983	27 966	7 685	27.5	25 567	5 231	20.5
1984	33 464	10 773	32.2	33 372	n.d.	-

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática SPP.

IMPORTANCIA DE LOS PRODUCTOS QUIMICOS EN EL DEFICIT COMERCIAL DE LOS PRODUCTOS MANUFACTURADOS 1980-1984

(MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE 1970)

Cuadro No. 16

PERIODO	DEFICIT COMERCIAL DE LOS ARTICULOS MANU- FACTURADOS		DEFICIT COMERCIAL DE LOS PRODUCTOS QUIMI- COS.	PARTICIPACION %
	(1)	(2)		
1980	55 872		5 757	10.3
1981	68 591		4 746	6.9
1982	34 160		3 530	10.3
1983	(2 399)		(2 454)	(2.3)
1984	(92)		-	-

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática SPP.

1982, mientras que la asignación de recursos por parte del Estado para la operación del Sector Primario (paraestatal), ejecución de proyectos y apoyo a programas de fomento, com prometidos con anterioridad, es cada día más difícil de ob tener, poniendo en duda la prioridad de esta industria.

La competencia internacional se intensifica en un marco de sobrecapacidad, mercados sin crecimiento y políti cas proteccionistas, aun en los países industrializados. - La liberación de las importaciones, realizada recientemente en forma precipitada, canceló los acuerdos establecidos entre el Sector Oficial y esta industria, de llevarla a ca bo en forma programada, gradual y concertada.

-Los beneficios que puede traer para México el ingreso al Acuerdo General.

La primera ventaja que encontramos es que ofrece un marco multilateral de negociaciones; evitando las negociaciones de tipo bilateral que en muchas ocasiones negoci amos en un plano de desventaja. Luego, ofrece una mayor - seguridad para la concurrencia en forma permanente a ciertos mercados. Prevee un foro para la solución de controversias. Como consecuencia, indirectamente promueve la productividad la calidad y el abatimiento de los costos, produciendo una mayor competitividad interna y externa. Los anteriores son

los beneficios, en términos generales, que el ANIQ ve de la adhesión de México al GATT.

-Requisitos para que México tenga éxito dentro del GATT en el sector industrial.

El requisito indispensable para que la Industria--Química Nacional se desarrolle dentro de una competencia -internacional, es el que se reafirme el carácter prioritario del sector. Al tener la Industria Petroquímica largos períodos de maduración y ser intensiva en capital, requiere de políticas constantes y confiables que no sufran cambios repentinos, a fin de darle tiempo a la industria para su recuperación y reordenamiento.

El fundamento estratégico principal estriba en que los recursos naturales con los que contamos deben convertirse en ventajas comparativas reales, que permitan fortalecer la posición de México en los mercados internacionales transformando este sector en generador permanente de divisas.

Otro requisito es el de hacer una definición clara y pragmática de áreas de actuación de los sectores participantes para optimizar el uso de los recursos. Como ya se ha dicho, la petroquímica primaria está encomendada en for

MEXICO: RESUMEN DEL COMERCIO EXTERIOR  
MILLONES DE DOLARES

Cuadro No. 17

ENERO-AGOSTO

CONCEPTO	1985	PARTICI PACION	1986	PARTICI PACION	VARIACION 1986/1985	
					ABSOLUTA	RELATIVA
Exportación total FOB	14 399 161	100.00	9 988 464	100.00	-4 410 697	-20.6
Industrias Manufactureras	4 424 005	30.72	4 589 790	45.95	+ 165 785	+ 3.7
Derivados del petróleo	1 025 269	7.12	402 966	4.03	- 622 303	-60.7
Petroquímica	78 907	0.55	59 518	0.60	- 19 389	-24.6
Química	442 928	3.09	531 625	5.32	+ 88 697	+20.0
Productos plásticos y de caucho	30 890	0.21	45 345	0.45	+ 14 455	+46.8
Importación total CIF	9 389 862	100.00	8 306 612	100.00	-1 083 250	-11.5
Industrias Manufactureras	7 613 049	81.08	7 173 570	86.36	- 439 479	- 5.8
Derivados del Petróleo	446 590	4.76	332 610	4.00	- 113 980	-25.5
Petroquímica	506 926	5.40	346 850	4.18	- 160 076	-31.6
Química	955 811	10.18	871 466	10.49	- 84 345	- 8.9
Productos plásticos y de caucho	164 703	1.75	172 284	2.07	+ 7 581	+ 4.6

Fuente: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, SPP.

ma exclusiva al Estado, sin embargo, la secundaria es de libre concurrencia. Esto duplica recursos donde ya está atendido el mercado y deja sin atención otros campos donde nadie se interesa.

Cuando llegamos a hablar de ser un factor en el comercio internacional, estamos hablando de diferencias marginales y la infraestructura en este momento llega a ser extremadamente importante; estamos hablando de transporte, puertos, comunicaciones y mientras eso no se tenga, la competitividad de México no se dará en el mercado internacional.

### III.A.2. OPINIONES DESFAVORABLES.

Como en todo tema de controversia, la adhesión de México al GATT cuenta con reacios opositores y sus argumentos se tendrán que considerar para cualquier formación de opinión. Los argumentos expuestos han sido, entre otros los siguientes:

- 1) Si bien el proteccionismo en México ha contribuido a limitar la competitividad de la industria nacional, la liberación comercial en nuestro país, favor

rece a las empresas trasnacionales que están en me  
jor posibilidad de dominar el mercado y absorber a  
la pequeña y mediana industria; agravando el proble  
ma del desempleo.

- 2) La planta productiva nacional no está preparada pa  
ra participar en el mercado mundial, lo que le im-  
pide el aprovechamiento de las ventajas potenciales  
de utilización de los mercados internacionales.
- 3) El tipo de productos que México podría exportar -  
son agrícolas y manufacturas tradicionales, estos-  
productos tienen restricciones no arancelarias en-  
los países desarrollados miembros del GATT.
- 4) La política de estímulos e incentivos a la produc-  
ción tendrá que ser revisada, pues no procede den-  
tro del marco del GATT.
- 5) La política arancelaria por si sola no estimula la  
eficiencia ni la competitividad, mucho menos las -  
exportaciones. Desde 1976, se ha venido desprote  
giendo progresivamente a la industria nacional, sin  
que haya crecido sustancialmente la oferta exporta  
ble.



- 6) El ser miembro del GATT no garantiza evitar las agresiones no arancelarias, restricciones cuantitativas, la aplicación de medidas antidumping o de impuestos compensatorios, que los países desarrollados imponen a los países en desarrollo.
- 7) Debido al petróleo, a México se le irán disminuyendo paulatinamente las salvaguardias previstas para los países en desarrollo. No es factible obtener un trato preferencial para México dentro del GATT.
- 8) No se puede estar en un organismo internacional -- donde los poderosos, especialmente los Estados Unidos, son los que toman las decisiones, es por eso que habría una desigualdad completa.
- 9) Los Estados Unidos han decidido que es momento de presionar en favor de la liberalización del comercio exterior de México, tanto a nivel bilateral, -- como a través de estructuras multilaterales como -- el GATT. Sería el primer paso para lograr un Mercado Común entre América del Norte, donde México -- sería el proveedor de materias primas y mano de -- obra barata.
- 10) Se lesionaría la autonomía del Estado Mexicano por

que quedaría supeditado a las decisiones del GATT, como lo ha estado en los últimos cinco años al Fondo Monetario Internacional.

- 11) La información que reúne y elabora el GATT está -- disponible para cualquier institución. El proceso negociador del GATT está abierto a todos los países ya que es interés de las autoridades del organismo ampliar el ámbito de negociación.
  
- 12) Al dar un trato igual a desiguales, el Acuerdo General perpetua la vigencia de las leyes del intercambio desigual, mediante las armas de las "Leyes-del Mercado".

Los anteriores puntos son el resumen de las opiniones desfavorables expuestas ante el Senado de la República por las diferentes instituciones y organismos, más sin embargo, debemos profundizar en la comparecencia del Colegio Nacional de Economistas (CNE), pues esta, junto con la de la CANACINTRA, es de las más radicales contra la adhesión de México al GATT.

La comparecencia del CNE ante el Senado estuvo llevada principalmente por el Lic. Roberto Dávila G. Palacio, quien resume lo siguiente:<sup>5</sup>

"EN 1980, cuando el presidente López Portillo hizo una consulta popular sobre la adhesión - de México al GATT, correspondió al Colegio un papel muy importante. Organizó una serie de debates, no solamente con economistas, sino - también con empresarios, periodistas, partidos políticos y organizaciones obreras, un poco en la perspectiva de lo que fué la decisión de - marzo de 1980, al no ingresar México al GATT, al posponer su ingreso."

El Lic. Armando Labra, al hacer la relatoria general del Tercer Congreso Nacional de Economistas, ante el - presidente López portillo, expresó:

"...numerosos economistas y otros profesiona les señalaron el peligro de la incorporación de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), porque constitu ye una amenaza más que atenta en contra de la posibilidad del manejo autónomo de nuestra - política de importación y desarrollo industri al. El CNE apoya la posición del Estado Me- xicano frente a las presiones internacionales que buscan la incorporación de México al GATT y la política comercial que conlleva. (Termino diciendo)...fueron ampliamente debatidos - los efectos perjudiciales que tal medida aca rrearía a la economía nacional, a los intentos por mantener y crear empleos, a los patrones- de consumo y a la capacidad soberana del Esta do para jerarquizar el proceso económico e in terés de los mexicanos."

Los principales argumentos que el CNE consideró no recomendables para el ingreso de México al GATT, eran en primer lugar que el GATT no había logrado garantizar a los países en desarrollo, a través de un capítulo específico en la parte cuarta, un trato diferenciado y especial. En se-- gundo término, los países en desarrollo sintieron que en - cambio, se consolidaba, a través del organismo, un protec-

cionismo de parte de la mayoría de los países industrializados. Un tercer elemento que le dió la razón al CNE para desaconsejar la entrada al GATT, era que en ese momento, - más que una auténtica liberalización del comercio, se estaban estructurando Códigos de Conducta y en México de 1980, la política de subsidios a la producción, distribución y - comercio exterior, era una de las fundamentales en el desarrollo, por lo que un Código de Subsidios e Impuestos Comerciales significaría su desmantelamiento. Una cuarta razón era que México atravesaba por una época de bonanza petrolera y aceptar una liberalización activa del comercio era exponerse a lo que de todas maneras ocurrió, una importación más allá de nuestras posibilidades reales.

El Lic. Roberto Dávila prosiguió:

"Creo que en 1985 las condiciones han cambiado radicalmente en muchos aspectos (respecto a las de 1980). Primero (para tratar de actualizarlo que nos movió a manifestarnos en contra en 1980), sentimos que ahora el GATT es más ineficiente que entonces.

Si en 1980, el GATT era relativamente pobre para contener el proteccionismo comercial mundial en 1985, a mi juicio, lo es más; en Estados Unidos ha aumentado el proteccionismo en todas sus formas; se mantiene, si no es que ha aumentado, el proteccionismo europeo; los japoneses se han vuelto más proteccionistas ahora y el GATT no ha logrado que estos tres sectores, - que conforman algo así como el 70% del comercio internacional, cedan a las presiones proteccionistas.

Segundo, creo que en el GATT no existe una corriente para poder consolidar la parte cuarta en favor de los países en desarrollo, al contrario en estos momentos aun los países -como Brasil, Argentina o la India- que se adhirió al GATT estan prácticamente oponiéndose a una nueva --ronda de negociaciones en los términos en que ha sido propuesta por los países desarrollados.

Todo lo anterior, no me garantiza una confianza como para poder decir que desde hace cinco años se ha vuelto un auténtico instrumento de liberalización del comercio. Pienso que esto es -totalmente absurdo...

Si en 1980 sentiamos que el GATT no nos servía, en 1985, sentimos que tampoco nos sirve para -aprovecharnos de una auténtica liberalización- del comercio que nos haga vender más en el extranjero; si ahora se ha vuelto más preocupante o peligroso, porque aborda nuevos campos de liberalización, ya no solo en el comercio sino en los servicios, una conclusión seria que deberíamos esperar un poco más de tiempo.

Una segunda conclusión es la propia situación- de la industria nacional. Para bien o para mal creo que México no ha logrado, en los últimos- cinco años, integrar y fortalecer su industria de exportación."

Como comentarios a la posición del CNE cabría mencionar que su opción de convenios bilaterales en lugar del foro multilateral, se refleja en el Memorandum de Entendimiento firmado con los Estados Unidos. En dicho documento México tuvo que aceptar el desmantelamiento de su política de subsidios e incentivos a la industria tan solo para conquistar el derecho de la Prueba del Daño por parte del Gobierno Estadounidense. Dicha concesión se hubiera logrado bajo mejores condiciones dentro del marco del GATT en el -Código de Subsidios. Los convenios bilaterales siempre --

mostrarán el trato desigual por presiones económicas, mientras que los foros multilaterales permiten la unión de intereses comunes por parte de naciones en iguales situaciones.

Lo dicho por el C. Sen. Hugo B. Margain durante la comparecencia del CNE ante el Senado, expone claramente la posición crítica para lo expuesto por el CNE.<sup>5</sup>

"Todos los que hemos tenido que ver, de alguna manera, con el comercio exterior, sabemos que se plantea una situación de lucha: no es más-- que estar peleando para que no nos pongan cuotas, para que no nos pongan todo tipo de barreras. Esto, naturalmente, hace que México reflexione respecto al desarrollo de su industria y de su comercio. ¿Cómo vamos a pelear mejor? La pelea no se va a eliminar, vamos a seguir peleando, pero donde conviene más... La pregunta es muy concreta: ¿Cómo nos defenderemos mejor en el comercio exterior? ¿Con la tendencia de ir abriendo cada vez más nuestro comercio y no depender del gran mercado del Norte? La diversificación ha sido una de las políticas más claras para oponernos a tener que depender de un solo mercado, el cual marque sus reglas unilateralmente y nos obligue a pactarlas un memorándum."

Adelantándome a lo que podrían ser las conclusiones del presente trabajo, pero por tratarse de palabras de uno de los más fuertes detractores de la incorporación de México al Acuerdo General y corresponder a las palabras finales de la comparecencia del CNE ante el Senado de la República me permito reproducir las palabras del Lic. Roberto Dávila.<sup>5</sup>

"Yo recuerdo que algunos medios, tanto del Gobierno Mexicano como de, inclusive, otros países, no se explicaban como en México se hubiera politizado tanto el problema del GATT. Un problema, después de todo, de un sector de la política económica, había devidido al país -- prácticamente en dos sectores, como si se tratara de algo políticamente más trascendente. -- Actualmente tanto las ventajas como las desventajas han disminuido mucho.

Las ventajas: ¿Vamos a entrar al GATT y aumentar automáticamente nuestra capacidad competitiva? No. ¿Vamos a lograr mejores condiciones de acceso en Estados Unidos, en Europa, etc? Tampoco.

Las desventajas: ¿Tendremos que quitar lo que aún nos resta de subsidios? Probablemente nadie se entere en el GATT si no los quitamos. -- Es decir, el GATT ha perdido esa fuerza compulsiva, para bien o para mal. Creo que es poco lo que nos puede quitar, o lo que nos puede dar el GATT; por lo tanto, esta discusión sobre el GATT se ha hecho más laxa."

### III.A.3. CONCLUSIONES DEL SENADO.<sup>6</sup>

"Las Comisiones Unidas de Desarrollo Económico y Social, Comercio y Fomento Industrial, Hacienda y Segunda Sección de Relaciones Exteriores, cumpliendo con el encargo que les fué hecho el 11 de septiembre pasado por esta asamblea, de analizar lo que implicaría iniciar negociaciones con el GATT y en su caso, la adhesión al mismo, recogiendo para ello la opinión de los CC. Senadores y realizando una consulta que le permitiera al Senado emitir una opinión al particular, tienen a bien informar en esta ocasión los planteamientos que más preocuparon al analizar y valorarse las

repercusiones que podría tener para el país su ingreso al GATT.

- 1) Que el protocolo de adhesión se circunscriba a lo que establecen la Constitución así como al Plan Nacional de Desarrollo. Mención expresa merece en este apartado el respeto total a nuestra autonomía para decidir la política petrolera y de exportación de los recursos naturales.
- 2) Que se le reconozca a México su carácter de país en desarrollo, con el fin de que reciba el tratamiento que establece la parte IV del Acuerdo General.
- 3) Que los plazos para la reducción de los niveles arancelarios que se negocien, tengan en cuenta las necesidades de protección que aún demanda la planta industrial. Se considera que los términos del proyecto de protocolo de adhesión de 1979 pueden ser utilizados como referencia.
- 4) El país buscará ser selectivo en sus exportaciones, para tratar de ser competitivo con sus productos más idóneos en las regiones comerciales que más le convengan.



- 5) Que las importaciones que se hagan dentro de los - convenios con el GATT sean preferentemente de bienes de consumo o insumos para la industria.
- 6) Que continúe aplicándose una política cambiaria realista que mantenga la subvaluación del peso frente al dólar, que evite los cambios bruscos de paridad y que tienda a reducir cada vez más la diferencia entre los tipos de cambio libre y controlado.
- 7) Que se revisen prioridades en la consolidación y -- creación de la infraestructura que demandan los Programas de Industrialización y Fomento a las Exportaciones.
- 8) Que se continúe promoviendo niveles más altos de - eficiencia en las empresas del sector público, para que sus productos alcancen precios más adecuados en beneficio de quienes los utilizan como insumos - y dependen de ellos para mejorar los términos de - su oferta nacional e internacional.

Tomando en cuenta las condiciones anteriores, las Comisiones Unidas que suscriben, expresan que no existe a su juicio inconveniente alguno de orden económico, político jurídico o social para que el Gobierno de la República, si

así lo juzga conveniente, inicie en el momento que considere oportuno, negociaciones con las Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) con el propósito de concertar su eventual adhesión a este organismo, en los términos que mejor convengan al interes nacional (México D.F. a 15 de noviembre de 1985)."

III.B. INSTRUCCIONES DEL C. PRESIDENTE DE LA REPUBLICA AL SECRETARIO DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL PARA CONducIR LAS NEGOCIACIONES DE LA ADHESION DE MEXICO AL GATT.<sup>6</sup>

" ... uno de los problemas estructurales de la economía mexicana que ha configurado el cuadro difícil por el que hemos venido atravesando en los últimos años, ha sido el debilitamiento de nuestras relaciones económicas con el exterior. Los déficit en nuestra Balanza Comercial, derivados de un crecimiento de las importaciones más rápido que el de las exportaciones de bienes y servicios, indujeron al país a un alto endeudamiento externo para equilibrar la Balanza de Pagos. Esta tendencia se facilitó por las muy favorables circunstancias del mercado petrolero internacional de 1979-1981.

Insertar en términos eficientes y competitivos a la economía mexicana en el comercio mundial, ha sido uno de los cambios estructurales que se ha planteado la nación de de el mensaje de toma de posesión el 1º de diciembre de mil novecientos ochenta y dos y que se ha señalado explícitamente en el Plan Nacional de Desarrollo y en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior. El nivel excesivo de protección en el que se había incurrido, al impedir una razonable competencia, alentó costos excesivos para la propia industria, interconstruyó en el sistema económico presiones inflacionarias y le restó al país competitividad en el comercio internacional.

Después de ponderar los diversos argumentos y opiniones sobre el tema, he considerado que existen razones fundamentales por las que conviene al interés nacional iniciar los procedimientos tendientes a la adhesión de México al GATT. Cuatro razones básicas aconsejan que México participe como Parte Contratante del mencionado acuerdo.

En primer lugar, uno de los objetivos fundamentales del Plan Nacional de Desarrollo es el fomento de las exportaciones no petroleras, mediante la aplicación de políticas de reconversión industrial y racionalización de la protección que permitan el uso adecuado de los recursos y una vinculación eficiente con el exterior. Dentro del PND, se

contempla la negociación comercial internacional como uno de los instrumentos para la consecución de este objetivo, ya que puede lograr un mejor acceso de nuestros productos a los mercados internacionales.

En segundo término, en el citado acuerdo se contempla una serie de disposiciones que permite proteger los intereses industriales y comerciales de las naciones que forman parte del GATT. Dentro de estas disposiciones destacan las relativas a las salvaguardias y a las situaciones desfavorables de Balanza de Pagos. Adicionalmente a la protección otorgada por el arancel, las salvaguardias permiten utilizar restricciones a la importación cuando una industria se vea afectada por importaciones excesivas.

La tercera consideración se refiere al mecanismo de solución de controversias que contiene el Acuerdo General, el cual amplía las oportunidades de defensa de sus miembros en la solución de conflictos comerciales bilaterales protegiendo al comercio de medidas unilaterales.

En cuarto lugar, destaca el hecho innegable de que la economía y principalmente el comercio internacional, están atravesando por una situación de ajuste y reestructuración con base en negociaciones multilaterales y bilaterales. De ahí la importancia de que México aproveche para su

propio proceso de reconversión industrial la posibilidad - de participar activamente en dicho foro.

En virtud de lo anterior y con fundamento en el - artículo 89, fracción X y en el artículo 131, párrafo se- gundo de la Constitución Política de los Estados Unidos Mé- xicanos, he decidido encomendar a usted, como Secretario - de Comercio y Fomento Industrial, la conducción de las ne- gociaciones internacionales para la adhesión de México al- Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y la- coordinación de las acciones correspondientes de las diver- sas dependencias del ejecutivo.

Durante el proceso negociador deberá usted cuidar- el cumplimiento de los siguientes lineamientos y criterios:

- El protocolo de adhesión se circunscribirá plenamen- te a lo que establece la Constitución Política y a lo dispuesto en el PND.
- Tendrá como marco de referencia el protocolo nego- ciado por México y adoptado por las Partes Contra- tantes en 1979.
- Deberá ser reconocida la situación de México como- país en desarrollo.
- Respeto total a nuestra soberanía sobre los recur- sos naturales, en particular los energéticos. Igual

mente, deberá tener en cuenta las disposiciones en materia de compras del sector público.

Reconocimiento del carácter prioritario del sector agropecuario de México.

Se buscará mantener la flexibilidad necesaria para el uso de los controles al comercio exterior, en el contexto de la política actual de sustitución gradual del permiso previo por el arancel.

En consecuencia, se servirá usted comunicar al Director General del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, la decisión del Gobierno de México de solicitar se inicie el proceso formal de adhesión de nuestro país a ese acuerdo, de tal forma que México participe con plenos derechos como Parte Contratante en la nueva Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales, (Palacio Nacional a 22 de noviembre de 1985).

III.C. OFICIO DEL C. PRESIDENTE DE LA REPUBLICA DIRIGIDO-  
AL H. SENADO DE LA REPUBLICA.<sup>6</sup>

"... instruí al C. Secretario de Comercio y Fomento Industrial para que se sirviera comunicar al Director General del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

la decisión del Gobierno de México de solicitar se iniciara el proceso formal de adhesión de nuestro país a ese acuerdo de tal forma que México participe con plenos derechos como Parte Contratante en la nueva Ronda de Negociaciones Comerciales Multilaterales, que deberá iniciarse el próximo mes de septiembre (1986) en la ciudad de Punta del Este, Uruguay.

En cumplimiento de las instrucciones a que me he referido en el párrafo anterior, con fecha 26 de noviembre de 1985, es C. Secretario de Comercio y Fomento Industrial envió al Director General del GATT una comunicación por la que le hizo saber a dicho funcionario la decisión del Gobierno de México de solicitar que se iniciara el proceso de adhesión de nuestro país al GATT.

Las Partes Contratantes del GATT recibieron la comunicación de México en su XLI período de sesiones y acordaron que fuera el Consejo de Representantes del Acuerdo General el que definiera las disposiciones necesarias de procedimiento para establecer un Grupo de Trabajo encargado de examinar la solicitud de México. En el acta que se levantó con motivo de este evento, se hizo constar el beneficio con que un importante número de Partes Contratantes recibieron la solicitud de nuestro país.

Siguiéndose el procedimiento ordinario establecido para la adhesión de nuevos miembros al Acuerdo General, con fecha 12 de febrero de 1986, el Consejo de Representantes del GATT estableció un Grupo de Trabajo que tuvo como mandato examinar la solicitud de adhesión al Acuerdo General presentada por nuestro país, así como hacer recomendaciones al Consejo sobre dicha cuestión, entre las que debería figurar un proyecto de adhesión.

En México, después de un proceso de intensas negociaciones, el grupo intersecretarial de trabajo creado por acuerdo del Gabinete de Comercio Exterior y coordinado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, con la participación de las Secretarías de Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Energía, Minas e Industria Parastatal y Agricultura y Recursos Hidráulicos, dió por concluida su encomienda, al presentar los siguientes documentos: informe del Grupo de Trabajo (documento L/6010) y -- lista de productos, que México ha aceptado concesionar como aportación por su adhesión al Acuerdo General. Estos-- documentos fueron aprobados por el Gabinete de Comercio Exterior, encabezado por el suscrito (C. presidente Miguel de la Madrid), el pasado 14 de julio del año en curso (1986).

El Consejo de Representantes del GATT, por su parte, conoció y aprobó los documentos preparados por el Grupo



de Trabajo y negociados por México en su sesión celebrada el 15 de julio de 1986, con lo que quedó abierta a la votación de las Partes Contratantes la solicitud de adhesión.- En un acto sin precedente y a tan solo 48 horas de haberse puesto a votación, se emitieron sesenta y dos votos favorables, que representaron más del mínimo necesario para cubrir las formalidades de aceptación de nuestro país como Parte Contratante del GATT.

Como puede constatarse, los documentos que formuló el Grupo de Trabajo se ajustan rigurosamente a los lineamientos que fueron señalados por el suscrito al C. Secretario de Comercio y Fomento Industrial... Una vez suscrito - por México el protocolo de adhesión aprobado por las Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, resta unicamente que esa H. Cámara apruebe el referido documento...(Palacio Nacional, a 31 de julio de 1986)."

### III.D. DOCUMENTOS PRESENTADOS POR MEXICO AL GATT Y SUS RESOLUCIONES.

#### III.D.1. DOCUMENTO L/5919.

El 26 de noviembre de 1985, el Lic. Hector Hernández

dez Cervantes, Secretario de Comercio y Fomento Industrial, envió al Director General del GATT, Sr. Arthur Dunkel, una comunicación del Gobierno de México en la que solicitaba - el inicio del proceso de adhesión de nuestro país al GATT. Dicho documento se conoce como L/5919.

El 27 del mismo mes, el C. Subsecretario de Comercio Exterior, Lic. Luis Bravo Aguilera, compareció a la sesión de las Partes Contratantes correspondiente a su XLI - período de sesiones para anunciar la decisión del Gobierno de México de solicitar su adhesión al GATT. En la misma fecha las Partes Contratantes tomaron nota de la declaración de México y acordaron que en la próxima reunión del Consejo de Representantes se adoptarían las disposiciones de procedimiento necesarias para establecer un Grupo de Trabajo encargado de examinar la solicitud de México.

### III.D.2. DOCUMENTO L/5963.

En este documento, también llamado Resolución del Consejo de Representantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio sobre la Formación de un Grupo de Trabajo, elaborado en su reunión del 12 de febrero de 1986, - se forma el Grupo de Trabajo que incluyó a: Argentina, Australia, Austria, Brasil, Canadá, Colombia, CEE y sus estados miembros, Corea, Cuba, Chile, Estados Unidos, Finlandia

Hong Kong, Hungría, India, Jamaica, Malasia, Noruega, Nueva Zelandia, Perú, Suecia, Uruguay y Yugoslavia. La presidencia del Grupo de Trabajo recayó en el señor George Reisch, de Austria.

### III.D.3. DOCUMENTO L/5961.

Mediante comunicación de fecha 4 de febrero de 1986 el Gobierno de México envió al Director General del GATT el documento L/5961, conocido como "Memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior", preparado por el Gobierno de México para que sirviera como base de las reuniones del Grupo de Trabajo. Este documento fue oportunamente aprobado por el Gabinete de Comercio Exterior.

Por considerarse de gran importancia, pero con el fin de no interrumpir la secuencia de este trabajo, el texto íntegro de dicho documento se presenta como el anexo No. I.

### III.E. RESULTADOS DE LA NEGOCIACION.

En las dos últimas reuniones del Grupo de Trabajo se efectuaron las negociaciones sobre el proyecto de proto

colo de adhesión de México al Acuerdo General, así como el texto del informe del multicitado Grupo de Trabajo, aprovechándose la presencia de las diversas delegaciones para terminar la negociación de los productos que México concesionaria como aportación por su ingreso al Acuerdo General. - A esta última reunión del Grupo de Trabajo asistieron como observadores, en representación del H. Senado de la República los senadores Raul Salinas Lozano y Miguel Borge, así como el Secretario Técnico del Gabinete de Comercio Exterior. A la última reunión del Grupo de Trabajo también asistieron observadores del sector empresarial.

Después de un proceso de intensas negociaciones, el Grupo de Trabajo dió por concluida su encomienda, mediante la adopción de los siguientes documentos:

Protocolo de adhesión de México al Acuerdo General

Informe del Grupo de Trabajo (documento L/6010)

Lista de los productos que México concesiona

Estos documentos fueron aprobados por el Grupo de Trabajo en su última reunión celebrada el 1º de julio de 1986, para su presentación al Consejo de Representantes del GATT, que se celebró el 15 del mismo mes.

### III.E.1. PROTOCOLO DE ADHESION DE MEXICO AL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO.

El Grupo de Trabajo encargado de examinar la soli-

cidad de adhesión de México al GATT recomendó al Consejo - de Representantes el proyecto de protocolo de adhesión de México al GATT. Este documento se integra de catorce párrafos, de los cuales once forman parte de lo que se conoce como "Protocolo Estandar", que es el que han utilizado casi todos los países que actualmente son Partes Contratantes - del Acuerdo General. Un párrafo preambular y tres párrafos operativos adicionales son los que cubren los intereses -- particulares de México y con los cuales se cumplen las instrucciones del C. Presidente de la República. En esta forma la adhesión de México al GATT se hizo sobre la base de un protocolo ad-hoc.

Debe destacarse de manera especial la parte preambular del protocolo de adhesión de México al GATT en la que los Gobiernos que son Partes Contratantes del Acuerdo General reconocen que México es un país en desarrollo, garantizándose de esta manera que en todo momento México pueda invocar y tener derecho a recibir el tratamiento especial más favorable previsto en el Acuerdo General para países - en desarrollo, en especial lo estipulado en su parte cuarta, integrada en la llamada "Cláusula de Habilitación" negociada durante la Ronda de Tokio.

La incorporación de los párrafos operativos 3,4 y 5 en el protocolo de adhesión de México al GATT, significa

jurídicamente salvaguardias que el país adherente, en este caso México, incorpora a su compromiso internacional con el objeto de dejar fuera de dicho tratamiento aspectos específicos de su política económica por convenir así a los intereses nacionales. Por la importancia que tienen se sintetizan a continuación:

Párrafo 3. Salvaguardia que deja al sector agrícola fuera del marco jurídico del GATT. Establece que de conformidad con su política de sustitución gradual de los permisos por una protección arancelaria, México continuará eliminando - los permisos previos de importación "en toda la medida posible". Debe hacerse notar que si bien es cierto que México ofreció continuar sustituyendo gradualmente los permisos previos por una protección arancelaria, dicha eliminación no quedó sujeta a ningún calendario o fecha específica, ni guarda relación porcentual con el total de fracciones arancelarias que integran la Tarifa del Impuesto General de Importación, razón por la cual se menciona en el párrafo tres del protocolo que México manejará los permisos de importación del sector agropecuario en la medida compatible con sus objetivos en este sector.

Párrafo 4.

"Las Partes Contratantes están conscientes de la intención de México de aplicar su -- Plan Nacional de Desarrollo y sus Programas Sectoriales y Regionales, así como de esta

blecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, de conformidad con las disposiciones del acuerdo y del documento L/600."

Como se desprende del párrafo anterior el compromiso de México se circunscribe a la utilización de los instrumentos de política comercial para la ejecución de programas regionales y sectoriales derivados del PND y en consecuencia no quedan comprometidos los instrumentos de política fiscal, financiera, monetaria, etc.

Párrafo 5. Este párrafo es una salvaguardia para la explotación, uso y disposición de los recursos naturales, en especial los energéticos.

El protocolo se dejó abierto para la firma de las Partes Contratantes el 17 de julio de 1986 y permanecería hasta el 31 de diciembre del mismo año, si es que antes no se recopilaban las firmas necesarias. En sólo 48 horas, se reunieron 65 votos favorables a México y suficientes para tener por aprobada la adhesión de México al Acuerdo General ya que para tal efecto sólo se requería un total de 61 votos

Cumpliendo instrucciones del C. Presidente de la República, el Secretario de Comercio y Fomento Industrial,

Lic. Héctor Hernández Cervantes, se trasladó a la ciudad-- de Ginebra, Suiza, para firmar en nombre del Gobierno Mexicano el protocolo de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Durante la ceremonia el Director General del mismo, Dr. Arthur Dunkel, hizo un público reconocimiento a México e hizo patente el beneplácito de las Partes Contratantes del Acuerdo General por el ingreso de México. Así mismo, en un acto simbólico poco común en el GATT, representantes de los Gobiernos de Nicaragua, Estados Unidos, Japón, Brasil, Australia, Perú, Suiza, Corea del Sur, Yugoslavia e India también firmaron el mencionado protocolo.

El funcionario mexicano recibió copia certificada de los documentos relacionados con la adhesión, que serán remitidos al H. Senado de la República para los efectos de la intervención que a dicho cuerpo legislativo le corresponden por mandato constitucional.

La adhesión de México tuvo efecto a los 30 días de firmado el protocolo, por lo que el 24 de agosto de 1986, México pasó a ser la nonagésima segunda Parte Contratante del GATT.



### III.E.2. INFORME DEL GRUPO DE TRABAJO PARA LA ADHESION DE MEXICO AL GATT.

El informe del Grupo de Trabajo de la adhesión de México al GATT consta de 83 párrafos, de los cuales merecen especial atención por las cuestiones específicas que tratan los identificados con los números 18, 19, 30, 31, 37, 63 y 68, cuyo contenido, de manera sintetizada se reproduce a continuación.

#### Política arancelaria.

Párrafo 18. Como parte de su aportación al GATT, con motivo de su adhesión, México estaba dispuesto a consolidar un arancel máximo del 50% para la totalidad de su tarifa de importación. El arancel máximo del 50% está por arriba de los niveles máximos que se utilizan en la actualidad y en mayor medida, del 30% que se piensa utilizar como tope para el 31 de octubre de 1988, por lo que permitirá al Gobierno Federal elevar los aranceles hasta el 50% sin tener que dar compensación alguna.

Párrafo 19. Para los nueve sectores que son objeto de programas sectoriales, de acuerdo al PRONAFICE se podrán utilizar, por un plazo hasta de 8 años a partir de la vigen-

cia del protocolo, aranceles superiores al 50%, de forma -  
tal que al arancel que normalmente les corresponda se les-  
podra agregar hasta la mitad de dicho arancel.

#### Valoración aduanera.

Párrafo 25. México se comprometió a armonizar todos los -  
procedimientos de valoración en aduana para las mercancías  
importadas, con el artículo VII del Acuerdo General y ratifi  
co la decisión de su Gobierno de eliminar los precios ofi  
ciales de la TIGI a más tardar el 31 de diciembre de 1987.

#### Permisos y cuotas de importación.

Párrafo 29. El representante de México declaró que de con-  
formidad con su política de sustitución gradual de los perm-  
isos previos por una protección arancelaria, México conti-  
nuará eliminando los permisos previos de importación en todo  
la medida posible y aplicará todas las restricciones -  
de conformidad con el principio de no discriminación.

Párrafo 30. Refiriéndose al grado de apertura, a la trans-  
parencia y la seguridad que ofrecía a los importadores el-  
sistema de permisos previos de importación, el representante  
de México dió la lista de las partidas sujetas a control  
es de importación a partir del 2 de mayo de 1986. De las

8,147 partidas del arancel mexicano, sólo 818 están sujetas a los requerimientos del permiso previo. Más del 90% de las partidas arancelarias, que representaban aproximadamente el 65% de las importaciones, estaban libres de restricciones a la importación. El sistema de permisos previos no se utilizaba para hacer discriminación en contra de fuentes de abastecimiento, tal es el caso de que el sector privado realiza el 75% de las importaciones.

Párrafo 31. El permiso previo es necesario para impedir o regular la importación de las siguientes categorías de productos:

Bienes de lujo o suntuarios (230 partidas)

Productos agrícolas básicos

Productos energéticos

Los vehículos automóviles y refacciones automotrices

Productos del programa farmacéutico (120 partidas)

Productos reglamentados por convenios internacionales - tales como el café y el cacao

Productos textiles, por el Acuerdo Multifibras

Productos de interés para la salud pública

Armas, municiones, explosivos y productos de interés para la seguridad nacional

Productos que atenten a la moral humana

## Plan Nacional de Desarrollo y Programas Sectoriales.

Párrafo 37. El representante de México confirmó que los programas de desarrollo sectorial actualmente contemplados estaban relacionados con los productos petroquímicos, la electrónica, los textiles, el calzado, los bienes de capital, el papel y la pulpa de celulosa, los productos alimenticios, el hierro y el acero y los aparatos electrodomésticos. Sin embargo, México, en tanto que posee una economía mixta no limitaba las actividades de los empresarios privados que pudieran tomar la decisión de desarrollar otros sectores en los cuales México pudiera gozar de una ventaja comparativa.

### Compras del sector público y comercio de Estado.

Párrafo 63. La administración pública federal y las empresas del sector paraestatal tenían la obligación de llevar a cabo licitaciones públicas mediante convocatoria pública para la adjudicación de adquisiciones, arrendamientos y prestaciones de servicios relacionados con los bienes muebles. Con arreglo a la legislación mexicana, para fomentar el desarrollo nacional debía darse preferencia al empleo de bienes o servicios de origen nacional. En el sistema de licitaciones se reconocían los derechos de propiedad intelectual. Las licitaciones estaban abiertas a los

proveedores de todos los países sin discriminación, fueran o no miembros del GATT.

#### Acuerdos de las Normas de Conducta.

Párrafo 68. El representante de México declaró que en un período de seis meses contados a partir de la fecha de adhesión de México al GATT, México notificaría su intención de adherirse a los siguientes códigos: Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación, Antidumping, Normas y Valoración en Aduana. En relación con el Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios, el representante de México declaró que en el mismo período México iniciará negociaciones con miras a su adhesión a este instrumento.

Las disposiciones legislativas y reglamentarias que regulan en México las operaciones comerciales internacionales, en particular la Ley de Comercio Exterior, incorporan los principios fundamentales en que se sustentan los Códigos de Conducta que se han reseñado brevemente. Además, como México ya tiene celebrado compromiso sobre esta materia con los Estados Unidos de Norteamérica y los representantes de la Comunidad Económica Europea están de acuerdo en la participación de México en dichos instrumentos, se considera que tales circunstancias facilitarán la adhesión de nuestro país a dichos instrumentos. El hecho de que México haya acepta-

do suscribir los Códigos de Conducta que se hacen mención, resultó un factor muy importante que facilitó el proceso de adhesión de México al GATT, sin que dicho compromiso implicara un costo interno.

### III.E.3. PRODUCTOS CONCESIONADOS POR MEXICO.

Como parte del proceso de adhesión de México al Acuerdo General, se efectuaron negociaciones bilaterales en materia arancelaria con 10 países, lo que dió como resultado la negociación de concesiones en 373 fracciones arancelarias de la TIGI, con un valor representativo de 15.9% respecto a la importación total de 1985.

En apoyo de los programas de desarrollo industrial, además de negociar un arancel máximo de 50%, el Gobierno Mexicano mantiene la facultad de establecer aranceles adicionales hasta por la mitad del impuesto general de importación vigente, en casos de importancia excepcional, para evitar recurrir al uso de permisos de importación y teniendo como fecha límite para aplicar dichas tasas el 31 de diciembre de 1994.

Las negociaciones bilaterales se efectuaron teniendo

do como marco de referencia solicitudes de concesión por un total de 1516 fracciones arancelarias. Se realizó un proceso de consulta ante dos tipos diferentes de foros u organismos; por un lado, la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior (CACCE) y por otro, la Comisión Mixta de Procesos de Integración de la que forman parte las organizaciones representativas del sector privado, principalmente CONCAMIN, CANACINTRA, CONCANACO, CAINTRA y algunas cámaras o empresas afiliadas a estas, que respondieron en forma individual.

Los criterios básicos que recomendó el sector empresarial son esencialmente iguales a los señalados por la CACCE y fueron tomados en cuenta a lo largo del proceso negociado al igual que se hizo con las recomendaciones de las entidades que encabezan los sectores productivos agrícolas y pesquero.

Derivado de dichas consultas y recomendaciones, se obtuvieron los siguientes resultados de la negociación:

- 1) Se negoció sólo una fracción genérica, relativa al papel periódico o prensa, por considerar que su campo de aplicación está claramente definido, no se afecta la producción nacional que es deficitaria y la importación se sujeta a permiso previo y cuota.

- 2) Se negociaron sólo dos productos incluidos en el - Acuerdo Multifibras. Se trata de textiles de usos técnicos que no se fabrican en el país.
  
- 3) Se hizo concesión en sólo un producto siderúrgico- que se halla actualmente bajo la restricción de cuotas de importación en el mercado Norteamericano.- La negociación se condicionó a un arreglo bilateral que elimine dicha restricción a las exportaciones- mexicanas.
  
- 4) La negociación no incluyó ningún producto que forme parte del grupo de medicamentos básicos del Programa de Industria Farmacéutica. Del mismo modo,- tampoco incluye ningún componente o producto final del Programa de la Industria Automotriz.
  
- 5) Los productos comprendidos en diversos programas - de desarrollo industrial como, por ejemplo, la industria electrónica, se negociaron con el criterio de propiciar la importación de insumos, partes componentes que permitan seguir cumpliendo las bases- de dichos programas y a la vez protejan adecuadamente sus productos finales.
  
- 6) Se negociaron 156 fracciones comprendidas en los -



capítulos 84 al 90 que incluyen, en su gran mayoría, bienes de capital, de las cuales se detectó que existe producción nacional en 85 de ellas. Con excepción de tres fracciones, en prácticamente todas las restantes se negociaron aranceles superiores a los vigentes por márgenes de 5 a 20 puntos.

- 7) Los bienes de consumo negociados se incluyen en 62 fracciones arancelarias. Una parte importante de estas concesiones se refiere a productos sujetos a permiso previo y bajo el sistema de cuotas de importación.
- 8) Del sector agropecuario, se negociaron 66 fracciones manteniendo para los más sensibles de ellos el requisito de permiso previo (tales como la leche, los sebos, semillas para siembra y los productos para la inseminación). Se evitó totalmente la negociación de productos básicos de alta prioridad social como los cereales y granos, o de productos sensibles como las frutas frescas.
- 9) Las bebidas alcohólicas fueron negociadas sujetas a una cuota de importación con el fin de dar transparencia a su comercio.

10) En general, los productos que se negociaron con bajos aranceles, corresponden a materias primas de uso difundido en la industria y que no se pueden obtener en el país, como el asbesto, el coque de hulla, el óxido de aluminio, el níquel en bruto, el mineral de estaño; o cuyo abastecimiento interno es insuficiente como los cueros y pieles en bruto y las pastas para papel.

Del total de fracciones negociadas, 298 se encuentran actualmente exentas del requisito de permiso previo de importación (11.7% del valor) y 75 sujetas a dicho requisito (4.2% del valor). De entre las fracciones exentas de permiso, se negociaron tres que eventualmente podrían sujetarse a este requisito, las cuales representan el 0.3% del valor.

Por lo que hace a las fracciones controladas, estas se negociaron con la siguiente modalidad: a 29 se les elimina el permiso previo (0.2% del valor), integrándose estas últimas, con 3 fracciones que se crearan liberadas y se considera que se exime de permiso debido a que las fracciones genéricas que las clasifican se encuentran controladas; y las 26 fracciones restantes, se les eliminará este requisito en períodos de 3, 5 u 8 años.

Según el tipo de productos que comprenden, las fracciones negociadas se distribuyen de la siguiente manera:

Cuadro No. 18

FRACCIONES NEGOCIADAS POR TIPO DE BIEN			
TIPO DE BIEN	No. DE FRACC.	VALOR DE IMPORT.	PORCIENTO S/
		(MILLONES DE DOLS) 1985	IMP. TOTAL DE 1985
B. CONSUMO	62	165.2	1.4
B. INTERMEDIO	198	1 134.7	9.5
B. CAPITAL	113	588.8	5.0
TOTAL	373	1 888.7	15.9

Fuente: SECOFI, Subsecretaría de Comercio Exterior, Dirección General de Aranceles.

Para el conjunto de la TIGI se consolidó una tasa de arancel máximo de 50%, con excepción de las 373 fracciones mencionadas, en las que se hicieron concesiones específicas a tasas inferiores al 50%.

Se tomó como referencia la estructura arancelaria vigente al 29 de abril de 1986. De las 373 fracciones negociadas, solo en 52 casos se hicieron concesiones a un nivel de arancel inferior al existente en esa fecha; de estas, 32 se consolidaran de inmediato, es decir, a partir de la fecha de adhesión, a 12 fracciones se les consolidara el arancel despues de un período de 3 años y a las 8 fracciones restantes en un período de 5 años.

Lo anterior significa, que 321 fracciones se negociaron con aranceles iguales o superiores a los vigentes al 29- de abril de 1986, las cuales representan el 15.4% del valor- de la importación total de 1985; es decir, el 97% del valor- negociado con los países miembros del GATT.

Estas cifras reflejan el margen de seguridad que se- ha dado a los distintos sectores industriales del país res- pecto a dificultades eventuales que pudieran surgir en su po sición competitiva. Si se consideran los aranceles objetivo del Programa de Desgravación Arancelaria que concluirá el 31 de octubre de 1988, se observará que sólo una fracción se ne goció con arancel menor al objetivo (leche evaporada).

En las negociaciones bilaterales participaron nueve- países y la CEE. Estados Unidos, principal socio comercial- de México, resultó el país más relevante, tanto en el número de fracciones concedidas (210), como en la proporción de co- mercio negociado (12.5% de las importaciones totales de 1985) Le siguen en importancia Canada y la CEE, con 41 y 128 frac- ciones respectivamente. Estos países abarcan prácticamete- la totalidad de las fracciones negociadas.

De los restantes siete países destacan: Nueva Zelan- dia, que en solo 20 fracciones negocio el 2.4% de la importa- ción mexicana, principalmente de productos agropecuarios; Ja pón, se le concedieron 10 fracciones; con los cinco últimos-

países (Suecia, Noruega, Suiza, Austria y Finlandia) se negociaron 83 fracciones que incluyen el 1.3% de las importaciones. Con lo anterior se obtiene un total negociado de 15.9% en relación a la importación de 1985.

En el ejercicio de adhesión al GATT que se realizó en 1979, se ofreció concesión en 304 fracciones que representaban el 8.6% de las importaciones de 1976 y 10.2% de las efectuadas en 1985. (Ver cuadro No. 19 ).

De las 373 fracciones negociadas, únicamente 73 de ellas pertenecen a la Industria Química. Catorce de estas se enmarcan en el sector de la industria química básica, doce pertenecen a la petroquímica secundaria, diez y ocho son de la industria de la celulosa y el papel y veinte y nueve caen dentro de una clasificación genérica que podemos llamar otros productos químicos.

Como podemos apreciar, la industria de la celulosa y papel fue la que más fracciones concesionó, esto se debió a que México es deficitario en la materia prima para esta industria y los programas para la autosuficiencia se encuentran aún muy incipientes.

Las fracciones de la Industria Química que fueron concesionadas son las siguientes:

RESUMEN DE MODIFICACIONES A LA TIGI ORIGINADAS POR LAS  
NEGOCIACIONES PARA INGRESAR AL GATT DURANTE 1986  
(MILES DE DOLARES)

Cuadro No. 19

CONCEPTO	No. de fracc.	%	VALOR DE IMPORTACIONES TOTALES			
			1984	%	1985	%
TOTAL DE FRACCIONES	8143	100.0	10089042	100.0	11873673	100.0
FRACCIONES NEGOCIADAS	373	4.6	1511598	15.0	1888718	15.9
1. PROPUESTAS A LIBERAR	29	0.3	17784	0.2	19443	0.2
a) De inmediato <sup>1</sup>	3	0.0	0	0.0	0	0.0
b) A tres años	2	0.0	2544	0.0	1887	0.0
c) A cinco años	7	0.1	14731	0.1	14787	0.1
d) A ocho años	17	0.2	509	0.0	2769	0.0
2. PROPUESTAS A CONTROLAR	3	0.0	28647	0.3	37956	0.3
3. NEGOCIACION EN FUNCION DE LOS ARANCELES VIGENTES AL 29/IV/86						
a) Con arancel negociado mayor	194	2.4	912627	9.0	1221092	10.3
b) Con arancel negociado igual	127	1.5	557605	5.5	608509	5.1
c) Con arancel negociado menor	52	0.6	41366	0.4	59117	0.5
I (Mayor al arancel objetivo) <sup>2</sup>	(32)	(0.4)	(13200)	(0.1)	23873	0.2
II (Igual al arancel objetivo) <sup>2</sup>	(19)	(0.2)	(25125)	(0.2)	30527	0.3
III(Menor al arancel objetivo) <sup>2</sup>	( 1)	(0.0)	( 3041)	(0.0)	4717	0.0

1 Corresponde a tres fracciones que se crearán (EX-OUT)

2 El arancel objetivo se refiere al nivel que alcanzarán al concluir su proceso de desgravación el 31 de octubre de 1988.

Fuente: Dirección General de Aranceles, Subsecretaría de Comercio Exterior.

## FRACCIONES NEGOCIADAS EN EL GATT

Cuadro No. 20

FRACCION	TEXTO	ARANCEL		VALOR 10 <sup>6</sup> Dlls.
		ACTUAL	NEGOCIADO	
<u>INDUSTRIA QUIMICA BASICA</u>				
2813 A 007	Dioxido de silicio o silicagel.	22.5 LIB	25 LIB	1
2820 A 001	Oxido de aluminio (aluminio anhidra).	0 LIB	Exento LIB	26
2820 A 002	Hidróxido de aluminio	10 LIB	30 LIB	5
2820 A 004	Hidróxido de aluminio grado farmacéutico.	37 LIB	40 LIB	0
2828 A 005	Oxido de níquel.	10 LIB	10 LIB	1
2842 A 004	Carbonato de sodio.	22.5 LIB	40 LIB	8
2842 A (x) <sup>1</sup>	Carbonato de fierro.		40 LIB	-
3103 A 001	Abonos minerales o químicos fosfatados.	0 LIB	10 LIB	41
3104 A 001	Cloruro de potasio.	0 LIB	20 LIB(5)	19
3104 A 002	Sulfato de potasio.	0 LIB	10 LIB	10
3105 A 002	Fosfato dibásico de amonio.	0 LIB	10 LIB	4
3205 A 084	Colorantes dispersos.	37 LIB	40 LIB(3)	0
3205 A 085	Colorantes básicos.	37 LIB	40 LIB(3)	0
3813 A 002	Fundentes para solda dura.	22.5 LIB	25 LIB	0

SUMA 14

(1) Fracción de nueva creación.

Los números entre paréntesis después del arancel negociado, representan el número de años en que se liberarán.

FRACCIONES NEGOCIADAS EN EL GATT

FRACCION	TEXTO	ARANCEL		VALOR 10 <sup>6</sup> Dlls
		ACTUAL	NEGOCIADO	
<u>INDUSTRIA PETROQUIMICA SECUNDARIA</u>				
2803 A 002	Negro de humo de hornos.	22.5	LIB 25 LIB	3
2904 A 032	Pentaeritritol.	10	LIB 25 LIB(5)	5
2914 A 001	Acido fórmico.	10	LIB 40 LIB	1
2914 A 009	Acido acrílico.	0	LIB 40 LIB	2
2914 A 039	Acrilato de etilo.	37	LIB 25 LIB(5)	1
2914 A 040	Acrilato de butilo.	37	LIB 40 LIB	0
2914 A 042	Metacrilato de metilo.	22.5	LIB 40 LIB	0
2914 A (x) <sup>1</sup>	Palmitato de isobutilo.		25 LIB	-
2923 A 083	P-aminofenol.	10	LIB 20 LIB	1
2931 A 035	Metionina.	0	LIB 20 LIB(5)	11
3902 B 011	Polipropileno s/adición de negro de humo.	0	LIB 25 LIB	71
4002 B 002	Polibutadieno.	37	LIB 40 LIB(5)	2

SUMA 12

(1) Fracción de nueva creación.

Los números entre paréntesis despues del arancel negociado, representan el número de años en que se liberaran.



FRACCIONES NEGOCIADAS EN EL GATT

FRACCION	TEXTO	ARANCEL		VALOR 10 <sup>6</sup> Dlls.
		ACTUAL	NEGOCIADO	
<u>INDUSTRIA DE LA CELULOSA Y PAPEL</u>				
4701 A 001	Mecánica de madera.	0	LPQ 10 LPQ	7
4701 A 002	Al sulfato cuando sea madera.	10	LPQ 10 LPQ	36
4701 A 006	Al sulfato excepto la fracción 4701 A 002.	10	LPQ 10 LPQ	24
4701 A 007	Pastas químicas de alfa celulosa.	0	LIB 10 LIB	7
4701 A 008	Al sulfato cuando procedan de madera.	0	LPQ 10 LPQ	18
4702 A 002	Reconocible como destinados a la fabricación de periodico.	0	LPQ 10 LPQ	9
4801 A 001	Papel blanco c/más de 75% de pasta mecánica de madera.	0	CON EXC LPQ	1
4801 A 002	Papel blanco c/menos del 75% de pasta mecánica de madera.	0	CON EXC LPQ	0
4801 A 003	Papel blanco c/más del 40% de pasta mecánica de madera.	0	CON EXC LPQ	17
4801 A 999	Los demas.	0	CON EXC LPQ	2
4801 B 001	Bond o Ledger.	37	LIB 30(5) LIB	4
4801 B 004	Para la impresión de billetes de banco.	0	LIB EXC LIB	4
4801 C 001	Krait.	37	LIB 30(3) LIB	5
4801 D 001	Dieléctrico cuyo espesor sea menor o igual a Q 0.5 mm.	10	LIB 20 LIB	1

FRACCIONES NEGOCIADAS EN EL GATT

FRACCION	TEXTO	ARANCEL		VALOR 10 <sup>6</sup> Dlls.
		A CTUAL	NEGOCIADO	
4801 D 002	Para soporte de papel carbón excepto 4801 D 004.	37	LIB 40 LIB	2
4801 F 001	Kraft excepto 4801 F 004 y 008.	37	LIB 30(3) LIB	3
4801 F 004	Kraft a base de celulosa semi blanqueada.	22.5	LIB 40 LIB	4
4805 A 002	Acanalado, ondulado o corrugado excepto 4805 A 001.	37	LIB 40 LIB	0

SUMA 18

Los números entre paréntesis después del arancel negociado, representan el número de años en que se liberarán, o en el que alcanzarán dicho arancel.

FRACCIONES NEGOCIADAS EN EL GATT

FRACCION	TEXTO	ARANCEL		VALOR	
		ACTUAL	NEGOCIADO		10 <sup>6</sup> Dlls.
<u>OTROS PRODUCTOS QUIMICOS</u>					
1502 A 001	Sebos (de las especies ovinos, bobinos y caprinos).	0	CON	20 LPQ	47
1503 A 001	Oleostearina.	22.5	LIB	25 LIB	0
1505 A 001	Suintina.	10	LIB	20 LIB	0
2704 A 001	Coques y semicoques de hulla de lignito.	0	LIB	Exento LIB	17
2714 A 002	Coque de petróleo.	0	LIB	10 LIB	18
2908 A 021	Guayacol.	10	LIB	20 LIB	0
2908 B 004	Sulfoguayacolato de potasio.	10	LIB	20 LIB	0
2925 A 006	N-metilcarbamato de naftilo.	0	LIB	40 LIB	2
2925 A (X) <sup>1</sup>	Acido Metrisódico y metrisamina.	-	-	-	-
2935 B 047	00-Dietil 0-3,5,6, tri-cloro 2-piridilfos.	0	LIB	40 LIB(5)	3
2938 A 016	Vitamina A de acetato en forma de aceite.	10	LIB	25 LIB	1
2939 A 008	Otros estrógenos equinos	10	LIB	10 LIB	0
3005 A 002	Preparación para obtención dental, a base de resinas acrílicas.	22.5	LIB	25 LIB	0
3205 B 050	Preparación a base de eter etílico.	37	LIB	40 LIB(3)	0

FRACCIONES NEGOCIADAS EN EL GATT

FRACCION	TEXTO	ARANCEL		VALOR 10 <sup>6</sup> Dlls.
		ACTUAL	NEGOCIADO	
3213 A 004	Tintas para impresión de billetes de banco.	0	LIB 10 LIB	2
3301 A 019	Aciete esencial de lavanda.	10	LIB 20 LIB	0
3301 A 021	Aceite esencial de bergamota.	10	LIB 20 LIB	0
3501 A 001	Caséina.	10	LIB 10 LIB	14
3819 A 020	Catalizador para la preparación de silicatos.	10	LIB 20 LIB	0
3901 A 006	Películas, bandas o tiras de tereftalato.	10	LIB 25 LIB	18
3902 C 025	Películas dieléctricas en 2 direcciones.	10	LIB 25 LIB	2
3903 C 005	Tubos corrugados de celulosa regenerada.	10	LIB 20 LIB	8
3903 C 006	De acetato de celulosa	10	LIB 20 LIB	2
3906 A 001	Acido alginico.	10	LIB 20 LIB	0
3906 A 002	Alginato de sodio.	37	LIB 40 LIB	0
3906 A 005	Alginato de potasio.	10	LIB 25 LIB	0
3906 A 006	Alginato de propilenglicol.	10	LIB 25 LIB	0
3906 A 007	Polisacárido atóxico sucedáneo de plasma.	10	LIB 20 LIB	1
3906 A (x) <sup>1</sup>	Alginatos de magnesio.		25 LIB	-
SUMA	29			

#### III.E.4. DECISION DE LAS PARTES CONTRATANTES.<sup>6</sup>

A continuación reproduciremos el comunicado final de las Partes Contratantes en relación con la solicitud del Gobierno Mexicano para su adhesión al Acuerdo General.

"Las Partes Contratantes.

Habida cuenta de los resultados de las negociaciones celebradas para la adhesión del Gobierno de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio y habiendo -- preparado un protocolo para esa adhesión, deciden, en conformidad con el artículo XXXIII del Acuerdo General, que el Gobierno de México puede adherirse al Acuerdo General en las condiciones enunciadas en el mencionado protocolo."

#### III.F. COMPARACION DEL PROTOCOLO DE 1979 Y 1986.

En el ejercicio de adhesión al GATT que se realizó - en 1979, se ofreció concesión en 304 fracciones arancelarias que representaron el 8.6% de las importaciones de 1976 (año-base de la Ronda de Tokio) y 10.2% de las efectuadas en 1985. De estas fracciones, 138 se negociaron bajo permiso de importación y 166 exentas de este permiso. En contraste, la negociación presente, concesionó 307 fracciones, que representan el 15.9% de las importaciones de 1985. De estas fracciones - todas quedarán libres del permiso previo de importación en un lapso no mayor a 8 años.

Como comentario global a la actual negociación se puede concluir que la negociación de 1979 ofrecía mejores condiciones tanto en los niveles arancelarios como en los plazos para la reducción de los mismos. En 1986 se negociaron 96 - fracciones que también se habían negociado en 1979. De estas 56 se negociaron ahora con arancel menor al negociado en 1979 11 con arancel igual y sólo 28 con arancel superior. De las mismas 96 fracciones, 21 se negociaron en 1986 libres de permiso previo de importación, en tanto que en 1979 se habían ofrecido sujetas a éste requisito.

Las pocas ventajas del presente protocolo en comparación con el elaborado en 1979, se reflejan más en la forma - que en el contenido. Para el protocolo actual se cuidó más - la redacción y el apego a los lineamientos dictados por el C Presidente de la República, al contrario de lo ocurrido en - 1979, cuando la discusión pública se dió en base del acuerdo logrado.

En el protocolo negociado por México en esta oportunidad, como ya se mencionó, se incorpora un párrafo específico sobre recursos naturales y concretamente sobre energéticos. Un párrafo similar no fué considerado en el protocolo de 1979. La mención especial en el sentido de destacar la preeminencia de la soberanía nacional sobre sus recursos naturales y específicamente sobre los energéticos, fué motivo de la especial

atención por parte de la Delegación Mexicana que buscó así -  
acallar los temores más extendidos y públicos. También el -  
sector agropecuario quedó protegido de una manera más clara-  
y definida en el actual protocolo.

Es importante destacar que de manera específica se -  
incorpora en el actual protocolo la intención de México de a-  
plicar su Plan Nacional de Desarrollo (PND) y sus Programas-  
Sectoriales, así como de establecer los instrumentos necesari-  
os para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y -  
financiero.

Como conclusión podemos decir que la negociación y el  
protocolo logrado en-1979 eran insuperables, difícilmente se  
volverían a lograr condiciones internas y externas tan propi-  
cias para México como en ese año. Desafortunadamente no to-  
mamos esa oportunidad y ahora tuvimos que conformarnos con -  
una negociación un tanto más desfavorable.

La situación nacional de 1979, con una economía pu-  
jante y la reciente ronda de negociaciones, donde México ha-  
bia participado, le habían otorgado una situación fuerte, --  
donde a cambio de las 304 fracciones que México ofrecía con-  
cesionar por su ingreso, este recibía la concesión de 248 --  
fracciones de su interés particular, con un valor de 612 mi-  
llones de dólares.<sup>1</sup> En la presente negociación México no ob-  
tiene ninguna concesión en contrapartida de las 373 otorgadas.

RESUMEN COMPARATIVO DE LAS NEGOCIACIONES EN EL GATT EN 1979 Y 1986.  
(MILES DE DOLARES)

Cuadro No. 21

C O N C E P T O	No. de Fracc.	%	VALOR DE IMPORTACIONES TOTALES			
			1984	%	1985	%
TOTAL DE FRACCIONES	8143	100.0	10089042	100.0	11873673	100.0
Fracciones negociadas en 1986	373	4.6	1511598	15.0	1888718	15.9
Fracciones negociadas en 1979	304	3.7	1184248	11.7	1210546	10.2
Fracciones negociadas en 1986 que no se negociaron en 1979	96	1.2	420092	4.2	512921	4.3
a) Con arancel 1986 menor a 1979	56	0.7	236894	2.3	272935	2.3
b) Con arancel 1986 igual a 1979	11	0.1	12785	0.1	18910	0.2
c) Con arancel 1986 mayor a 1979	29	0.3	170413	1.7	221076	1.9
Fracciones negociadas liberadas en 1986 y controladas en 1979	21	0.3	100029	1.0	188539	1.6
Fracciones negociadas controladas en 1986 y liberadas en 1979	8	0.1	158	0.0	772	0.0
Fracciones negociadas controladas en 1986 y en 1979	18	0.2	157087	1.6	162376	1.4
Fracciones negociadas liberadas en 1986 y en 1979	49	0.6	162818	1.6	161234	1.3

Fuente: SECOFI, Subsecretaría de Comercio Exterior. Dirección General de Aranceles



#### IV. EFECTOS DE LA INCORPORACION DE MEXICO AL GATT EN LA INDUSTRIA QUIMICA.<sup>40</sup>

##### IV.A. PANORAMA GENERAL.

Las medidas y políticas adoptadas o anunciadas a lo largo de la presente administración, tendientes a una mayor liberalidad y apertura económica, todas ellas consistentes con los principios del Acuerdo General, presentan implicaciones y retos de gran trascendencia para el sistema económico en su conjunto y como consecuencia, para la Industria Química como parte integrante del mismo.

Los riesgos inherentes al proceso, así como los beneficios que de él se deriven, tendrán repercusiones en todos los sectores de nuestra economía. Por lo tanto, los retos que se deberán afrontar y los compromisos a contraer, involucran de la misma forma a todos los componentes de la economía.

Antes de centrarnos en el sector químico, tenemos que dejar sentado perfectamente, que es la totalidad del país la que se encuentra en un proceso de cambio y modernización, es el país en su conjunto el que se ha adherido al esquema de negociaciones comerciales multilaterales GATT.

El principal reto al que se enfrenta actualmente la totalidad de los sectores económicos, es la dinámica de los

acontecimientos, de los cambios. Se tiene que desarrollar - una capacidad pro-activa dejando de un lado, la hasta ahora-utilizada reactividad. Los cambios actuales son tantos y tan rápidos, que si la industria pretende cambiar cuando la obligue la inercia económica, no podrá integrarse a los nuevos-modelos de desarrollo.

Desde un punto de vista general, si bien los planes- y políticas de carácter global establecen rutas y objetivos- más o menos claros, no puede decirse lo mismo cuando decendemos a niveles de rama industrial o productiva.

En materia de política arancelaria, la protección debe ser considerada como un instrumento de fomento industrial y no como un objetivo, cuyo avance se mida exclusivamente en función del número de fracciones liberadas o la reducción alcanzada en los niveles arancelarios promedio. Es innegable- la necesidad de la apertura comercial para fomentar la efi- ciencia en el área productiva nacional y tampoco se puede desconocer la vinculación entre; las políticas de protección, - las negociaciones de carácter financiero internacional y las negociaciones comerciales multilaterales. Sin embargo, resulta muy peligroso sustentar el cambio estructural únicamente- en la política arancelaria. Esto equivaldría a buscar una - eficiencia por decreto.

La Industria Química ha insistido reiteradamente que se analicen las características individuales de cada producto y mercado. La variedad y heterogeneidad del sector químico no acepta reglas de carácter general. Definida como industria prioritaria, la Química, requiere del diseño e implementación de programas de fomento por rama. El programa de fomento de la industria petroquímica se encuentra en un estado avanzado de elaboración y se espera su publicación en corto tiempo.

Sin embargo, no puede disminuirse la importancia de un gran número de producciones químicas, entre las que destacan las especialidades químicas y los productos de alta tecnología, que no tienen cabida en el citado programa y que requieren de políticas específicas de promoción.

Las tasas de arancel actuales para los productos químicos se ubican en 37.5% y 22.5% para productos elaborados en el país y en 10% o 0% para los que no se fabrican nacionalmente.

Por otra parte y muy importante, es que se reconozca que el comercio internacional y particularmente el de los productos químicos, se realiza sobre bases de costo marginal; esto es, prácticamente a costos variables más una pequeña contribución a costos fijos. Lo anterior se torna especialmente crítico en épocas de recesión y en condiciones de sobre capacidad instalada, como son las actuales.

Adicionalmente, al discutir la estructura de protección a lo largo de cadenas de derivados, las autoridades han establecido como criterio, prácticamente inamovible, el de otorgar mayor protección en la medida en que se avanza hacia productos finales. Esto tiene como consecuencia que los productos químicos, usualmente situados al inicio de las cadenas, no puedan aspirar a los niveles altos de protección y es una interpretación inexacta al creer que de este modo se protege el valor agregado. Resulta ser, sin embargo, que la Industria Química es altamente intensiva en capital y que, por lo tanto, la incidencia de los costos vinculados al mismo tienen una alta significación. Esta incidencia va disminuyendo conforme se avanza en la cadena de integración.

Lo anterior evidencia que es en los productos químicos, donde mayor proporción de marginalidad se da, los que deberían estar sujetos a niveles de protección más altos que sus productos derivados.

Con la desaparición anunciada de los precios oficiales para diciembre de 1987, las fracciones químicas que se encontraban protegidas mediante este mecanismo, de las prácticas desleales, se verán privadas de esta protección y tendrán que enfrentarse a problemas de consideración, entre estas, podemos mencionar: aceite naftálico, resina termoplástica, alcanos, alquenos, alquinos, parafina, cloro, argon, oxígeno, ácidos -

sulfonitricos, ácido ortofosfórico, ácido fluorhídrico, dióxido de carbono, dióxido de silicio, ácido arsénico, anhídrido arsénico, hidróxido de magnesio, hidróxido cúprico, fluorosilicatos, cloruro de amonio, clorato de potasio, sulfato de amonio, bicarbonato de amonio, carbonato de sodio, bicarbonato de sodio, carburo de calcio, dicloro-benceno, etil-exanol, eter, acetato de vinilo, ácido tereftálico, etc.

El instrumento establecido para atacar el problema de las prácticas desleales de comercio "dumping", mediante la aplicación de tasas impositivas compensatorias, fué publicado el 13 de enero de 1986; como parte de la Ley Reglamentaria en Materia de Comercio Exterior.

De acuerdo con este ordenamiento, la parte afectada, en este caso el fabricante nacional, puede solicitar la intervención de las autoridades mediante la presentación de ciertos elementos de información que demuestren que una determinada importación le ha causado un daño grave.

Independientemente de que, en todo caso, la aplicación de la mencionada tasa compensatoria será a posteriori, a la fecha no existen los elementos de reglamentación y procedimiento que permitan poner en práctica el mecanismo. Por otra parte, es necesario desarrollar una infraestructura de información veraz y oportuna al alcance de la industria nacional.

Las tan mentadas ventajas comparativas de que se habla cuando nos referimos a la industria nacional, se resumen a la mano de obra barata y a los recursos naturales. Utilizar la mano de obra como ventaja comparativa por un país, lo único que hace es evidenciar el incipiente grado de desarrollo alcanzado. (Ver cuadro No. 21 ).

Si lo anterior es válido, grandes esfuerzos deberán de realizarse para modificar esa situación, o al menos no plantearla como una estrategia de desarrollo a largo plazo. En consecuencia, nos quedan los recursos naturales como la única ventaja comparativa real. En materia de recursos naturales, otros países cuentan con alta tecnología, conocimientos y recursos económicos que optimizan su utilización y los preservan. En México, el beneficio de tenerlos no se aprovecha o no se transmite a lo largo de la cadena productiva. Uno de los mejores ejemplos lo encontramos al tener que evaluar el costo de transferencia que se da al pasar de la petroquímica básica, controlada exclusivamente por el Gobierno, a la petroquímica secundaria, de participación pública. En el campo de los minerales, México es uno de los principales exportadores de azufre. Sin embargo, el azufre que se abastece localmente es de calidad inferior al que se exporta y el precio del mismo se encuentra indizado al de los precios internacionales.

REMUNERACION MEDIA ANUAL DE LA INDUSTRIA QUIMICA  
SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD 1980-1984

(PESOS POR ASALARIADO.)

Cuadro No. 22

RAMA DE ACTIVIDAD	1980	1981	1982	1983	1984
INDUSTRIA QUIMICA	189 279	250 096	382 438	590 063	921 143
PETROQUIMICA BASICA	275 604	376 756	528 760	679 508	1071 194
QUIMICA BASICA	216 784	281 880	439 837	704 890	1114 846
ABONOS Y FERTILIZANTES	234 691	275 165	438 342	605 349	876 540
RESINAS SIMTETICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES	219 325	295 126	447 501	683 305	1051 034
PRODUCTOS FARMACEUTICOS	195 810	267 082	412 109	637 944	977 970
JABONES Y COSMETICOS	183 177	246 146	346 027	548 653	891 140
OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	166 698	211 731	337 529	531 557	842 630
PRODUCTOS DE HULE	226 889	310 272	480 892	744 486	1157 465
ARTICULOS DE PLASTICO	118 724	145 673	229 581	376 282	596 409

ESTRUCTURA PORCENTUAL DEL PERSONAL OCUPADO REMUNERADO  
DE LA INDUSTRIA QUIMICA, SEGUN RAMA DE ACTIVIDAD 1980-1984

Cuadro No. 23

RAMA DE ACTIVIDAD	1980	1981	1982	1983	1984
INDUSTRIA QUIMICA	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
PETROQUIMICA BASICA	5.7	6.6	7.6	8.4	8.1
QUIMICA BASICA	7.0	6.9	6.6	6.8	6.7
ABONOS Y FERTILIZANTES	3.9	3.8	4.3	4.5	5.0
RESINAS SIMTETICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES	11.3	10.7	10.0	10.7	10.9
PRODUCTOS FARMACEUTICOS	16.2	16.8	16.5	16.3	15.9
JABONES Y COSMETICOS	10.5	10.3	10.4	10.4	10.3
OTROS PRODUCTOS QUIMICOS	14.8	14.4	14.1	13.8	13.9
PRODUCTOS DE HULE	11.6	11.4	11.2	11.1	11.2
ARTICULOS DE PLASTICO	19.0	19.1	19.3	18.0	18.0

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA GEOGRAFIA E INFORMATICA SPP.

Ahora bien, para convertirnos en productores eficientes y competitivos, se requiere contar con servicios e infraestructura confiables y eficientes. No es posible ser un exportador permanente y confiable si no se cuenta con una infraestructura en carreteras, ferrocarriles, puertos, transportes marítimos, telecomunicaciones, suministro eléctrico y otros servicios, que correspondan en la misma medida a las exigencias que el objetivo impone.

Estos son retos que no podemos evadir, son oportunidades que no podemos dejar pasar y que exigen creatividad y compromiso por parte tanto del sector industrial como del sector público.

#### IV.B. RIESGOS Y OPORTUNIDADES.

Como punto central y marco de referencia para el análisis del presente capítulo, diremos que es la negociación y sus resultados los que determinan la participación de un país en el seno del GATT, así como los compromisos e implicaciones de la misma.

El GATT es un acuerdo al que se ingresa negociando, por lo que los compromisos que México haya contraído ante dicho acuerdo, serán de la magnitud que los negociadores hayan considerado no perjudiciales para la economía nacional.



Recordemos que el grado de avance alcanzado por el Gobierno en el proceso de liberación a las importaciones, - con anterioridad a la negociación con los países miembros - del GATT, resto, sín duda alguna, grados de libertad en la citada negociación. Basta comparar los resultados de esta negociación con la previa de 1979 para confirmar lo anterior.

En esencia, al adherirse México al GATT, se establece el compromiso de consolidar el arancel máximo para toda la TIGI en 50%; excepción hecha de las 373 fracciones negociadas. En estos casos se consolida un nivel arancelario - prácticamente igual al vigente en abril de 1986.

Al reconocerse la necesidad de establecer políticas de promoción en aquellos sectores determinados como prioritarios, el Gobierno podrá otorgar una protección arancelaria adicional de un 50% sobre el arancel vigente. Esta política no podrá ir más allá de 1994.

Simultáneamente, México estableció el compromiso de suscribir los Códigos de Conducta sobre Licencias de Importación, Valoración Aduanera, Antidumping y Normas Técnicas, a los seis meses de formalizada su adhesión al GATT (o sea a más tardar en febrero de 1987).

Durante las negociaciones bilaterales para conformar

la lista de concesiones que México ofrecería por su incorporación al Acuerdo General, fueron solicitadas un total de 141 fracciones químicas. Al cabo de la negociación, se otorgaron en concesión 74 fracciones, representando el 19% de las 373 fracciones concesionadas por México. Estas 74 fracciones tuvieron importaciones en 1985, por un total de 487 millones de dólares que significan el 25.8% de las importaciones totales de las fracciones negociadas.

La TIGI cuenta actualmente con 8,143 fracciones y habiéndose negociado 373, estas representan el 4.6% del total y el 14% de las importaciones totales de 1985, que ascendieron a 13,460 millones de dólares.

Los sectores químicos que tuvieron una mayor incidencia en las negociaciones de adhesión al GATT son: el de celulosa y papel con 18 fracciones, cuyo valor de importación en 1985 ascendió a 144 millones de dólares; seguido por el de química básica con 14 fracciones con un valor de importación de 115 millones de dólares y el de petroquímica-secundaria con 12 fracciones que representan un valor de importación de 97 millones de dólares.

En términos generales, los niveles arancelarios, para todas las fracciones del sector químico concesionadas fluctuaron entre 20% y 40% para productos de fabricación na

cional, mientras que para aquellos productos que actualmente se importan por no existir oferta nacional, se negociaron aranceles entre 0% y 10%.

En el caso particular del sector químico-farmacéutico no se negociaron productos en apego a los lineamientos del programa integral de desarrollo para ese sector. Asimismo, se establecieron salvaguardias en el protocolo de adhesión en las que se estipula que las Partes Contratantes del Acuerdo General están concientes de la intención de México de aplicar su PND y sus Programas Sectoriales, así como de establecer los instrumentos necesarios para su ejecución.

A continuación se reseñan algunos aspectos relevantes que se desprenden de un análisis más particular en cada una de las ramas de la Industria Química.

#### IV.B.1. INDUSTRIA QUIMICA BASICA.

La Industria Química Básica, que comprende fundamentalmente a los productos químicos inorgánicos, fertilizantes fosfatados y potásicos, pigmentos y colorantes y gases industriales, ha presentado en los últimos años saldos deficitarios en su balanza comercial. Para 1985, éste ascendió a 133 millones de dólares, producto de importaciones por 257 millones y exportaciones por 124.

Los principales productos de importación lo constituyen los fertilizantes fosfatados y potásicos, que representan el 41% de las importaciones de esa rama, seguido de sales y bases inorgánicas y sus óxidos, que en conjunto representan el 30% de las importaciones.

Por su parte, los principales productos de exportación en esta rama son: el ácido fluorhídrico, el sulfato de sodio, óxidos de zinc y plomo y otros de menor importancia relativa.

Si comparamos las importaciones de las 14 fracciones negociadas (115 millones de dólares) con las del total de la rama (257 millones de dólares), observamos que la proporción negociada es sumamente alta, ya que representa el 45%. Sin embargo, al comparar los productos negociados con los productos importados tradicionalmente por el sector, se observa -- congruencia en la negociación, ya que fundamentalmente se -- consideraron productos en donde México no tiene ventajas comparativas ni oferta suficiente para sustituir dichas importaciones. Para aquellos productos en donde actualmente la -- oferta interna es insuficiente pero que podría existir la posibilidad de incrementarla, como es el caso del carbonato de sodio, se pactaron aranceles que dan una protección adecuada.

La negociación realizada en este sector responde a --

necesidades de complementariedad de acuerdo a los requeri-  
mientos actuales del país y se considera que no pone en ries-  
go a la planta industrial. Sin embargo, debemos reconocer -  
que dado que algunos de estos productos no se fabrican actual-  
mente en el país y se negociaron con tasas relativamente ba-  
jas de protección, como es el caso del sulfato de potásio, -  
en caso de que en el futuro se presentara algún proyecto pa-  
ra este producto o algunos otros y se requiriera una mayor-  
protección a la que se negoció, está contemplada la posibil-  
idad de renegociar los niveles de protección requeridos a cam-  
bio de ceder al Acuerdo otros productos.

#### IV.B.2. INDUSTRIA PETROQUIMICA SECUNDARIA.

De acuerdo con lo establecido en la ley reglamenta-  
ria del artículo 27 constitucional en el ramo del petróleo, -  
en materia petroquímica quedó definida como petroquímica bá-  
sica el campo de acción reservado exclusivamente a la Nación  
y como petroquímica secundaria los campos en que pueden ope-  
rar indistintamente la Nación, los particulares o las socie-  
dades de particulares que tengan una mayoría de capital mexi-  
cano. Sobre la base de la clasificación antes mencionada, -  
la industria petroquímica secundaria en conjunto ha registra-  
do saldos positivos en su balanza comercial durante los últi-  
mos tres años. En el año de 1985, este fué de 162 millones-  
de dólares, con importaciones por 298 millones y exportacio-

nes de 460 millones.

Los productos de importación más importantes en este sector son: metionina, epsilon caprolactama, toluendiamina, resinas ABS, pentaeritritol, especialidades de cloruro de polivinilo, especialidades de negro de humo, polibutadieno y hule butilo, que suman en global 48.6 millones de dólares, y representan el 16.3% de las importaciones totales de la petroquímica secundaria en 1985.

En lo que se refiere a exportación, las más relevantes en esta rama son las de: ácido tereftálico, dimetil tereftalato, cloruro de polivinilo, negro de humo de hornos, hule SBR, acetato de vinilo, ácido acético y resinas poliéster, entre otros.

Comparativamente las 12 fracciones negociadas, que representaron importaciones por 97 millones de dólares en 1985, considerando al polipropileno como producto del sector secundario, representaron el 26.3% del total importado en esa rama. Eliminandose el polipropileno de esta clasificación la proporción de productos negociados representa tan sólo el 8.7%.

De la comparación de los productos negociados con los productos importados, se observa que existe congruencia en la negociación de la metionina, pentaeritritol y el poli-

propileno sin adición de negro de humo, estos productos que representan las mayores importaciones de esta rama, característica de que se importan tradicionalmente, porque la producción local no cubre las necesidades de la demanda interna o bien porque no se fabrican en el país.

Al analizar los productos petroquímicos negociados, puede concluirse que no se negociaron productos críticos en relación a sus volúmenes de importación, ni altamente sensibles en cuanto a su producción nacional. Por otra parte, -- los niveles de protección negociados, en el rango de 20% a -- 40% proporcionan niveles de protección adecuados para la -- planta nacional.

En este ramo, debido a su carácter prioritario, existe en proyectos el Programa Integral de Desarrollo para la -- Industria Petroquímica, en el cual se establecen con mayor -- precisión las bases para el fomento de esta industria, incluy -- yendo las políticas aplicables a este sector industrial y que constituirán la base para negociaciones futuras.

#### IV.B.3. INDUSTRIA DE LA CELULOSA Y EL PAPEL.

El sector de la celulosa y el papel, que comprende a los diferentes tipos de materiales fibrosos, celulosa química al sulfato y al sulfito, alfa celulosa, fibra secundaria y --

todos los tipos de papel, ha mostrado durante los últimos -- años un déficit creciente en su balanza comercial. En 1985, el valor de las importaciones de este sector fué de 284 millones de dólares, mientras que las exportaciones representan apenas 45 millones, por lo que el déficit ascendió a 239 millones de dólares.

Por lo que respecta al material celulósico, los productos que contribuyen con el mayor valor en las importaciones, son los desperdicios de papel y cartón, las pastas químicas de alto contenido de alfa celulosa, las celulosas químicas de madera, que en conjunto representan el 63% de las importaciones del sector. Por lo que se refiere a los diferentes tipos de papel, el papel periódico, el Kraft, el Bond, diversos tipos de papel o cartón recubierto y el Couche, --- entre otros, representan el 20% del total de las importaciones del sector.

Las exportaciones se han logrado básicamente a partir de 1983 y responden tanto a un menor dinamismo en el crecimiento de la demanda interna, como a un esfuerzo del sector por allegarse las divisas para importar el material celulósico faltante en el país. Los productos que constituyen el mayor valor de exportación en el area del papel son: los papeles acanalados y otros tipos de papeles y cartones corrugados y estucados y papel higiénico que en su conjunto aportan el 61% de las exportaciones.



Tomando en cuenta el total de las importaciones de productos de celulosa y papel que en 1985 ascendieron a 284 millones de dólares, las 18 fracciones negociadas en este sector, que representan importaciones por 140 millones, significan el 49.2%.

Comparando los productos negociados con los productos importados tradicionalmente, se aprecia coherencia en los resultados de la negociación, ya que esencialmente se aceptó consolidar en las negociaciones, productos en donde México no tiene oferta suficiente ni en el corto, ni en el mediano plazo. Sin embargo, en este sector se están firmando bases-cambio estructural para aprovechar el alto potencial maderero que actualmente se está sub-utilizando, de manera que mediante el programa integral de desarrollo que próximamente se publicará, se logre en el largo plazo la autosuficiencia en celulosa química de madera.

Para el caso de pastas y celulosa, así como para fibra secundaria, productos en los que existe insuficiente oferta o falta de disponibilidad, pero en los que es necesario proteger adecuadamente la planta productiva actual, base para posteriores desarrollos del sector, se pactaron permisos previos, cuotas de importación y aranceles de 10%, con lo que se complementara la oferta interna, sin encarecerla. En el caso de papel prensa se pactaron cuotas de importación y ex-

cención de impuestos de importación. Para los otros tipos - de papel, como el Kraft, el Bond, el dieléctrico y otros, se acordaron aranceles adecuados e incluso se lograron de 3 a 5 años para iniciar su vigencia.

Se puede concluir que la negociación llevada a cabo - en este sector es adecuada a la problemática actual del mismo, toda vez que existe una apreciable déficit de material - celulósico. Los niveles de arancel y el empleo de cuotas, - elimina el riesgo de afectación a la planta productiva. Es - necesario, sin embargo, visualizar que este sector debe efectuar cambios de fondo en materia de autosuficiencia mediante el destrabamiento de cuellos de botella en la cadena productiva bosque-madera-celulosa, por lo que en el largo plazo, - se planea la implementación de proyectos de celulosa química de madera que abatirán gradualmente el déficit y redundarán - en la consecución de la autosuficiencia. Por lo anterior, - en el futuro se pretende mantener flexibles las condiciones - pactadas para este sector, requiriéndose su adecuación según los avances que se vayan alcanzando. En este caso está considerada la posibilidad de renegociar las protecciones actuales mediante compensaciones con otras fracciones que se consideren de menor prioridad.

#### IV.B.4. OTROS PRODUCTOS QUIMICOS.

Existe otro grupo de productos químicos negociados -

en el GATT, que por su origen y destino caen fuera de los -- sectores bien identificados de las industrias anteriores. -- Son productos destinados a la oleoquímica, carboquímica, far macéutica, agroquímica y algunas manufacturas ligadas a la - industria química.

Este grupo está integrado por 29 fracciones arancela rias cuyas importaciones en 1985, fueron de 135 millones de dólares. Representan en número el 39.4% de todos los quími cos negociados y el 27.7% en valor de sus importaciones. -- Comparativamente con el total de fracciones negociadas (373- fracciones con valor importado de 1889 millones de dólares - en 1985), estos productos representan 7.5% en número y 7.1% - en valor importado.

Resaltan por su importancia como materias primas en- que somos deficitarios, los sebos (de bovino, ovino y caprino) coques y semicoques de hulla, lignito y turba; coque de pe- tróleo; caseína; películas, bandas y tiras de tereftalado de polietileno; vitamina A acetato en forma de aceite; polisacá rido atóxico, sucedáneo del plasma (Dextran) y otros produc- tos cuyas compras al extranjero son mínimas. Como se indicó, - estos productos o no se fabrican localmente, o se importan para cubrir - déficits nacionales, por lo que se estima que su negociación no implica ningún riesgo y por el contrario facilita su compra externa ya que a to- dos ellos se les gravó con un ad-valorem de 0% a 10%.

Las observaciones anteriores nos llevan a concluir -

que bajo las condiciones actuales, la entrada de México al GATT y las negociaciones realizadas, no se prevén efectos negativos en la Industria Química a corto plazo, ni se compromete su futuro desarrollo. Sin embargo, en caso de que por alguna razón, llegase a presentarse algún perjuicio, derivado de un incremento en las importaciones, existen cláusulas de salvaguardias que permitirán suspender total o parcialmente la obligación contraída con respecto a un determinado producto el tiempo necesario para prevenir o reparar el daño, o bien, retirar o modificar la concesión.

Cabe señalar que las negociaciones sobre aranceles se realizaron tomando como base el nivel máximo del proceso de desgravación, el cual ya se ha iniciado, lo que significa que en todos los casos, los aranceles negociados nos permitirán, en caso de ser necesario, ciertas rectificaciones sin compensación alguna. Además, el protocolo firmado permite la utilización de aranceles hasta de 50% para la totalidad de la tarifa y para el caso de los 9 sectores objeto de programas sectoriales señalados en el PRONAFICE (productos petrolíferos, electrónica, textil, calzado, bienes de capital, papel y pulpa, productos alimenticios, hierro y acero y electrodomésticos), una sobretasa hasta de 50% por un plazo hasta de 8 años a partir de la vigencia del protocolo.

En resumen, la entrada de México al GATT permitirá contar con un marco más adecuado y condiciones más favorables

para lograr el objetivo que se ha propuesto de incrementar - significativamente nuestras exportaciones de manufacturas.

Sin embargo, la existencia de un marco favorable no significa una garantía de que se cumpla el objetivo marcado, es aquí donde las políticas internas y la participación de cada industria en lo particular, lograrán que se vuelva más eficiente y competitiva la planta industrial nacional.

México tiene la capacidad para convertirse en un país exportador. Sin embargo, esto no podrá lograrse de la noche a la mañana, requiere de tiempo, requiere de políticas estables y predecibles; no sexenales y esto nos lo dará nuestra participación en el GATT.

México ha sido capaz de desarrollar en los últimos 40 años una base industrial amplia y diversificada, ahora es el momento de trabajar en el logro de darle competitividad a esta industria. El industrial tiene capacidad y recursos para determinar e incorporar los cambios tecnológicos que los procesos requieran; asimismo, cuenta con la capacidad y elementos para buscar el acceso de sus productos en los nuevos mercados internacionales. Ahora, lo que tiene que surgir es la acción y no la espera para reaccionar cuando la presión sea ya inaguantable.

Un problema fundamental que tenemos que resolver a la brevedad posible, es el de la inflación, ya que este elemento erosiona nuestra competitividad y puede nulificar los esfuerzos internos que se realizan para acceder a los mercados en el exterior. Este problema ha originado que los costos de financiamiento se eleven desproporcionadamente, constituyéndose, en este momento, en el principal factor de costo de nuestra producción. Esta situación ha provocado especulación y que el industrial esté más preocupado por resolver su problema financiero que el de productividad y competitividad interna. Si no salimos de este círculo vicioso rápidamente, difícilmente podremos obtener los resultados que nos proponemos.

La decisión de ingreso al GATT y las condiciones de ingreso negociadas aparecen en principio favorables y congruentes con nuestros objetivos de política económica e industrial de que las exportaciones de manufacturas tengan un papel de mayor significación en el desarrollo de la economía y constituyan un factor de impulso para su crecimiento.

El objetivo de lograr un incremento en nuestras exportaciones constituye una responsabilidad conjunta entre el Gobierno y la industria, y pondrá a prueba la capacidad de estos sectores para comunicarse y trabajar coordinadamente en la definición de estrategias y acciones que conduzcan a la consecución de este propósito.

## V. CONCLUSIONES.

Concebido en sus inicios como un simple acuerdo comercial, el GATT se ha convertido en una verdadera organización internacional y en el único instrumento jurídico -- para la regulación del comercio mundial. Este acuerdo sirve de marco para la cooperación comercial entre sus estados miembros, la concretación de acuerdos comerciales y para la solución de controversias. Los principios que rigen su actuación son los de: reciprocidad y mutuas ventajas, reducción de aranceles y barreras comerciales y la eliminación del trato discriminatorio en materia del comercio internacional.

Cabe subrayar que con sus 91 miembros definitivos, 2 provisionales y 31 ex-colonias que aplican de facto el -- Acuerdo General, más del 90% del comercio internacional -- queda regido por este acuerdo, por lo que el no estar dentro del GATT convierte a un país en excepción dentro del -- consenso internacional.

Las políticas comerciales seguidas por el Gobierno de México a lo largo del último lustro obligaron al mantenimiento de un distinto grado de acercamiento con el GATT. La política de sustitución de importaciones favoreció el -- desarrollo y diversificación de la planta industrial nacio

nal mediante una protección total contra la competencia externa. Desgraciadamente esta economía tipo "invernadero" se prolongó más tiempo del que hubiera sido conveniente, ocasionando que la mayoría de las industrias se estancaran ante el progreso tecnológico y se convirtieran en obsoletas e ineficientes. Durante este período nuestras relaciones con el GATT fueron distantes y reservadas.

Habiéndose dado cuenta de la caducidad que presentaba el modelo de sustitución de importaciones, el Gobierno inició una apertura comercial a mediados de los 70's. Los errores cometidos en la instrumentación de esta política de apertura, aunados a la política cambiaria que creaba una paridad irreal y sobrevaluada del peso frente al dólar, ocasionaron que se fracasara en el intento de liberar al comercio. En ese momento no se trató de corregir los errores y perseverar con la liberalización comercial, pues surgió el sector petrolero como pivote de la economía, que ayudado por un fuerte endeudamiento externo logró tasas de crecimiento muy por encima de lo acostumbrado. Este período marcó un duro revés en cuanto a la promoción de las exportaciones no petroleras, pues éstas perdieron competitividad internacional.

Tratando de compensar en algo la creciente petrolarización de nuestra economía, el Gobierno pensó en diversi



ficar sus exportaciones mediante su adhesión al GATT. Sin embargo, y a pesar de las inmejorables condiciones logradas en las negociaciones del protocolo de 1979, el Gobierno sorprendentemente decidió que no era el momento oportuno y pospuso indefinidamente su adhesión al Acuerdo General.

Esta decisión ocasionó que nuestra economía se volviera cada día más dependiente y sensible de los precios internacionales del petróleo. Irresponsabilidad que no tardó en pagarse, pues a mediados de 1982 la cotización mundial del petróleo se desplomó súbitamente provocando que México entrara a la peor crisis económica en su historia y para la cual aún no hemos logrado encontrar soluciones.

Al iniciarse la presente administración del Lic. Miguel de la Madrid Hurtado, se planteó como objetivo en el Plan Nacional de Desarrollo, la apertura comercial y la promoción a las exportaciones no petroleras con el fin de obtener las divisas necesarias para el desarrollo nacional y el pago de la agobiante deuda externa. En respuesta a dicho objetivo se inicia un acercamiento con el GATT, que tras un rápido proceso de consulta popular-negociación-adhesión culmina al aprobar México el protocolo de adhesión y firmar el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, el 24 de julio de 1986.

Los lineamientos surgidos de la consulta popular y que de manera expresa se mencionan en el protocolo de adhesión son los siguientes:

- Reconocimiento de México como país en desarrollo, con lo que recibe el trato preferencial contenido en la parte IV del Acuerdo.
- Intención de México de continuar aplicando su PND y programas sectoriales así como los instrumentos de carácter fiscal y financiero que juzgue necesarios.
- Reconocimiento del carácter prioritario del sector agropecuario.
- Indicación explícita de la soberanía nacional sobre los recursos naturales y en especial de los energéticos.

Tras múltiples negociaciones se llegó a un protocolo de adhesión aceptado tanto por las Partes Contratantes como por México. La aceptación de México dentro del GATT se analizó en la Asamblea del Consejo de Representantes del 15 de julio de 1986 y se dejó abierta a la votación de las Partes Contratantes. En tan solo 48 horas se registraron los votos necesarios para que se aprobara la adhesión de México al citado acuerdo, ésta se concluyó con la firma del Acuerdo General por parte del representante de México el 24 de julio de 1986.

Como aportación para su adhesión, México otorgó -- concesion por 373 fracciones arancelarias independientemente del tope del 50% para la totalidad de la TIGI. Las 373 fracciones consolidadas representan el 4.6% del total de la TIGI y el 14% del valor de las importaciones de 1985. De las 373 fracciones negociadas, 74 pertenecen a la Industria Química y representan el 25.8% del valor de todas las fracciones concesionadas. En términos generales, los niveles arancelarios para todas las fracciones del sector químico-concesionadas fluctuaron entre 20% y 40% para productos de fabricación nacional, mientras que para aquellos que no -- existe oferta nacional o ésta es insuficiente, se negociaron aranceles entre 0% y 10%.

Los efectos específicos sobre cierta rama industrial se pueden encontrar en el análisis particular y detallado de dicho sector, pero conviene subrayar que es el país en su totalidad el que se encuentra en un momento de transición al haber decidido un cambio en sus políticas internas. La adhesión de México al GATT viene a ser consecuencia y no causa de la decisión de México de lograr una apertura comercial que fomente las exportaciones de manufacturas.

La liberación a las importaciones y la reducción arancelaria, habían sido planteadas e iniciadas antes de tomarse la decisión de la incorporación al Acuerdo General.

Más aún, los objetivos en cuanto a las reducciones arancelarias propuestas por la presente administración, son mucho más severas que los compromisos contraídos durante la negociación en el GATT. Lo anterior trata de aclarar que -- nuestra política interna será la que provoque los beneficios o las desventajas con la liberación comercial.

Tenemos que tener en mente que la adhesión de un país al GATT se logra mediante una negociación y la realizada por México deja muchas posibilidades de maniobrar en cuanto a nuestra política comercial. Más aún, si alguna fracción o concesión pactada por México creara problemas -- internos, tenemos la alternativa de renegociar o invocar -- alguna de las cláusulas de salvaguardias con las que cuenta el propio acuerdo.

La decisión de ingresar al GATT fué el resultado -- de la dirección que el propio Gobierno le ha querido dar a nuestro desarrollo. El GATT en sí, no creará ningún efecto en nuestra economía, al contrario, nos brindará un foro de negociación donde mediante ciertos principios y reglas -- aceptados por todos, se negocia más del 90% del comercio internacional. Lo que sí puede crear conflictos en el aparato productivo, no es nuestra participación en el citado Organismo, sino el rumbo adoptado por nuestro Gobierno.

Después de haber completado el estudio de lo que es el GATT y sus implicaciones, causa sorpresa el hecho de que una decisión en -- cuanto a política comercial internacional, haya causado tanto revuelo y polémica en todos los sectores de nuestra población. La decisión se pollitizó demasiado y más que debatir la propia entrada al GATT, se discutía el cambio propuesto por Gobierno en lo tocante a nuestra política de desarrollo. Se utilizó al GATT como bandera representante del cambio estructural que se pretende dar a la economía con la llamada "reconversión industrial".

Tras el análisis del suceso, no se ven efectos negativos para la Industria Química por la adhesión de México al GATT y sin embargo se puede indicar que gracias a él, tendremos políticas comerciales más estables, lo que nos permitirá desarrollar un comercio a futuro sin la inseguridad de las reglas que operarán en el momento de la transacción.

Quiero concluir con lo indicado por Tomas Pefalozza, miembro de la Delegación Mexicana en las Negociaciones Comerciales Multilaterales de la Ronda de Tokio:

"...es importante señalar que el ingreso al GATT por si mismo, no produce esportaciones, ni hace eficiente y competitivo a un país; solamente obliga a regirse por las normas internacionalmente aceptadas para el intercambio comercial. De ahí que para que un -- país sea exportador, el ingreso al GATT sea, probablemente una condición necesaria más no suficiente."7

## ANEXO I. MEMORANDUM SOBRE EL REGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR

### POLITICA ECONOMICA Y OBJETIVOS DE LA POLITICA COMERCIAL

En febrero de 1983 el Estado Mexicano reformó el artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, elevando a rango constitucional la acción gubernamental en materia de planeación, estableciendo el Sistema Nacional de Planeación Democrática. Como resultado de ello, - el 30 de mayo de 1983 se publicó el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 (PND), que establece como propósito fundamental:

"Mantener y reforzar la independencia de la Nación, para la construcción de una sociedad que bajo los principios del Estado de Derecho, garantice libertades individuales y colectivas - en un sistema integral de democracia y en condiciones de justicia social. Para ello requerimos de una fortaleza interna; de la economía nacional, a través de la recuperación del crecimiento sostenido, que permita generar los empleos requeridos por la población en un medio de vida digno; y de la sociedad, a través de una mejor distribución del ingreso entre familias y regiones y el continuo perfeccionamiento del régimen democrático".

De tal propósito fundamental se derivan, relacionados entre sí, cuatro objetivos:

- 1) Conservar y fortalecer las instituciones democráticas
- 2) Vencer la crisis

- 3) Recuperar la capacidad de crecimiento, e
- 4) Iniciar los cambios cualitativos que requiere el país en sus estructuras económicas, políticas y sociales.

El Plan Nacional de Desarrollo surgió, en el contexto de la crisis económica más seria que haya enfrentado México en su historia moderna y en el marco de graves problemas mundiales, como instrumento que permite dar coherencia a las acciones del sector público, crear el marco para inducir y concertar las acciones de los sectores social y privado y coordinar las del gobierno, para conjuntar el esfuerzo de la sociedad y recuperar las bases del desarrollo nacional.

Así en el marco del PND, se han jerarquizado los instrumentos de la planeación para que a partir de un plan nacional, se formulen y se pongan en vigor programas sectoriales y se asegure la congruencia necesaria de las acciones -- propuestas para alcanzar un cambio estructural en cuatro áreas: desequilibrios del aparato productivo y distributivo; insuficiencia del ahorro interno; escasez de divisas; y desigualdades en la distribución de los beneficios del desarrollo.

Los desequilibrios estructurales han impuesto prioridades que se reflejan en los programas sectoriales y que guían la política económica. El PND reconoce que entre los sectores más vulnerables se encuentra el agropecuario. Desde 1965 este sector inició un período de disminución en sus ta-

sas de crecimiento y gradualmente desaparecieron los excedentes. Estas tendencias han descapitalizado a la economía rural y han convertido al país en un importador de alimentos. - A pesar de la acción del Estado, los esfuerzos para superar estos problemas han sido insuficientes. Por ello, en el PND se replantea la estrategia de desarrollo de este sector, dentro de un horizonte de largo plazo, que se sustenta en la reforma agraria iniciada con la Revolución Mexicana de 1910 y se fundamenta en el artículo 27 de la Constitución Política Mexicana. En el PND se fortalecen las medidas que inciden en el aprovechamiento eficiente de su potencial productivo.

Por otra parte, el sector energético ha estado estrechamente vinculado con el proceso histórico del país. Por ello, se ha elevado a principio constitucional el dominio exclusivo y originario de la Nación sobre sus recursos energéticos. De hecho, el Estado Mexicano ha consolidado su rectoría a través de este sector, en el contexto de una economía mixta. El PND reconoce que el secular desequilibrio externo -escasez de divisas- está asociado con las pautas de industrialización que siguió el país en el pasado y afirma que la recuperación de las bases del desarrollo económico y social depende de la capacidad de la planta industrial para contribuir a la satisfacción de las necesidades básicas de la población, para lograr una creciente integración del aparato productivo y para vincularse eficientemente con el exterior.



La estrategia de desarrollo establecida en el Plan, - persigue una reestructuración profunda del modelo de indus-  
-tialización y del comercio exterior de tal forma que éste - sea capaz de generar las divisas necesarias para satisfacer las necesidades de la economía en su conjunto. Por ello, se plantea la revisión de la política de comercio exterior para inducir, a través de ésta, una asignación eficiente de recur-  
-sos acorde con las prioridades nacionales y se subraya que - las políticas macroeconómicas son las apropiadas para atender los problemas de balanza de pagos. Para estar en condiciones de cumplir este papel, se recomienda la revisión de la polí-  
-tica de protección a través de la sustitución del permiso -- previo de importación por aranceles, para tratar de dar trans-  
-parencia a la estructura de protección efectiva, reducir el grado de dispersión arancelaria, promover una sustitución se-  
-lectiva de importaciones y mejorar la eficiencia en la asig-  
-nación de recursos en el proceso de desarrollo industrial.

Los desequilibrios internos y externos que tuvieron su-  
-manifestación más aguda en 1982, obligaron a la actual Admi-  
-nistración a instrumentar un Programa Inmediato de Reordena-  
-ción Económica. Con este paquete de medidas se buscó crear las condiciones que propiciasen un retorno a un crecimiento-  
-estable, permanente y autosostenido de la economía mexicana. En este programa se incluyeron medidas para sanear las finan-  
-zas públicas, recuperar la soberanía monetaria y defender la planta productiva y el empleo.

La actual política cambiaria busca reflejar el costo de los recursos provenientes del exterior, brindar competitividad a las exportaciones mexicanas y racionalizar el uso de las divisas. Por ello México adoptó un sistema dual de cambios, consistente en un mercado controlado y otro libre.

En el mercado controlado quedan comprendidas las exportaciones y las importaciones de mercancías, al igual que sus gastos asociados, tales como fletes y seguros; las operaciones de crédito externo, tanto las del sector público como del sector privado; el valor agregado en México por las empresas maquiladoras y otros conceptos de menor cuantía, entre ellos, los pagos por transferencia de tecnología, así como por el uso y la explotación de patentes y marcas.

Por exclusión, quedan comprendidos en el mercado libre el turismo, las llamadas transacciones fronterizas, las remesas de los trabajadores migratorios, la inversión extranjera directa y la remisión de sus utilidades, ciertos servicios de seguros, el transporte internacional de pasajeros y los servicios portuarios y aeroportuarios.

Este sistema dual se ha mantenido sin variación en lo fundamental desde su adopción en diciembre de 1982, aun cuando se han introducido afinamientos operativos para mejorar su eficacia, a fin de impedir las evasiones de control o evitar que éste obstaculice sin necesidad el desarrollo de las-

relaciones con el exterior.

Además, parece conveniente añadir que México mantiene temporalmente el mercado dual de divisas, a fin de enfrentar movimientos abruptos de capital a corto plazo sin afectar el aparato productivo, mientras se eliminan los desequilibrios fundamentales con el exterior y se consolida la confianza. - La política cambiaría buscará la convergencia de los tipos de cambio, propiciando el mantenimiento de un nivel adecuado en las reservas internacionales del país.

Dentro del PND se evalúa y analiza la situación internacional y sus posibles impactos sobre el país, con el fin de dar respuesta oportuna a cambios que se presenten. De esta forma, se reconoce que la política externa de México constituye un elemento inseparable del desarrollo nacional y tiene como objetivos principales: "preservar la soberanía de la Nación y fortalecer nuestra independencia política y económica y apoyar los esfuerzos internos de desarrollo a través de una vinculación eficiente con la comunidad de naciones".

A partir de estos objetivos se presentan la estrategia general y los lineamientos para las relaciones bilaterales y multilaterales, con un enfoque global y en una perspectiva de mediano y largo plazo. Fundamentalmente se busca -- fortalecer las relaciones comerciales con el exterior; fomentar de manera más sostenida las exportaciones no petroleras;

la apertura de nuevos mercados y la sustitución eficiente de los recursos tecnológicos, administrativos y financieros del exterior, de acuerdo con las prioridades de la estrategia y reorientar las relaciones financieras con el exterior para obtener, en condiciones convenientes, los recursos complementarios que requiere nuestro desarrollo.

Se reconoce que ante las nuevas condiciones del mercado internacional, caracterizado por la proliferación de barreras y por la estrechez de recursos financieros, se hace necesario contar con instrumentos legales y operativos que permitan elevar el nivel de las exportaciones! Por esta razón, el PND otorga prioridad a las negociaciones comerciales internacionales y las considera como el instrumento a través del cual los países industrializados pueden concretar el otorgamiento de un trato especial y más favorable para los países en desarrollo entre los que se incluye México.

Para lograr los objetivos marcados en el PND, el Gobierno Mexicano ha puesto en operación los siguientes programas nacionales:

Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1984-1988

Programa Nacional de Alimentación 1983-1988

Sistema Nacional de Abasto

Programa Nacional de Comunicaciones y Transportes 1984-1988

**Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988**

**Programa Nacional de Salud 1984-1988**

**Programa Nacional de Energéticos 1984-1988**

**Programa Nacional de Minería 1984-1988**

**Programa Nacional de Educación, Cultura, Recreación y Deporte 1984-1988**

**Programa Nacional de Pesca y Percursos del Mar 1984-1988**

**Programa Nacional de Turismo 1984-1988**

**Programa Nacional de Capacitación y Productividad 1984-1988**

**Programa Nacional de Desarrollo Urbano y Vivienda 1984-1988**

**Programa Nacional de Ecología 1984-1988**

**Programa Nacional de Desarrollo Tecnológico y Científico 1984-1988**

En materia de desarrollo industrial y comercio exterior y como expresión del reconocimiento del vínculo entre estas dos áreas, el 30 de julio de 1984 se publicó el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 (PRONAFICE), instrumento operativo, flexible y dinámico que coordina las acciones de los sectores productivos, mediante la participación abierta y comprometida de todos ellos. No intenta decidir centralizadamente los fines y medios del desarrollo industrial, lo que lo convertiría en "camisa de fuerza" para los agentes económicos, ni predecir el futuro de la industria y el comercio exterior. Dentro de su horizonte -- temporal de mediano plazo incorpora, a partir de la revisión continua de sus logros y limitaciones, la actualización cons

tante de la planeación industrial con el consenso específico de todas las partes integrantes de este proceso.

En el ámbito del comercio exterior y tomando en cuenta la legislación internacional sobre la materia, se han puesto en práctica cuatro políticas que inciden directamente en el mismo: racionalización de la protección, fomento a las exportaciones, franjas fronterizas y zonas libres y negociaciones comerciales internacionales, cuyos objetivos se enmarcan en el PND a fin de que el país amplíe y diversifique sus relaciones comerciales.

Respecto a las negociaciones comerciales internacionales, en el PRONAFICE se menciona "La necesidad de que México negocie con otros países y regiones la apertura de mercados para sus productos de exportación y adopte medidas que permitan la complementación productiva con dichas áreas". Asimismo, se prevé "contrarrestar el efecto del neoproteccionismo a través de las negociaciones y los acuerdos comerciales internacionales a fin de obtener mayor acceso a los mercados tradicionales y nuevos, facilitando la expansión sostenida de las exportaciones".

Como estrategia al cambio estructural que se busca a través del PRONAFICE, se establecen las orientaciones siguientes que de manera integral habrán de posibilitar el cumplimiento de su propósito fundamental:

- Conformar un nuevo patrón de industrialización y especialización del comercio exterior.
- Configurar un esquema tecnológico más autónomo.
- Racionalizar la organización industrial.
- Propiciar que la localización de la industria sea tal que se utilicen plenamente los recursos nacionales.
- Aprovechar las capacidades creativas de los sectores productivos fortaleciendo nuestro sistema de economía mixta.
- Conducir el cambio estructural hacia una sociedad más igualitaria.

A efecto de alcanzar metas de ajuste en la estructura productiva que permita mejores niveles de competitividad y eficiencia en la producción, se ha considerado indispensable formular e instrumentar una política de fomento integral para apoyar los proyectos y programas prioritarios desde su fase de preinversión hasta la de comercialización con el instrumento más adecuado en cada momento.

El propio PRONAFICE prevé el establecimiento de Programas Integrales de Desarrollo Industrial y Comercial (PID-IC's), a través de los cuales se establece la estrategia específica de cada rama industrial que permita el cambio estructural a este nivel y contribuya al cambio del aparato productivo en su conjunto.

En los PIDIC's para cada rama se enuncia en forma específica la estrategia de corto y mediano plazos y las diversas medidas que permitan implantarlas, haciendo explícitas - las relaciones y responsabilidades de dichos programas con - otros sectoriales.

Estos programas son integrales en virtud de que: primero, permiten programar el desarrollo de la rama en forma - integrada, propiciando encadenamientos hacia atrás y hacia adelante, mediante el fomento de la rama en general y en particular de proyectos articuladores modulares; segundo, hacen posible la aplicación coordinada e integrada de las principales políticas e instrumentos de regulación, protección y fomento, que permite garantizar el éxito de los programas; y - tercero, definen con claridad e impulsan la participación y - coordinación de los agentes económicos.

En una primera etapa de instrumentación del PRONAFICE el Gobierno Mexicano ha puesto en operación los programas automotriz y farmacéutico. Actualmente se encuentran en preparación los relacionados con las siguientes industrias: bienes de capital; celulosa y papel; alimentos; siderúrgica y electro-domésticos. Durante este proceso se contempla la -- consulta con todos los sectores interesados.

Adicionalmente, la estrategia que contempla el PRONAFICE



en materia de comercio exterior se enriquece y se pone en operación a través del Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEIX), publicado en abril de 1985. Este Programa se sustenta en la coordinación de instrumentos y políticas la concentración de metas, acciones y apoyos; y la evaluación y control de los resultados. De hecho, este programa busca - promover una diversificación de mercados y productos; estimular ajustes en las líneas de exportación; organizar la oferta exportable; incentivar la fabricación de bienes que sustituyan con eficiencia importaciones y generen exportaciones; asegurar la regularidad de abastecimiento en la cadena productiva de bienes exportables, así como conjuntar los esfuerzos del Gobierno Federal, en materia de asesoría, apoyo y financiamiento a las ventas externas. En suma, se pretende hacer rentable a la actividad exportadora dentro de las normas internacionalmente aceptadas.

El PROFIEIX incluye acciones concretas para el fomento a la producción; apoyos financieros y promocionales; medidas para simplificar y facilitar los trámites administrativos; un conjunto de apoyos institucionales; define la estrategia de negociaciones comerciales internacionales y se prevén acciones específicas en materia de infraestructura.

Entre las medidas comprendidas en la esfera institucional, se definen los apoyos a las empresas de comercio exterior.

or; el tratamiento fiscal a la exportación bajo el principio de respeto a las normas comerciales internacionales; los programas de importación temporal para la exportación; la devolución de los impuestos de importación para los exportadores (Draw Back); el sistema de información del comercio exterior y las facilidades para promover la investigación y venta en el extranjero de servicios y tecnología. Igualmente se aplica un sistema de facilidades para promover la industria de maquila.

Los apoyos financieros se sustentan en términos y condiciones similares a los que otorgan otros países: Se ofrecen esquemas de "ingeniería financiera" para apoyar la participación de firmas mexicanas en licitaciones internacionales y se otorga apoyo financiero a los exportadores indirectos a través de un mecanismo denominado "carta de crédito doméstica".

Finalmente, este Programa considera a las negociaciones comerciales internacionales como instrumento de apoyo logístico al conjunto de medidas que lo integran. Por ello, dentro de la estrategia e instrumentación del PROFIEEX, tienen un papel importante las negociaciones comerciales para lograr una inserción más estable y eficiente de nuestra planta productiva en la economía mundial, competitiva y flexible para hacer frente a los cambios externos".

A partir de esta visión global de la negociación económica con el exterior, se plantea un segundo imperativo, que consiste en la coordinación de acciones en los planos multilaterales y bilaterales, que deben expresarse en una presencia activa del país en la economía mundial.

En este sentido, México está dispuesto a revisar el marco multilateral del comercio y analizar las condiciones que producen el cambio, en esta revisión se asumirán oportunamente y sensatamente las medidas que nos coloquen en condiciones competitivas en el mercado mundial.

#### INSTRUMENTOS DE POLITICA COMERCIAL

Desde el inicio de la Administración actual, el Gobierno de México estableció, como una de las más altas prioridades nacionales, la necesidad de ampliar la participación de México en el comercio internacional a través de la exportación de productos no petroleros, para lograr así una nueva vinculación de la economía del país con la economía internacional como coadyuvante importante en el proceso de desarrollo económico de México.

En estas circunstancias, se reconoció que, para lograr satisfacer dichos objetivos, se requería instrumentar una apertura gradual y selectiva del mercado nacional a las importaciones, integrándose a través de una estrategia de libera-

lización del requisito del permiso previo de importación y de racionalización simultánea de la estructura arancelaria del país. Al propio tiempo, se consideró que estas nuevas políticas y medidas constituyan una contribución sustancial de México al mantenimiento y reforzamiento de un sistema -- multilateral de comercio abierto y libre, en el contexto de la situación crítica de la economía internacional y los crecientes peligros del proteccionismo imperante en la mayoría de los países desarrollados.

Abundando sobre el contenido de los párrafos anteriores, se considera necesario dejar claramente establecido -- que una premisa fundamental para que México esté en posibilidad de continuar con estas políticas es, entre otras cosas, el mantenimiento de condiciones positivas y adecuadas en el ámbito de la economía internacional, incluyendo: los avances que los países desarrollados puedan realizar en la eliminación del proteccionismo, en particular aquel que afecta especialmente y en forma discriminatoria las exportaciones de México y otros países en desarrollo; se establezcan y se aumenten en niveles equitativos y retributivos los precios de las materias primas en los mercados internacionales; se mantengan condiciones estables y previsibles en los mercados energéticos y financieros mundiales; y, en términos generales, se reconozca la importancia del vínculo que existe entre mayores posibilidades de exportación, crecimiento eco

nómico y cumplimiento de obligaciones financieras internacionales.

#### A. SISTEMA ARANCELARIO.

De conformidad a lo establecido por el artículo 36 de la Ley Aduanera, están obligadas al pago de los impuestos al comercio exterior las personas físicas y las morales que introduzcan mercancías al territorio nacional o las extraigan del mismo.

Por otra parte, en el artículo 1° de la Ley Reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en Materia de Comercio Exterior (Ley de Comercio Exterior), publicada en el Diario Oficial del 13 de enero de 1986, se consigna el principio de la no discriminación disponiéndose que no podrán establecerse cuotas diferentes a las generales establecidas, salvo cuando existan -- compromisos internacionales que así lo justifiquen, como el Tratado de Montevideo 1980 que crea la Asociación Latinoamericana de Integración, de la que México es miembro, cuyos alcances e implicaciones ya han sido analizados en el Consejo del GATT.

#### 1. IMPUESTOS A LAS IMPORTACIONES.

La Ley Aduanera, vigente a partir del 1° de julio de-

1982, establece en su artículo 35 los impuestos que causan las operaciones de comercio exterior sin tomar en cuenta su origen o destino. En importación de mercancías se aplican los siguientes impuestos:

a) EL IMPUESTO GENERAL.

Se causa de acuerdo a lo establecido en la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI), en base a una tasa -ad-valorem sobre el valor normal de las mercancías a importar o en su caso, excepcionalmente, sobre el precio oficial que establezca la autoridad. La legislación mexicana no prevé la aplicación de impuestos específicos.

b) EL 2.5% SOBRE EL VALOR BASE DEL IMPUESTO GENERAL.

Esta cuota se aplica a todas las fracciones de la TIGI excepto a 554 que comprenden productos de importación prioritaria. También se exceptúan de la aplicación de este impuesto las importaciones realizadas al amparo de lo negociado -- por México bajo el Tratado de Montevideo 1980, las mercancías importadas temporalmente y aquéllas que se importan para el consumo de las poblaciones fronterizas y zonas libres.

No se trata de un gravamen adicional, sino de un porcentaje sobre la base del Impuesto General aplicado a todas las mercancías que causan impuesto. Por lo tanto, se aplica

de manera general, excepto a las fracciones mencionadas, lo que de ninguna manera es discriminatorio, pues se exceptúan las mercancías sin distinguir orígenes.

c) GRAVAMENES ADICIONALES.

I. 3% sobre el impuesto general que se destina a los municipios y

II. 10% sobre el impuesto general a importaciones que se realicen por vía postal.

2. ESTRUCTURA DE LA TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACION (TIGI).

La Tarifa del Impuesto General de Importación de México, se basa en la nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas y en la práctica se modifica en función de los lineamientos que la política comercial debe seguir de acuerdo a los objetivos que le marca la política económica. Para ello, la Ley de Comercio Exterior autoriza al Ejecutivo Federal, en su artículo 1° para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas arancelarias de las tarifas de importación y exportación de mercancías.

De 1979 a 1984 el Ejecutivo Federal efectuó varios cambios a la TIGI, tendientes a adecuarla a las diversas si-

tuaciones económicas por las que atraviesó el país.

Durante 1984 y 1985, los objetivos de la política de comercio exterior se orientaron principalmente a la racionalización de la protección en base a la sustitución de permisos previos por aranceles, a disminuir la dispersión arancelaria y evitar la competencia desleal.

Al 30 de noviembre de 1985, la Tarifa del Impuesto General de Importación está constituida por 8,793 fracciones -codificadas las cuales se desglosan en 8.067 fracciones vigentes y 726 fracciones derogadas. Del total, el gravamen se aplica a 7,835 y 223 quedan exentas del arancel.

En la TIGI se aplican solamente 10 niveles dentro de la estructura arancelaria, destacando el de 10% que se aplica a 3021 fracciones vigentes. El siguiente nivel arancelario es de 40% y comprende a 1835 fracciones de la TIGI. El arancel de 25% se aplica a 1137 fracciones y el de 50% se aplica a 966. El resto se concentra en 5 niveles arancelarios inferiores al 50% y subsisten un número mínimo de fracciones con el 100% de arancel.

En resumen, el 98% de las fracciones de la TIGI se gravan con aranceles que van de 0 a 50%. La media arancelaria es de 25% y el arancel promedio ponderado con las importaciones de 1984 de 12.4%, con una dispersión arancelaria



ESTRUCTURA ARANCELARIA DE LA TIGI (1/IV/1986) Cuadro No. 24

NIVELES ARANCELARIOS	NUMERO DE FRACCIONES	DEL VALOR IMPORTADO (1985)
0	252	33.6
5	317	10.4
10	3158	28.3
20	109	0.9
25	1221	12.5
30	44	0.9
40	1896	9.5
50	927	3.1
100	131	0.8
<b>TOTAL</b>	<b>8100</b>	<b>100.0</b>

FRACCIONES DE IMPORTACION PROHIBIDA

Cuadro No. 25

FRACCION	NOMENCLATURA
0301 A 005	Peces vivos depredadores en su estado de alevines, juveniles y adultos.
1207 A 009	Marihuana (Canabis Indica).
1303 A 005	Opio preparado para fumar.
1300 A 014	Alcoholados o extractos fluidos o sólidos de marihuana (Canabis Indica)
2926 A 001	Imida del ácido N-Ftalilglutámico.
2934 A 004	O-(2,5-dicloro-4-bromofenil).
2942 A 007	Diacetilmorfina.
3803 A 006	Preparaciones a base de Diacetilmorfina.
3003 A 009	Especialidades a base de Canabis Indica.

de 18.1%. En la TIGI existen 7,219 fracciones exentas de -- permiso previo que significan el 90% del total; el resto se encuentran sujetas al régimen de permiso previo.

Por tipos de bien, la TIGI se desglosa en: 709 fracciones correspondientes a bienes de consumo, que representan el 8.8% del total de fracciones; los bienes intermedios que tienen 5,502 representan el 68.3% y los bienes de capital que comprenden 1,847 fracciones, el 22.9% del total vigente. Los bienes de consumo a su vez, cuentan con 300 fracciones controladas y 409 liberadas; los bienes de uso intermedio concentran a 427 controladas y 5,075 exentas de permiso previo y le siguen los bienes de capital con 112 fracciones controladas y 1,735 liberadas, resaltan en importancia, hablando de fracciones liberadas, las de bienes intermedios que significan el 73% de la tarifa de importación

Al ingresar los productos al país y cubrir sus impuestos de importación ya son considerados como nacionales y -- por lo tanto, reciben el mismo tratamiento que éstos, máxime que en México internamente hay libre tránsito de personas y -- bienes.

El sistema tributario mexicano aplica el Impuesto al Valor Agregado (IVA), el cual lo causan las personas físicas y las morales que, en territorio nacional realicen las actividades siguientes: a) enajenen bienes; b) presten servicios

independientes; c) otorgen el uso o goce temporal de bienes-  
y d) importen bienes o servicios.

Sobre esto último quedan exentas de IVA:

- a) La que, en los términos de la legislación aduanera, no lleguen a consumarse, sean temporales, tengan el carácter de retorno de bienes exportados temporalmente o sean objeto de tránsito o transbordo. Si los bienes importados temporalmente son objeto de uso o goce en el país, se aplicará lo dispuesto en el Capítulo IV de esta ley.
- b) Las de equipajes y menajes de casa a que se refiere la Ley Aduanera.
- c) La de bienes cuya enajenación en el país y la de servicios por cuya prestación en territorio nacional, no den lugar al pago del Impuesto al Valor Agregado o se les aplique la tasa del 0%. No quedan comprendidos en este rubro los bienes muebles usados.
- d) Las de bienes donados por residentes en el extranjero a la Federación, entidades federativas, municipios o a cualquier otra persona que mediante las reglas de carácter general autorice la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

3. IMPUESTOS A LAS EXPORTACIONES.

a) CRITERIOS GENERALES.

Para agilizar las exportaciones se han dictado acciones concretas encaminadas a la simplificación de trámites - de tal manera que a la fecha sólo están controladas 248 fracciones arancelarias de un total de 3,053 contenidas en la Tarifa del Impuesto General de Exportación (TIGE).

El control a las exportaciones se mantiene por motivos estratégicos tales como organizar la oferta, en base a - convenios internacionales mantener canales únicos de comercialización y preservar especies en riesgo de extinción.

b) IMPUESTOS A LA EXPORTACION.

El impuesto a la exportación responde más a una política comercial que a proveer al Estado de recursos fiscales, por lo cual, en general, las exportaciones se realizan libres de arancel. Se ha establecido que el arancel, en complemento con el permiso previo sólo se utilizará para evitar el desabasto nacional, fomentar la exportación de productos con mayor valor agregado y combatir la evasión en la venta de divisas al mercado controlado, utilizándose aranceles generalmente bajos y en un número reducido de fracciones, ya que --

actualmente sólo 127 fracciones están gravadas.

Por otra parte, resulta conveniente señalar que la Ley Aduanera establece en su artículo 35 los siguientes impuestos que gravan a las exportaciones.

I. El impuesto general, en los términos de la Tarifa de la Ley que crea el Impuesto General de Exportación (publicada en el Diario Oficial de la Federación el 23 de diciembre de 1974) es aplicado de acuerdo con la tasa señalada, sobre el valor comercial de las mercancías en el lugar de venta, - sin inclusión de fletes y seguros. Cuando las mercancías exportadas tengan establecido precio oficial, se aplicará éste si resulta más alto que el comercial.

II. Existen tres clases de gravámenes adicionales a las exportaciones: 3% sobre el impuesto general en exportaciones de petróleo crudo y sus derivados; 2% sobre el impuesto general y 10% sobre el impuesto general a exportaciones realizadas por vía postal.

c) ESTRUCTURA DE LA TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION.

La Tarifa del Impuesto General de Exportación se estructura con base en la nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera y está constituida por 3,053 fracciones arance

larias clasificadas en las 21 secciones en que se dividen los 99 capítulos. Del total de fracciones de la TIGE, 2,886 están exentas de arancel, 127 gravadas y 40 prohibidas.

**FRACCIONES DE LA TIGE PROHIBIDAS, GRAVADAS Y CONTROLADAS AL 1° DE ABRIL DE 1986**

Cuadro No. 26

	No de fracciones	% de valor exportado en 1985
TOTAL PROHIBIDAS	40	0.0
TOTAL GRAVADAS	134	7.3
TOTAL CONTROLADAS	247	14.8
TOTAL CONTROLADAS Y GRAVADAS	70	6.6

**TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION  
FRACCIONES DE EXPORTACION PROHIBIDA**

Cuadro No. 27

FRACCION	NOMENCLATURA
0103 A 03	Pécaris
0104 A 02	Ovinos y caprinos de raza pura
0106 A 15	Focas, elefantes y leones marinos
0301 A 07	Totoaba refrigerada
0301 B 12	Totoaba congelada
0303 A 02	Langosta viva
0405 A 02	Huevos de aves marinas guaneras
0407 A 01	Huevos de tortuga

0515 A 01 Aves marinas guaneras muertas o sus despojos  
 0601 A 02 Bulbos de henequén, lechuguilla, maguey, etc.  
 0602 A 03 Plantas y raíces de zábila o áloe.  
 0602 A 05 Plantas de la especie hulífera  
 0602 A 04 Plantas de henequén, lechuguilla, maguey, etc  
 0602 A 07 Plantas y raíces de piña, plátano o vainilla  
 0602 B 01 Esquejes o injertos de la especie hilífera  
 0602 B 02 Esquejes e injertos de henequén, lechuguilla, maguey, palma, etc.  
 0602 B 04 Esquejes e injertos de piña, plátano o vainilla  
 0606 A 04 Follajes, hojas, ramas y otras partes de yucas  
 1201 A 10 Semillas de adormidera (amapola)  
 1202 A 02 Harinas de adormideras  
 1203 A 02 Semillas de zacatón  
 1203 A 04 Semillas de la especie hulífera  
 1203 A 10 Semillas de marihuana  
 1207 A 02 Plantas de marihuana  
 1207 A 04 Hojas de coca  
 1303 A 02 Jugos y extractos de opio  
 1303 A 05 Jugos y extractos de marihuana  
 2942 A 01 Diacetilmorfina, base o clorhidrato  
 2942 A 03 Morfina  
 2942 A 05 Cocaína  
 3003 A 02 Preparaciones a base de cannabis indica  
 4101 A 03 Cueros y pieles de caimán, cocodrilo o lagarto  
 4101 A 99 Las demás pieles y cueros de animales silvestres no incluidos en forma específica  
 4404 A 03 Maderas preciosas escuadradas con sierra o hacha o hachuela  
 4405 A 03 Maderas preciosas aserradas o en hojas o desenrolladas  
 4413 A 03 Maderas preciosas cepilladas  
 5301 A 01 Lana sin cardar ni pajar  
 5303 A 01 Desperdicios de lana  
 5304 A 01 Hilachas de lana  
 9905 A 12 Bienes declarados monumentos arqueológicos

La media arancelaria es de 9.8% y el arancel promedio ponderado calculado con el valor de las exportaciones -- se mantiene en 0.18%. Durante 1985, el número de fracciones controladas es de 248.

#### 4. SUBSIDIOS A LA IMPORTACION.

El 1° de abril de 1985 se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el Acuerdo por el que se otorga subsidio a la importación de materias primas, partes y componentes cuya oferta nacional es insuficiente y requieran las actividades prioritarias del país.

El subsidio que se otorga a través de este Acuerdo, puede ascender hasta el 100% de la cuota ad-valorem señalada en la TIGI y se otorga en relación con las importaciones de materias primas, partes y componentes, para uso exclusivo y directo de la empresa que realice la importación.

#### 5. REGIMEN DE REGLA 8va.

De conformidad a lo establecido por el artículo 2° - Regla 8va, complementaria de la Ley del Impuesto General de Importación, se da un tratamiento arancelario especial a las mercancías que se importen en una o más remesas o por una o varias aduanas, por empresas que cuenten con registro en programas de fomento, así como cuando los productos a importar-



se clasifiquen en fracciones arancelarias específicamente señaladas y correspondan a partes y piezas sueltas de artículos que se fabriquen o se vayan a ensamblar en México.

También se aplica el régimen de Regla 8va. a los artículos desensamblados o que no hayan sido ensamblados que correspondan a artículos completos o terminados o considerados como tales.

#### 6. POLITICA DE RACIONALIZACION DE LA PROTECCION.

Tradicionalmente, la protección de la planta industrial mexicana se ha basado principalmente en el permiso de importación, lo que provocó que surgieran distorsiones en el aparato productivo, que son reconocidas en el Plan Nacional de Desarrollo. Para corregirlas se llevará a cabo una revisión de la estructura de protección, principalmente a través de dos medidas: la eliminación de los permisos de importación y la reestructuración de los niveles arancelarios. Estas medidas tienen como objeto evitar la protección excesiva y fomentar un mayor desarrollo exportador, incrementando la eficiencia y competitividad de la industria mexicana.

Aunque ya en el período 1977-1981 se realizó un gran esfuerzo en este sentido, se efectuó bajo condiciones económicas muy diferentes a las actuales, lo que causó que llegara

a una etapa que no se pudo superar.

Para mediados de 1980 se contaba con un valor liberado de importación de poco menos del 50%, a través de unas -- 5,800 fracciones. Sin embargo, como dicha política se aplicó en un contexto económico de crecimiento acelerado con inflación, sobrevaluación cambiaria y libre convertibilidad, llevó a un fuerte déficit comercial. Para finales de 1981 el proceso de liberación se tuvo que revertir, controlando primero fracciones que comprendían bienes suntuarios, para continuar con aquéllas con un elevado valor de importación y alcanzar para finales de ese año un control sobre el 80% de la importación total.

La situación cambió radicalmente en 1985, en efecto, para el mes de julio de dicho año, ante la perspectiva del - sector externo de la economía y para evitar mayores presiones inflacionarias internas y mejorar la capacidad exportadora de la industria nacional, se tomó la decisión de acelerar la aplicación de la política de racionalización de la protección, de forma tal que las fracciones liberadas hasta el mes de noviembre de ese año aumentaron a 7,219, representando el 62% del valor de la importación y el 90% del total de los bienes contenidos en la TIGI. Esto significa que el comercio exterior en su mayor parte se regula ya a través de aranceles.

El proceso de liberación no se extendió a la totalidad de las fracciones de la TIGI, debido a que existen algunos productos que deben permanecer sujetos al requisito de-- permiso previo, de modo más o menos permanente, para garanti-- zar el cumplimiento de ciertos reglamentos y disposiciones - legales

Paralelamente a la eliminación de permisos se siguió un proceso de ajustes en los niveles arancelarios, de acuerdo a criterios de grado de elaboración, tipo de bien, secuencia-- dentro de la cadena productiva, prioridad de uso o destino y-- cobertura de la demanda interna por producción nacional.

Este proceso de ajuste tendrá como una orientación - general, propiciar mayor competitividad y eficiencia de la - producción nacional, por lo que aunque la tendencia general-- de la política es la de reducir gradualmente los niveles de-- protección, habrán de sucederse cambios de acuerdo a las con-- diciones prevalecientes tanto en la economía internacional - como en la nacional a nivel de rama industrial y productos - específicos.

## B. SISTEMA DE CONTROLES.

### 1. LEY DE COMERCIO EXTERIOR.

En los artículos 4° y 5° de la Ley de Comercio Exte-- rior se establece de manera limitativa y mandatoria que la -

autoridad administrativa sujetará al requisito de permiso --  
previo, la importación y exportación de mercancías en los si-  
guientes supuestos:

\_\_\_ Tratándose de exportación: a) para asegurar el abasto de  
productos destinados al consumo básico de la población y el  
abastecimiento de materias primas a la industria, así como -  
regular o controlar recursos naturales no renovables; b) para  
dar cumplimiento a tratados o convenios internacionales; c)-  
cuando sea necesario asegurar que las operaciones de comercia-  
lización internacional se realicen conforme a los procedimien-  
tos de exportación instituidos por ley o por el Ejecutivo-  
Federal; d) cuando se trate de preservar la fauna y la flora  
en riesgo de extinción o asegurar la conservación o aprovecha-  
miento de especies; e) cuando se requiera conservar los bie-  
nes de valor histórico, artístico, arqueológico o valioso --  
por cualesquier otra circunstancia; y f) cuando sean neces-  
rias conforme a disposiciones de seguridad nacional, salud -  
pública, sanidad fitopecuaria o cualquier otra disposición -  
de orden público.

\_\_\_ Tratándose de importación: a) cuando se requiera de mo-  
do temporal para corregir desequilibrios en la balanza comer-  
cial o de pagos; b) cuando así lo requieran las condiciones-  
de la economía nacional o disposiciones de orden público; c)  
para dar cumplimiento a tratados o convenios internacionales

d) como contramedida a las restricciones a exportaciones mexicanas aplicadas unilateralmente por otros países; e) cuando sean necesarias para impedir la concurrencia al mercado interno de mercancías en condiciones que impliquen prácticas desleales de comercio internacional; f) cuando la importación de una mercancía crezca a un ritmo tal y bajo condiciones que causen o amenacen causar un serio daño a los productores nacionales; y g) cuando sea necesaria para dar cumplimiento a disposiciones sobre seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o cualquier otro requerimiento de orden público.

## 2. REGLAMENTO SOBRE PERMISOS DE IMPORTACION Y EXPORTACION.

En el Diario Oficial de la Federación del 14 de septiembre de 1977, se publicó el Reglamento sobre Permisos de Importación o Exportación de Mercancías sujetas a Restricciones que tiene por objeto darle fluidez a los procesos administrativos y adaptar el régimen de permiso previo a la dinámica de la economía del país.

En el mencionado Reglamento se establece pormenorizadamente el trámite administrativo, así como los requisitos que deben cumplirse para solicitar y obtener un permiso para importar o exportar mercancías que están sujetas a este control.

Esta reglamentación no está concebida para restringir importaciones o exportaciones de o hacia algún país en especial, sino para regularlas en general, tomando en cuenta las necesidades de la industria y el consumidor nacionales y la disponibilidad de divisas.

### 3. LEY FEDERAL DE DERECHOS.

La Ley Federal de Derechos entró en vigor el 1° de enero de 1982 y en su artículo 74 se establece que las personas que soliciten y obtengan permiso de importación de mercancías, pagarán por concepto de derechos, que es la contraprestación que pagan los contribuyentes por la prestación de un servicio público a cargo del Estado.

En el caso concreto de la importación de mercancías se establece un pago de \$ 2,000.00 (dos mil pesos) por la tramitación de la solicitud de permiso de importación y 0.6% o seis al millar sobre el valor de la mercancía autorizada en el permiso, por la expedición del mismo.

Tanto el cobro por la tramitación de la solicitud de permiso de importación como la tasa aplicada sobre el valor de la mercancía autorizada para su importación, se aplican independientemente del origen de la mercancía y se considera que corresponden al servicio que la Secretaría de Comercio y

Fomento Industrial presta al importador.

C. VALORACION ADUANERA.

1. VALOR NORMAL DE LAS MERCANCIAS.

La Ley Aduanera en vigor desde el 1° de julio de 1982 establece, en base a la definición del valor del Consejo de Cooperación Aduanera de Bruselas, lo que es el valor normal de las mercancías a importar. Por valor normal se entiende según lo dispone el artículo 48 de la propia ley, el que corresponde a las mercancías en la fecha de su llegada al territorio nacional conforme a lo dispuesto por el artículo - 38 de la propia ley, como consecuencia de una venta efectuada en condiciones de libre competencia entre un comprador y un vendedor independiente uno del otro. Esta disposición - establece que la base gravable del impuesto general de im--portación es el valor normal de las mercancías a importar.

Para la determinación de la base gravable no se to--man en cuenta las variaciones normales de precios si las --mercancías llegan al país dentro de un plazo de tres meses, a partir de su adquisición, entendiéndose como fecha de ad--quisición la de la factura de venta o la del contrato. Se--estiman como variaciones normales de precios, aquellas que--se deben a situaciones competitivas de mercado.

## 2. PRECIOS OFICIALES.

Existe una excepción a la valoración aduanera de las mercancías, prevista por la propia Ley Aduanera en los párrafos 5° y 6° del artículo 48 mencionado. En dichos preceptos se establece que la SECOFIN, escuchando a la SHCP y en los términos de la legislación respectiva, podrá fijar y modificar los precios oficiales de las mercancías de importación, disponiéndose que los precios oficiales se fijarán o modificarán, sólo tratándose de importaciones que puedan ocasionar perjuicios a la industria o a la economía, en su caso, la base mínima para la aplicación del impuesto general de importación.

En relación con lo dispuesto por la Ley Aduanera en materia de precios oficiales, están las disposiciones contenidas en los artículos 3° y 4° de la ley que crea la TIGI.

En ambas disposiciones se establecen las bases para determinar el precio oficial de las mercancías, señalándose que en importación se tomará como base su precio al mayoreo en el mercado del principal país exportador hacia México, -- procurándose que dicho precio base no sea inferior al que pudieran tener las mismas mercancías en un mercado libre, -- accesible a cualquier comprador independiente de los vendedores.



También los precios oficiales se utilizan como mecanismo preventivo en materia de prácticas desleales de comercio internacional, toda vez que la Ley de Comercio Exterior sólo prevé medidas correctivas y no preventivas de este tipo de prácticas comerciales conocidas como dumping y subsidios a la exportación.

En el artículo 4°, segundo párrafo de la Ley del Impuesto General de Importación, se establece que en caso de prácticas desleales de comercio que causen o amenacen causar perjuicio a la economía o a la industria nacional, se establecerán precios oficiales, con bases distintas a las señaladas y que han quedado anotadas anteriormente.

En estos casos los precios oficiales tendrán un término de vigencia de 90 días naturales, transcurrido el cual, de ser necesario que subsistan los precios fijados, se recabará nueva información por parte de la SECOFI.

Actualmente, existen 1,207 fracciones arancelarias con precio oficial de importación, 10.5% menos que las 1,348 que existían al principio de 1985, cubriendo sólo el 8% de la importación total de 1984. Se considera que el uso de este instrumento persistirá hasta finales de 1987, cuando la Ley de Comercio Exterior sustituya este mecanismo con la operatividad suficiente para proteger la industria mexicana contra prácticas desleales.

D. MEDIDAS CONTRA PRACTICAS DESLEALES.

En los artículos 7 a 19 de la Ley de Comercio Exterior, se establecen disposiciones específicas aplicables a las prácticas desleales de comercio internacional, conocidas como dumping y subsidios a la exportación de mercancías.

Se define el dumping como la importación de mercancías a un precio menor al comparable de mercancías idénticas o similares destinadas al consumo en el país de origen o de procedencia y se considera que existe subsidio a la exportación cuando las mercancías han recibido en el país de origen o de procedencia, de manera directa o indirecta, estímulos, incentivos, primas, subvenciones o ayudas de cualquier clase para su exportación, salvo que se trate de prácticas aceptadas internacionalmente.

De manera general se establece que cuando la autoridad administrativa (SECOFI) constate, de oficio o a petición de parte, la existencia de cualquiera de las prácticas desleales definidas en la ley, procederá a determinar la cuota compensatoria que corresponda y que en todo caso deberá ser igual a la diferencia de precios en el caso de dumping o al monto del subsidio recibido.

Para la determinación de cuotas compensatorias que no se haga de oficio se establece un procedimiento administrativo

que se inicia con una solicitud que podrán presentar los productores de mercancías idénticas o similares a aquéllas cuya investigación se pretenda, siempre y cuando por sí mismos o agrupados representen cuando menos el 25% de la producción nacional de dichas mercancías. También se les otorga el derecho a solicitar el inicio de una investigación a las organizaciones de productores legalmente constituidas. Con la solicitud, los productores deberán acompañar información y documentación suficiente que permita a la autoridad establecer, cuando menos presuntivamente, la existencia de cualquiera de las prácticas desleales previstas en la ley.

Iniciado el procedimiento administrativo sobre investigación de prácticas desleales de comercio internacional, - la autoridad dictará una resolución provisional a más tardar al quinto día hábil de haber recibido la solicitud. En dicha resolución podrá establecer, con carácter de provisional, - la cuota compensatoria que considere procedente y autorizará que mediante garantía del interés fiscal, se importen las -- mercancías afectadas sin el pago de la misma.

A los treinta días de haberse dictado la resolución provisional, será revisada de oficio por la autoridad para - confirmarla o modificarla, según proceda y en su caso, continuar con el procedimiento administrativo que deberá concluir en un plazo de seis meses al término del cual, una vez escuchada la opinión de la Comisión de Aranceles y Controles al

al Comercio Exterior, así como los argumentos y defensa de - las partes involucradas, dictará la resolución definitiva que proceda. Si la cuota copensatoria determinada provisionalmente fuere confirmada en la resolución definitiva, se mandarán hacer efectivas las fianzas que se hubieren exhibido; -- por el contrario, si la resolución definitiva reduce o considera improcedente la cuota compensatoria establecida provi-sionalmente, se procederá a cancelar las fianzas y en su - caso, a devolver a los importadores las cantidades que hubieren pagado en exceso.

En base al artículo 14 de la ley se autoriza al Eje- cutivo Federal convenir con sus similares de otros estados - sobre lo que se conoce internacionalmente como "Prueba del - Daño" y establece que en estos casos, siempre y cuando para resolver cuestiones similares en aquellos países exista reciprocidad respecto de las mercancías que se exporten desde nuestro país , sólo se determinarán cuotas compensatorias cuando, además de la existencia de las prácticas desleales pre-vistas en la ley, se demuestre fehacientemente, por quienes- soliciten la aplicación de dichas cuotas, que a causa de la- importación de mercancías en tales condiciones se causa o se amenaza causar daño a la producción nacional o se obstaculiza el establecimiento de industrias.

Se establecen algunos elementos que la autoridad de-berá considerar en la investigación sobre daño que lleve a -

cabo. Entre ellos, se encuentran los siguientes: el volumen de las mercancías objeto de prácticas desleales de comercio internacional; los efectos sobre los precios internos de mercancías idénticas o similares; y el efecto sobre los productores nacionales de las mismas.

También se establecen las condiciones y los supuestos que determinarán la suspensión de las cuotas compensatorias. Entre ellos, cabe mencionar los siguientes: cuando se modifiquen los precios de las mercancías importadas eliminando el dumping; cuando se eliminen las causas que dan lugar a que el precio de las mercancías importadas resulte subsidiado o subvencionado; cuando los exportadores de las mercancías enviadas a México se obliguen, con la intervención de sus gobiernos, a limitar sus exportaciones a las cantidades que se convenga o cuando se adopten acciones cuyos efectos eliminen las prácticas desleales correspondientes.

#### E. APOYOS A LAS EXPORTACIONES.

##### a) APOYOS INSTITUCIONALES.

El Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEIX), establece que el objetivo de desarrollar un sector eficiente en México se asocia directamente con el tipo de cambio y el nivel de protección de la planta productiva.

Este esquema de fomento se apoya en dos principios fundamentales: el de avanzar en el proceso de simplificar los trámites administrativos relativos a la exportación y el de brindar a las empresas exportadoras apoyos equivalentes a los que otorgan otros países y que son aceptados internacionalmente.

Con el propósito de que el exportador compita en condiciones similares a las de otros países se ha considerado conveniente fortalecer administrativamente el régimen de importación temporal de bienes para elaborar productos de exportación. Así, el 9 de mayo de 1985 se expidió el Decreto que establece el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, que otorga facilidades administrativas a aquellas empresas que exportan como mínimo un 10% de su producción o realicen anualmente ventas al exterior por valor superior a un millón de dólares.

Para operaciones no sujetas a programas de importación temporal, la Ley Aduanera permite la internación al país durante 6 meses de mercancías para su transformación o acondicionamiento o para servir de envase y su posterior envío al exterior. Adicionalmente, las últimas modificaciones a la Ley Aduanera pretenden eliminar cargas innecesarias para el exportador.

A efecto de facilitar al exportador la adquisición de

los bienes que requiere para su proceso productivo, se estableció el Derecho a la Importación de Mercancías por Exportación (DIMEX), que se otorga a los exportadores de mercancías con un grado de integración nacional de 30% o más. Este derecho permite importar libre de permiso previo productos por un valor equivalente a 30% de sus ventas al exterior.

### III. RELACIONES COMERCIALES CON OTRAS AREAS Y PAISES.

#### 1. RELACIONES COMERCIALES REGIONALES.

El proceso de integración establecido por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, fue sustituido en 1980 por un nuevo organismo: la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y las concesiones negociadas en el período 1962-1980 recogidas en Acuerdos de Alcance Parcial.

##### a) ALADI.

Así, México tiene a la fecha firmados Acuerdos de Alcance Parcial con sus diez contrapartes dentro de la ALADI.- Estos Acuerdos son con los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

Otro mecanismo dentro del nuevo proceso de integración lo constituyen las Nóminas de Apertura de Mercados a favor de los países de menor desarrollo económico relativo de la Asociación; es decir, Bolivia, Ecuador y Paraguay. Las concesiones otorgadas dentro de estos Acuerdos no se hacen extensivas al resto de los países miembros y se otorgan sin reciprocidad.

Por otro lado, los antiguos Acuerdos de Complementación Industrial se adecuaron dentro del proceso de integración establecido por la ALADI en Acuerdos de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial. Al igual que en aquéllos, las concesiones tampoco se hacen extensivas a todos los países miembros y sólo benefician a los países signatarios de cada Acuerdo. Existen 26 de estos Acuerdos y México participa en 21 de ellos.

Dentro de los diez Acuerdos de Alcance Parcial, México ha otorgado 6,192 concesiones. A cambio ha recibido 7387.

El comercio exterior de México con los países de la ALADI representó, en cuanto a importaciones, en 1981 el 3.8% y 3.7% en 1982, porcentaje que se mantuvo en 1984. Por el lado de las exportaciones, en 1981 México exportó a la ALADI el 4.3%, 4.8% en 1982 y sólo 3.4% en 1984.



b) **ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL CON CENTROAMERICA Y EL CARIBE.**

De acuerdo al artículo 25 del Tratado de Montevideo-1980, los países miembros de la ALADI pueden firmar Acuerdos de Alcance Parcial con otros países o áreas de integración.- Basado en esto, México tiene firmados Acuerdos de Alcance -- Parcial con: Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Cuba y Panamá.

En todos estos Acuerdos, México ha otorgado 471 concesiones sin reciprocidad, salvo en el caso de Cuba, país que otorgó 6 concesiones a México.

2. **PROTOCOLO DE NEGOCIACIONES COMERCIALES ENTRE PAISES EN DESARROLLO.**

México forma parte del Protocolo Relativo a las Negociaciones Comerciales entre Países en Desarrollo desde su inicio el 8 de diciembre de 1971. Dentro de este mecanismo, México ha otorgado concesiones para 16 productos y a cambio recibe concesiones otorgadas por los otros 15 países miembros.

3. **ACUERDOS BILATERALES DE COOPERACION ECONOMICA Y COMERCIAL.**

Los Convenios de Cooperación Económica y Comercial -

suscritos por México con otros países se caracterizan porque las partes se otorgan el tratamiento de nación más favorecida. Este tipo de Convenios se concertan y revisan periódicamente a través de Comisiones Mixtas que México tiene establecidas - con varios países y bloques de países.

4. ENTENDIMIENTO ENTRE MEXICO Y LOS ESTADOS UNIDOS  
SOBRE SUBSIDIOS Y DERECHOS COMPENSATORIOS.

El 23 de abril de 1985, el Gobierno de México firmo, con el de los Estados Unidos, un Entendimiento en Materia de Subsidios y Derechos Compensatorios con una duración de tres años. Sus aspectos esenciales son los siguientes:

\_\_\_ Estados Unidos reconoce que México es un país en desarrollo y que los subsidios distintos de los subsidios a las exportaciones se utilizan ampliamente como instrumentos importantes para promover la consecución de objetivos de política social y económica y no pretende restringir el derecho del Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos de utilizar tales subsidios a fin de lograr éstos y otros importantes objetivos de su política que considere conveniente.

\_\_\_ Se acuerda que, como país en desarrollo, México debería procurar reducir o suprimir subsidios a la exportación cuando la utilización de tales subsidios sea incompatible con -- sus necesidades en materia de competencia y desarrollo.

\_\_\_ Se establece que el Gobierno de México, no otorgará los elementos de subsidios a la exportación del Programa de Certificado de Devolución de Impuestos (CEDIS) a ningún producto ni los reemplazará con uno similar, pero, se aclara que la devolución de impuestos de importación sobre productos incorporados en artículos de exportación no constituye un subsidio a la exportación.

\_\_\_ El Gobierno de México acordó no establecer o mantener -- ninguna práctica de precios en el sector de energía o de productos petroquímicos básicos, incluyendo el programa de precios preferenciales para productos petroquímicos básicos, -- que sea un subsidio a la exportación o que tenga el propósito o efecto de promover exportaciones. A este respecto, desde noviembre de 1982 venció el plazo establecido para solicitar precios preferenciales de energéticos y de petroquímicos básicos.

\_\_\_ Se estipula que el financiamiento otorgado por el Gobierno de México o alguna agencia gubernamental, no deberá contener, a partir del 31 de diciembre de 1986, ningún elemento de subsidio. Se establecieron reducciones escalonadas del elemento de subsidio a partir del 1° de septiembre de 1985.

\_\_\_ También se estipula que Estados Unidos señala que a la fecha de la firma del Entendimiento no ha encontrado que elemento alguno del programa de desarrollo de México, distinto-

a los aludidos dentro del Entendimiento, sea subsidio a la exportación.

\_\_\_ El Gobierno de los Estados Unidos asegura que ningún impuesto compensatorio será aplicado a ningún producto mexicano, a menos de que se determine que las importaciones subsidiadas están, a través de los efectos del subsidio, causando o amenazando causar daño material a un sector productivo nacional establecido o retardando materialmente su establecimiento. Esto es, se le confiere a México la "Prueba de Daño" en investigaciones de subsidios y derechos compensatorios, -- considerándosele dentro de la legislación estadounidense como "País Bajo el Acuerdo".

Mediante la firma del Entendimiento con Estados Unidos, aunque México se comprometió a eliminar los elementos de subsidio a la exportación a Estados Unidos, difícilmente podría interpretarse que sólo se eliminarán los subsidios a exportaciones a ese país, pues un sistema de tal naturaleza además de ser costoso, introduciría elementos de discriminación para otros socios comerciales de México, por lo que puede considerarse que el compromiso de la eliminación de subsidios es general.

Para consulta de las delegaciones interesadas, México acompaña al Memorandum sobre Comercio Exterior, los siguientes textos:

Plan Nacional de Desarrollo

Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior

Programa Automotriz

Programa Farmacéutico

Programa de Fomento Integral a las Exportaciones

Ley Aduanera

Ley de Comercio Exterior

Acuerdo sobre Subsidios a las Importaciones del 1° de abril de 1985

Entendimiento entre México y los Estados Unidos sobre Subsidios y Derechos Compensatorios (23 de abril de 1985)

Reglamento sobre Permisos de Importación o Exportación para Mercancías sujetas a Restricciones del 14 de septiembre 1977

Ley Federal de Derechos de 1982

Decreto del 9 de mayo de 1985 que establece Programas para Importaciones Temporales para la Manufactura de Mercancías para la Exportación

Decreto del 24 de abril de 1985 relativo a Draw Back

Fondo para la Promoción de Exportación de Mercancías Manufacturadas (FOMEX)

Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI)

Tarifa del Impuesto General de Exportación (TIGE)

También se incluyen las listas de las: fracciones con precio oficial, las sujetas a permiso previo de importación, las sujetas a permiso previo de exportación, las de exportación sujetas a impuesto, las de exportación prohibida, las exentas de permiso previo bajo el Programa DIMEX, datos de comercio de las fracciones sujetas a permiso previo de importación, - datos en forma tabular de la Balanza de Pagos en valores absolutos."

## SIGLAS Y ABREVIATURAS

AGAAC	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
AMF	Acuerdo Multifibras
ANIERN	Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana
ANIQ	Asociación Nacional de la Industria Química
BANCOMEXT	Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
BANRURAL	Banco Nacional de Crédito Rural, S.N.C.
CACCE	Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior
CANACERO	Cámara Nacional del Hierro y el Acero
CANACINTRA	Cámara Nacional de la Industria de la Transformación
CANAME	Cámara Nacional de Manufacturas Eléctricas
CCE	Consejo Coordinador Empresarial
CEDIS	Certificados de Devolución de Impuestos
CEMAI	Consejo Empresarial para Asuntos Internacionales
CFE	Comisión Federal de Electricidad
CNE	Colegio Nacional de Economistas
CON	Con permiso previo de importación
CONASUPO	Compañía Nacional de Subsistencias Populares
CONCAMIN	Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos
CONCANACO	Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio
CROC	Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos
CTM	Confederación de Trabajadores de México
DIMEX	Derecho a la Importación de Mercancías por Exportaciones

ECOSOC	"Economic and Social Council" (Consejo Económico y Social)
FERTIMEX	Fertilizantes Mexicanos
FOMEX	Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manu facturados
GATT	"General Agreement on Tariffs and Trade" (Acuerdo General -- sobre Aranceles Aduaneros y Comercio)
INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
IPN	Instituto Politécnico Nacional
IVA	Impuesto al Valor Agregado
LTB	Libre de permiso previo de importación
LPQ	Requiere permiso previo y existe cuota anual de importación
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
ONU	Organización de las Naciones Unidas
PEMEX	Petroleos Mexicanos
PIB	Producto Interno Bruto
PIDIC's	Programa Integral de Desarrollo Industrial y Comercial
PND	Plan Nacional de Desarrollo
PROFIEX	Programa de Fomento Integral a las Exportaciones
PRONAFICE	Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior
SECOFI	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SIDERMEX	Siderúrgica Mexicana
SPP	Secretaría de Programación y Presupuesto
TIGE	Tarifa del Impuesto General de Exportación
TIGI	Tarifa del Impuesto General de Importación
UNAM	Universidad Nacional Autónoma de México
UNCTAD	"United Nations Conference on Trade and Development" (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo)

## BIBLIOGRAFIA

1. Malpica de la Madrid, Luis.  
¿Qué es el GATT?  
México D.F.  
Grijalbo, 1986.
2. "Información Básica sobre el GATT y el Desarrollo Industrial y Comercial de México".  
Cuaderno del Senado, 55. México.  
LIII Legislatura, Senado de la República  
octubre, 1985.
3. "Consulta sobre el GATT, Relatoria Primera Parte".  
Cuaderno del Senado, 56. México.  
LIII Legislatura, Senado de la República  
noviembre, 1985.
4. "Consulta sobre el GATT, Relatoria Segunda Parte".  
Cuaderno del Senado, 57. México.  
LIII Legislatura, Senado de la República  
noviembre, 1985.
5. "Consulta sobre el GATT, Memoria".  
Cuaderno del Senado, 59. México.  
LIII Legislatura, Senado de la República  
mayo, 1986.
6. Gabinete de Comercio Exterior.  
El Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).  
México D.F.,  
Dirección General de Comunicación Social de la  
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, 1986.
7. Peñaloza Webb, Tomas.  
"La Adhesión de México al GATT".  
Comercio Exterior, Vol. 35 No. 12, México.  
(diciembre, 1985), 1160-1168.
8. Martens Rebolledo, Ernesto.  
"Consideraciones sobre la Entrada de México en el GATT (un punto de vista de CAINTRA)".  
Ejecutivos de Finanzas, año XV, No. 1, México.  
(enero, 1986), 30-38.
9. Huerta F., Juan Jose.  
"Modelos de Política Económica Exterior en México".  
Comercio Exterior, Vol. 29, No. 2. México.  
(febrero, 1979), 166-170



10. Alvarez Gurza, Eric.  
"El Ingreso al GATT de Países en Desarrollo, Elementos Jurídicos que Deben Tomarse en Cuenta".  
Comercio Exterior, Vol. 29, No. 2, México.  
(febrero, 1979), 171-178.
11. Documento. "El Comercio Internacional en 1978 y las Perspectivas Actuales".  
Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio  
Comercio Exterior, Vol. 29, No. 2, México.  
(febrero, 1979), 219-222.
12. Documento. "Los Resultados de la Ronda de Tokio".  
Long, Oliver. GATT  
Comercio Exterior, Vol. 29, No. 5, México.  
(mayo, 1979), 583-587.
13. Documento. "Los Acuerdos Multilaterales Concertados en la Ronda de Tokio".  
Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio  
Comercio Exterior, Vol. 29, No. 6, México.  
(junio, 1979), 690-698.
14. Olmedo, Alfredo Philips.  
"Producir para Exportar. Notas sobre el Financiamiento al Comercio Exterior de México".  
Comercio Exterior, Vol. 35, No. 4, México.  
(abril, 1985), 321-323.
15. Castañares Priego, Jorge, y Moreno Riva, Francisco.  
"Evolución de los Coeficientes de Sustitución de Importaciones en México, 1979-1982".  
Comercio Exterior, Vol. 35, No. 4, México.  
(abril, 1985), 349-355.
16. Documento. "Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEIX)".  
Gobierno de México  
Comercio Exterior, Vol. 35, No. 4, México.  
(abril, 1985), 377-383.
17. Ten Kate, Adriaan.  
"Promoción de Exportaciones y Ajustes en la Política Comercial".  
Comercio Exterior, Vol. 35, No. 11, México.  
(noviembre, 1985).
18. Hernandez Cervantes, Hector.  
"La Promoción de Exportaciones y la Liberación del Comercio Exterior".  
Comercio Exterior, Vol. 35, No. 11, México.  
(noviembre, 1985), 1035-1036.

19. De Mateo, Fernando.  
"México: Política Comercial y Desarrollo".  
Comercio Exterior, Vol. 35, No. 11, México.  
(noviembre, 1985), 1037-1048.
20. Bravo Aguilera, Luis.  
"México: Requisitos de una Estrategia de Crecimiento  
hacia Afuera".  
Comercio Exterior, Vol. 35, No. 12, México.  
(diciembre, 1985), 1157-1159.
21. Documento. "La Política Económica para 1986".  
De La Madrid Hurtado, Miguel  
Comercio Exterior, Vol. 35, No. 12, México.  
(diciembre, 1985), 1179-1188.
22. Documento. "La Política de Comercio Exterior. Obje  
tivos, Instrumentos y Acciones".  
Gobierno de México  
Comercio Exterior, Vol. 36, No. 8, México.  
(agosto, 1986), 735-741.
23. Raimond-Kedilhac, Sergio.  
"Las Perspectivas de la Economía Mexicana para 1986-  
1987".  
Revista del Instituto Mexicano de Ingenieros Químicos  
Año XXVIII, Vol. 1, México.  
(marzo-abril, 1986), 33-47.
24. Documento. "Cuarto Informe de Gobierno".  
De La Madrid Hurtado, Miguel  
Comercio Exterior, Vol. 36, No. 9, México.  
(septiembre, 1986), 759-776.
25. "America Latina y las Nuevas Negociaciones Multilate  
rales del GATT".  
Secretaría Permanente del SELA  
Comercio Exterior, Vol. 36, No. 9, México.  
(Septiembre, 1986), 808-818.
26. De Mateo, Fernando.  
"Industria y Comercio Exterior: Pautas para la Apli-  
cación de Políticas".  
México: Una Economía en Transición  
México D.F., 1985.
27. Torres, Blanca.  
"Hacia la Utopía Industrial".  
Historia de la Revolución Mexicana 1940-1952.  
México D.F., 1984  
Colegio de México.

28. Zabludovsky, Gina.  
cita a Parra, German. "¿Qué es el Plan Nacional de  
Recuperación?".  
México: Estado y Empresarios.  
México D.F., 1980  
ENEP ACATLAN-UNAM
29. De Mateo, Fernando.  
"Contribución a la Polémica sobre el GATT".  
Comercio Exterior, Vol. 30, No. 2, México.  
(febrero, 1980), 111-117.
30. Matus Pacheco, Javier A.  
"Elementos para Evaluar la Conveniencia del Ingreso-  
de México al GATT".  
Comercio Exterior, Vol. 30, No. 2, México.  
(febrero, 1980), 118-122.
31. Sepulveda Amor, Bernardo.  
"Las Nuevas Reglas del GATT y el Marco Jurídico Méxi-  
cano".  
Comercio Exterior, Vol. 30, No. 2, México.  
(febrero, 1980), 133-141.
32. De Villarreal, Rocio, y Villareal, Rene.  
"El Comercio Exterior y la Industrialización de Méxi-  
co a la Luz del Nuevo GATT".  
Comercio Exterior, Vol. 30, No. 2, México.  
(febrero, 1980), 142-155.
33. Flit, Isaias.  
"La Normalización Técnica y el GATT".  
Comercio Exterior, Vol. 30, No. 2, México.  
(febrero, 1980), 156-162.
34. Documento. "Concesiones Recibidas por México en el  
GATT".  
Secretaría de Comercio  
Comercio Exterior, Vol. 30, No. 2, México.  
(febrero, 1980), 169-173.
35. Documento. "La Industria de Transformación y el GATT".  
CANACINTRA  
Comercio Exterior, Vol. 30, No. 2, México.  
(febrero, 1980), 74-185.
36. Documento. "El GATT y México".  
ANIERM  
Comercio Exterior, Vol. 30, No. 2, México.  
(febrero, 1980), 186-188.

37. Urencio, Claudio F.  
 "México: Ajuste Externo y Política Comercial".  
Comercio Exterior, Vol. 36, No. 6, México.  
 (junio, 1986), 508-514.
38. Peña Alfaro, Ricardo.  
 "Ventajas y Desventajas del Ingreso de México al GATT".  
Comercio Exterior, Vol. 36, No. 1, México.  
 (enero, 1986), 33-45.
39. Documento. "Memorandum sobre el Regimen de Comercio  
 Exterior de México".  
 Gobierno de México.  
Comercio Exterior, Vol. 36, No. 2, México.  
 (febrero, 1986), 189-202.
40. Memorias de la Conferencia del ANIQ.  
 Pani Espinoza, Carlos, y Rodriguez Webber, Tomas.  
 "Efectos de la Entrada de México al GATT en la Indus-  
 tria Química".  
 septiembre, 1986.  
 México D.F.
41. "Boletín Mensual"  
Comercio Exterior de México, No. 106,  
 enero-octubre 1984-1985.  
 Instituto Mexicano de Comercio Exterior  
 Sector Comercio y Fomento Industrial  
 México
42. La Industria Química en México, 1986.  
 Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Infor-  
 mática, SPP.  
 México, 1986.
43. Estadísticas del Comercio Exterior de México.  
 Vol. IX, No. 8.  
 Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Infor-  
 mática, SPP.  
 enero-agosto 1986.  
 México D.F.
44. Cuaderno de Información Oportuna.  
 No. 163  
 Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Infor-  
 mática, SPP.  
 octubre 1986.  
 México D.F.
45. Nueva Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI)  
 Información Aduanera de México, S.A.  
 Tomo I (reestructurada).