

22
24



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

**EL AGAAC Y LOS PAISES EN DESARROLLO
PERSPECTIVAS PARA MÉXICO**

**T E S I S P R O F E S I O N A L
QUE PARA OBTENER LA LICENCIATURA
EN RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A :**

GERARDO MARTINEZ ALVAREZ ICAZA

MEXICO, 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.

1	SURGIMIENTO Y MODUS OPERANDI DEL AGAAC	
1.1.	Antecedentes -----	5
1.2.	Definición -----	13
1.3.	Objetivos -----	14
1.4.	Naturaleza y marco jurídico -----	15
1.5.	Principios básicos -----	19
1.5.1.	La no discriminación -----	19
1.5.2.	La reciprocidad -----	20
1.5.3.	Eliminación de las restricciones cuantitativas -----	21
1.5.4.	La conciliación de las controversias -----	23
1.6.	Modo de operación y órganos del AGAAC -----	24
1.6.1.	El Consejo de Representantes -----	24
1.6.2.	El Comité de Comercio y Desarrollo -----	25
1.6.3.	El Comité de Negociaciones Comerciales -----	25
1.6.4.	Grupos de Consulta y Trabajo -----	25
1.6.5.	El Director General -----	26
2	EL AGAAC Y LOS PAISES EN DESARROLLO	
2.1.	Introducción -----	28
2.2.	Modificaciones hechas al AGAAC en favor de los países en desarrollo. -----	29
2.2.1.	Ginebra (1947) -----	33
2.2.2.	Annecy (1949) -----	34
2.2.3.	Tourquay (1950) -----	34
2.2.4.	Ginebra (1956) -----	35
2.2.5.	Dillon (1960-1961) -----	36
2.2.6.	Kennedy (1964-1967) -----	39
2.3.	El Neo- AGAAC y la Ronda Tokio -----	46
2.3.1.	Código de licencias -----	50
2.3.2.	Código de conducta sobre valoración aduanera -----	51

2.3.3.	Código de conducta antidumping	52
2.3.4.	Código sobre subvenciones o impuestos compensatorios	53
2.4.	La Ronda de Punta del Este Uruguay	60
2.5.	Análisis de los artículos 36 a 38 correspondientes a la Parte IV del Acuerdo	65
2.6.	El Sistema Generalizado de Preferencias	68
2.7.	Negociaciones comerciales entre países en desarrollo	71
2.8.	Modo de participación de las principales partes de negociación respecto a los países en desarrollo.	78
2.8.1.	Estados Unidos	84
2.8.2.	La Comunidad Económica Europea	89
2.8.3.	Japón	94
2.9.	Participación en el AGAAC de países en desarrollo no signatarios	96
3	MEXICO Y EL AGAAC	
3.1.	Política comercial de México	100
3.1.1.	Antecedentes	102
3.1.2.	La política comercial de México en la última década	108
3.2.	Negociaciones celebradas por México para su adhesión al Acuerdo General	117
3.2.1.	Antecedentes	117
3.2.2.	Informe del Grupo de Trabajo para la adhesión de México	122
3.2.3.	Protocolo de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio	132
3.2.4.	Resultados de las negociaciones	137
3.2.5.	Análisis comparativo de los motivos de adhesión de México al Acuerdo en 1979 y 1986.	142

3.3. Aspectos jurídicos políticos a tomar en cuenta con el ingreso de México al AGAAC -----	150
3.3.1. Introducción-----	150
3.3.2. El Plan Nacional de Desarrollo -----	151
3.3.3. Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (1984-1988) -----	159
3.3.4. Programa de Fomento Integral a las Exportaciones-----	167

4 CONCLUSION

5 BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCION

El comercio internacional ha adquirido en los tiempos actuales una especial importancia para la salud y vitalidad de todas las economías del mundo. La solución de la actual crisis económica depende en gran medida de un mayor desarrollo del comercio, que sirva de acelerador de la débil reactivación económica experimentada por las naciones en desarrollo.

En la actualidad, la política económica de las naciones se encuentra mucho más influida por la economía mundial que hasta hace algunas décadas. De este modo se aprecia que los niveles de empleo e ingreso de un país se encuentran fuertemente vinculados al sector exportador; además, tomando en cuenta los problemas financieros de los países deudores, el fomento a las exportaciones resulta una apremiante necesidad con el objeto de resolver o disminuir los desequilibrios en la balanza de pagos.

La gran interdependencia entre las naciones se ha presentado a lo largo de la historia del comercio internacional a través de acuerdos bilaterales y multilaterales; éstos últimos -- ejemplificados por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC) */ constituido en la época de la postguerra con el objeto de fomentar la libre interrelación comercial entre las naciones.

*/ En inglés: General Agreement on Tariffs and Trade (GATT).

Toda esta serie de cambios ha repercutido en la estructura y el funcionamiento del AGAAC, desarrollando nuevas políticas tendientes a disminuir el gran desequilibrio existente en el comercio internacional.

México, hasta 1985 permaneció al margen de este importante Acuerdo, implantando políticas económicas tendientes a la protección de nuestra industria por medio de subsidios, sustitución de importaciones y protección del mercado interno, lo que propició un detrimento en la economía nacional, y limitó el progreso tecnológico de nuestras manufacturas, haciéndolas poco competitivas en el mercado internacional.

El AGAAC se presenta como una posible solución a los problemas comerciales de nuestro país, ya que si bien ha sido un Acuerdo que tradicionalmente ha favorecido a las grandes potencias, en los últimos años su estructura jurídica y su modo de operación han sufrido cambios favorables para las economías de las naciones en desarrollo.

El acceso al AGAAC es una opción que proporciona una apertura de mercados a los productos nacionales, los cuales tendrán que ser fabricados con un nivel tecnológico y precio adecuados, para hacerlos más competitivos en el extranjero. Esto acelerará el desarrollo económico de México, disminuyendo la gran vulnerabilidad de nuestro comercio con las naciones desarrolladas. Este paso, por otro lado, fortalecerá la capacidad negociadora del gobierno mexicano, ya que el Acuerdo al controlar gran parte del comercio internacional proporciona a nuestro país un foro adecuado para exponer sus planteamientos y problemas especí-

ficos, los cuales, al ser en su mayoría similares a los de las demás partes contratantes en desarrollo, tendrán un mayor peso específico.

Ante el ingreso de nuestro país al Acuerdo General y por la gran importancia que éste tiene en la regulación del comercio internacional, consideramos indispensable efectuar un estudio serio tendiente a analizar los cambios, repercusiones, beneficios y posibles inconvenientes que tendrá para México el ser signatario del AGAAC.

De este modo, en el capítulo I del presente trabajo expondremos una semblanza de lo que es el Acuerdo, tocando puntos relacionados con su historia y el modo de operación con el objeto de comprender su cabal funcionamiento y estructura organizativa.

En el capítulo II estudiaremos el Acuerdo y la relación que ha guardado con los países en desarrollo a lo largo de su historia, exponiendo las diferentes Rondas de Negociaciones Multilaterales que se han celebrado hasta la fecha; la Parte Cuarta del Acuerdo y el modo de participación de las principales partes en las negociaciones (Japón, Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea). Esto nos dará una idea general de lo que México puede esperar al ser miembro del AGAAC como nación en desarrollo, lo que le permite gozar de ciertas ventajas comparativas en sus relaciones con los países industrializados.

El último capítulo se abocará al análisis del caso particular de México, mostrando la política comercial seguida hasta la fecha y los diferentes cambios y transformaciones que nuestro

país ha venido implantando tendientes al aumento de las exportaciones no petroleras.

Importante será el análisis expuesto en el inciso referente a las negociaciones celebradas por México para su adhesión al AGAAC, ya que de este modo se podrán comprender las condiciones de nuestro ingreso y los posibles cambios y transformaciones económicas y comerciales.

Esperamos que este modesto trabajo contribuya a cumplir con lo que toda investigación social pretende: obtener un conocimiento integrado del problema, que abarque los principales aspectos del mismo; además de servir como estímulo e instrumento para que posteriores estudiosos de este tipo de cuestiones continúen en la profundización y explicación de los aspectos aquí tratados.

Confiamos en que el presente trabajo logre constituirse en un elemento que permita comprender la importancia que el comercio internacional tiene para México en el marco de las Negociaciones Comerciales Multilaterales que proporciona el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC).

1 Surgimiento y Modus Operandi del AGAAC

1.1. Antecedentes

El comercio ha jugado un papel muy importante en la historia de la humanidad, actuando como factor de desarrollo y progreso económico entre las naciones; éste constante intercambio de mercancías y servicios, aunado a las diferentes estrategias seguidas por las partes, ha dado lugar a la creación de una serie de instrumentos reguladores, tales como el arancel de aduanas. Este es un factor siempre presente en las relaciones comerciales internacionales, en sus dos modalidades, a saber: ad-valorem o sobre el valor de las mercancías; o bien en términos de un monto por unidad de peso o medida, que grava los productos en el momento de su entrada al mercado nacional.

A lo largo del período denominado de "libre cambio", los aranceles representaron un elemento fundamental de protección de los diferentes sistemas de producción. Esta situación fue transformada durante el período de entreguerras y especialmente desde el comienzo de la Gran Depresión (1929), obligando a los países a aplicar nuevas medidas restrictivas al comercio y limitando el desarrollo económico de todas las naciones, en especial de las que se encuentran en desarrollo. No es sino a partir de esta etapa cuando se hace presente un cambio en las políticas comerciales, ya que se rompe con lo establecido en el siglo XIX.

El año en el que el proteccionismo llegó a su máximo expresión fue 1930, ya que en Estados Unidos surgió una nueva tarifa llamada "Smoot-Hawley" ^{1/}, para elevar los derechos de importación de este país con el objeto de proteger su ya debilitada industria tan afectada por la mencionada depresión; en respuesta, el Reino Unido estableció en 1932 la "Import Dutiy Act", implantando un arancel "ad valorem" del 10% a la importación de todo tipo de artículos suntuarios.

La anterior etapa no fue muy larga, ya que el sistema capitalista no estaba teniendo un desarrollo adecuado a las necesidades de la época, por lo que Estados Unidos comenzó a tomar ciertas medidas para liberalizar el comercio internacional, destacando entre las más importantes, el programa de concesiones recíprocas llamado "Ley de Acuerdos Comerciales", que autorizó al gobierno de ese país la disminución de los aranceles, en negociaciones bilaterales, hasta en un 50%.

Hacia el año de 1937 los problemas de la Gran Depresión se encontraban prácticamente eliminados, provocando el surgimiento de políticas tendientes a una mayor liberalización del comercio, las cuales no tuvieron el efecto deseado, ya que se vieron enfrentadas a la poca colaboración de las naciones en cuanto al establecimiento de normas comunes para facilitar el comercio mundial.

1/ Ramón Tamames, Estructura Económica Internacional, 6ta. Ed., Madrid Alianza Editorial, 1980, 134 y 135 pp.

Las relaciones comerciales se estaban realizando de manera bilateral y los controles de cambio se seguían presentando conjuntamente, aunados a las continuas devaluaciones competitivas; estos factores comenzaron a depreciar los mecanismos de crédito internacional, limitando tanto el flujo de capitales como las líneas de crédito; estos motivos, entre otros, propiciaron el ambiente para el estallido de la Segunda Guerra Mundial.

Al término del conflicto fue necesaria la creación de instituciones y organizaciones que sobre bases sólidas proporcionarían al mundo las adecuadas herramientas que permitieran desarrollar el comercio internacional.

De este modo, en Bretton Woods en 1944 se estudiaron los grandes mecanismos económicos para la postguerra; de esta reunión surgieron el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF).

El BIRF, actualmente mejor conocido como Banco Mundial, nació por el Convenio del 22 de julio de 1944, con el propósito de ayudar a la reconstrucción y al desarrollo de los países miembros devastados por la guerra, facilitando la inversión de capital, promoviendo el crecimiento equilibrado del comercio y manteniendo la estabilidad en las balanzas de pagos.

En el campo monetario los propósitos del FMI se encuentran claramente definidos en el Art. 10. del Convenio Constitutivo:

"Fomentar la cooperación monetaria internacional mediante una institución permanente que proporcione un instrumento

de consulta y colaboración en problemas monetarios internacionales; facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional y contribuir con ello a fomentar y mantener altos niveles de ocupación e ingresos reales, y a desarrollar los recursos productivos de todos los países miembros, como objetivos primordiales de la política económica; fomentar la estabilidad de los tipos de cambio, lograr que los miembros tengan sistemas cambiarios ordenados y evitar depreciaciones con fines de competencia; coadyuvar al establecimiento de un sistema multilateral de pagos en las transacciones corrientes entre los países miembros y la eliminación de las restricciones cambiarias que entorpezcan el desarrollo del comercio mundial; infundir confianza a los miembros, de su alcance a los recursos del Fondo con las garantías adecuadas, dándoles así la oportunidad de rectificar los equilibrios en sus balanzas de pagos sin recurrir a medidas perjudiciales para la prosperidad nacional o internacional; y de acuerdo con lo anterior, reducir la duración y la magnitud de los desequilibrios en las balanzas de pagos de los países miembros" 2/

No obstante la creación de los dos organismos, la comunidad internacional se veía en la necesidad de intituir un tercer pilar de carácter comercial que fortaleciera las relaciones económicas de los países.

2/ Edmund Jan Osmańczyk, Enciclopedia Mundial de las Relaciones Internacionales y Naciones Unidas, México, F C E, 1976, p. 571.

Entre los primeros antecedentes a la creación de este tercer organismo se encuentra la publicación número 2, 411 del Departamento de Estado de Estados Unidos, denominada "Proposiciones para una expansión del Comercio Mundial y la Ocupación".

Este documento representa el inicio de los preparativos que facilitaron la creación de una organización internacional de comercio ^{3/}. Se establecieron las causas por las cuales el comercio se encontraba restringido: el desquiciamiento de la producción y el desempleo provocado por la guerra, las trabas arancelarias y no arancelarias establecidas por los gobiernos en el comercio internacional y los problemas provocados por los monopolios públicos y privados.

El siguiente intento por lograr un ordenamiento al comercio internacional que merece ser mencionado tuvo lugar en la Conferencia de la Comisión Preparatoria de las Naciones Unidas reunida en Lake Success, en 1945; en ella se formuló un proyecto denominado "Nueva York", propiciando políticas librecambistas y el olvido de todas las medidas recomendadas en favor de los países con poco desarrollo comercial.

Por último, en una reunión de la Comisión Preparatoria en Ginebra, en 1947, se celebró un Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, aprobándose un proyecto para la Carta del Comercio Internacional, que sería discutido en la Conferencia de la Habana.

^{3/} Luis B. Izunza, Consideraciones en Torno al Proyecto de la Carta de Comercio y Empleo, Tesis Profesional, Lic. en Derecho, UNAM, México, 1959, p. 5

El mencionado proyecto de Ginebra tenía 3 objetivos fundamentales:

- 1.- Asegurar el abastecimiento de materias primas a las naciones desarrolladas.
- 2.- Asegurar el mercado internacional de manufacturas
- 3.- Establecer garantías a las inversiones internacionales.

La finalidad que perseguían los países industrializados en la conferencia de la Habana era crear una Organización Internacional de Comercio (OIC); 53 países (17 de América Latina) lo aprobaron; en ésta conferencia México estuvo representado por el Lic. Mario Ramón Beteta y Don Carlos Novoa.

El texto del documento fue elaborado por un Comité que deliberó en las conferencias preparatorias de Londres, Lake Success y Ginebra. Con motivo de esta última reunión se examinaron las propuestas de las naciones participantes con el objeto de facilitar negociaciones en materia arancelaria; en tanto la conferencia de la Habana adoptara un texto definitivo, a título provisional se aprobó el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC), cuyo texto fue copiado literariamente del capítulo destinado a la política comercial que formaba parte de la Carta de la Habana; ésta tenía los siguientes propósitos:

"Incrementar el ingreso real de la producción, la demanda efectiva y el intercambio de bienes entre los países; fomentar el desarrollo industrial y de la economía en general" ^{4/}

4/ Ibidem, p. 13.

En la Carta se resaltó de una manera muy importante la reducción de aranceles y de otro tipo de trabas que impedían o dificultaban el comercio internacional. Este trabajo resumía las funciones de la (OIC); que en ese momento aún se presentaba como un proyecto y se establecía que esta Organización sería un organismo especializado de las Naciones Unidas para regular el comercio mundial.

La Carta, no obstante sus nuevas tendencias e ideas relativas a la liberalización del comercio, presentaba ciertos inconvenientes para los países en desarrollo, señalando que este nuevo sistema comercial ponía en peligro el progreso de industrialización que se encontraba en franca recuperación de la Crisis del 29 y la Segunda Guerra Mundial.

Como resultado de estas negociaciones se celebró en Ginebra en 1947, la Primera Conferencia sobre Aranceles; posteriormente, el resultado de estos nuevos acuerdos pasó a formar parte de un tratado multilateral llamado Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC), el 30 de octubre de 1947. En Ginebra fue firmado por 23 Estados miembros de la ONU 5/

5/ Los 23 países originarios fueron: Australia, Bélgica, Birmania, Brasil, Canadá, Ceilán, Cuba, Checoslovaquia, Chile, China, Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña, Irlanda del Norte, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Paquistán, Rhodesia del Sur y Unión Sudáfricana. Tomado de: Luis Malpica de Lamadrid, Qué es el GATT, México, Ed. Grijalbo, 1979, p. 14

El texto final de la Carta de la Habana no fue ratificado por los gobiernos por lo que tampoco se creó una organización internacional de comercio.

"Mientras la Carta de la Habana estaba siendo negociada, algunos de los estados acordaron la creación de un tratado Multilateral de Comercio, incorporando anticipadamente las cláusulas de política comercial de la Carta. Este tratado denominado GATT inicialmente concebido como un proyecto temporal, surgió como el único instrumento regulador del comercio mundial en vista del fracaso en la creación de la Organización Internacional de Comercio" 6/.

Por otro lado, en el Art. XXXIX del AGAAC se menciona la relación del Acuerdo con la Carta de la Habana, estableciendo lo siguiente:

"Las partes contratantes se comprometen a observar en toda la medida que sea compatible con los poderes ejecutivos de que disponen, los principios generales enunciados en los capítulos I a VI, inclusive en el capítulo IX de la Carta de la Habana hasta que acepten ésta con arreglo a sus reglas constitucionales".

El AGAAC pues, cambió su función transitoria al no ratificarse la Carta de la Habana, convirtiendo a este organismo en único centro en donde se tratarían los problemas comerciales a

6/ Víctor Alvarez de la Torre, "El Derecho Internacional y la -regulación del comercio de productos básicos", Foro Internacional, México, Colegio de México, Vol. XVIII, núm. 2, oct-dic, 1977, p. 248.

nivel internacional y que actuaría como un marco de cooperación comercial para todos los países.

Desde sus orígenes el AGAAC se nos presenta como un organismo de concertación de intereses entre los países industrializados. En la gigantesca tarea de reconstrucción económica de los países desarrollados que intervinieron en la contienda bélica, uno de sus vértices fundamentales está constituido por la imprescindible necesidad de agilizar el comercio internacional promoviendo con ésto un mayor y apresurado crecimiento económico entre ellos.

La Carta de la Habana no se ratificó por los países que la aprobaron, ya que tenía disposiciones relativas a algunas preferencias para las naciones en desarrollo.

El Congreso de Estados Unidos, país que originalmente la había propuesto, posteriormente se opuso a la ratificación, considerando que algunas de sus disposiciones contrariaban el espíritu de la cláusula de la nación más favorecida, que a juicio del propio Congreso debería ser el principal rector del comercio internacional. Finalmente, para evitar el rechazo, el presidente Truman retiró el proyecto sin someterlo a la ratificación.

1.2. Definición

El AGAAC es un acuerdo internacional intergubernamental, cuya primordial finalidad consiste en la liberación del comercio internacional, transformándolo en un motor de desarrollo

económico de todas las naciones, a fin de que pueda contribuir a la prosperidad de todos los países, con un trato justo y recíproco basado en la cláusula de la nación más favorecida; esto es, que cualquier ventaja o concesión que una parte contratante otorgue a otra se tendrá que hacer extensiva a todas las demás.

Este acuerdo multilateral de comercio establece normas entre las partes contratantes, ya que éstas al suscribirse aceptan los derechos y obligaciones estipuladas en el acuerdo.

El AGAAC es, a la vez, un foro de consulta y negociación, en el cual todos los países contratantes tienen la oportunidad de discutir y solucionar sus problemas en materia de comercio; no existe el derecho de veto, por lo que las resoluciones tienen un carácter más democrático y responden a la común opinión de la comunidad internacional.

1.3. Objetivos

El primordial objetivo del AGAAC es contribuir a la liberalización del comercio internacional, cuya expansión necesariamente se encuentra ligada a diferentes factores, como la elevación de los niveles de vida y empleo, el uso racional de los recursos mundiales, etc.

Esta serie de objetivos a lograr no tendrían una base ideológica adecuada si no estuvieran sustentados en un trato igualitario, proporcionando ventajas mutuas a las partes contratantes.

Otro objetivo destacado es el referente a la reducción de tarifas y trabas aduaneras, ya sean arancelarias o no, que limitan el comercio internacional. Estas diferentes metas nos conducen a una mayor y más equilibrada visión internacional del trabajo.

1.4. Naturaleza y Marco Jurídico

El marco jurídico del Acuerdo lo constituye su propio texto, el cual se divide en cuatro grandes partes:

Parte 1 Contiene el principio básico de la Cláusula de la nación más favorecida (NMF), y las listas de concesiones que se han otorgado los países miembros entre sí.

Parte 2 Establece las reglas que rigen el comercio internacional, especialmente las prácticas y políticas de carácter no arancelario.

Parte 3 Contiene las cláusulas operativas para la aplicación del Acuerdo General.

Parte 4 Se refiere a las medidas en favor de los países subdesarrollados.

En lo concerniente al clausulado normativo, el AGAAC se encuentra regido por 38 artículos, cuyo contenido fundamental presento a continuación.

Parte I

El artículo I contiene la cláusula fundamental que garantiza a todos los países miembros el trato de nación más favorecida.

En el artículo II se prevén las reducciones arancelarias.

Parte II

El Acuerdo General sólo se aplica "provisionalmente". Las partes contratantes tienen que ajustarse a las normas de la parte II "en toda medida que sea compatible con la legislación vigente" en el momento de adherirse.

En el artículo III se prohíben los impuestos anteriores - que discriminen contra las importaciones.

Los artículos IV (películas cinematográficas), V (libertad de tránsito), VI (derechos anti-dumping y derechos compensatorios), VII (aforo aduanero), VIII (derechos y formalidades), IX (marcas de origen) y X (disposiciones comerciales), son los artículos técnicos, encaminados a limitar la implantación de medidas que substituyan a los derechos arancelarios.

El artículo XI contiene la prohibición general de las restricciones cuantitativas; el artículo XII especifica la manera en que pueden utilizarse por razones de balanza de pagos; el artículo XIII exige que se apliquen sin discriminación y el artículo XIV especifica las excepciones a la regla del artículo anterior.

El artículo XV se refiere a la colaboración del AGAAC con el Fondo Monetario Internacional.

El artículo XVI tiende a la eliminación de las subvenciones a la exportación.

En el artículo XVII se exige que las empresas comerciales del Estado no incurran en discriminaciones en sus actividades de comercio exterior.

En el artículo XVIII se reconoce que los países en desarrollo pueden tener necesidad de cierta flexibilidad arancelaria y de aplicar algunas restricciones cuantitativas para conservar sus reservas de divisas.

En el artículo XIX se fijan las medidas de urgencia que pueden adoptarse contra las imposiciones que causen perjuicios a los productores nacionales.

En los artículos XX y XXI se especifican las excepciones al Acuerdo admitidas por razones generales o de seguridad, respectivamente; por ejemplo, las necesarias para proteger la salud pública.

El artículo XXII trata de las consultas y el XXIII de la solución de diferencias.

Parte III

En el artículo XXIV se regulan las condiciones en que las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio pueden constituir excepciones al principio de la nación más favorecida.

En el artículo XXV se prevé la acción colectiva de las partes contratantes; las exenciones se conceden en virtud de este artículo.

Los artículos XXVI a XXXV contienen disposiciones sobre la aplicación del Acuerdo General. Tratan de su aceptación y entrada en vigor (XXVI), del retiro de concesiones arancelarias a los que dejan de ser miembros (XXVII), de las negociaciones arancelarias y la modificación de las listas (XXVIII), de la relación entre el AGAAC y la Carta de la Habana, que como se vió no llegó a adoptarse (XXIX), de las enmiendas al Acuerdo General - (XXX), del ratino (XXXI), de la definición de "partes contratantes" (XXXII), de la adhesión al AGAAC (XXXIII), de los anexos - al acuerdo (XXXIV) de la no aplicación de las disposiciones del AGAAC entre determinadas partes contratantes (XXXV).

Parte IV

Los artículos XXXVI, XXXVII y XXXVIII, agregados en 1965, se refieren a las necesidades especiales de los países en desarrollo. En el artículo XXXVI se fijan los principios y objetivos del AGAAC en lo relativo a satisfacer esas necesidades; en el artículo XXXVII se exponen los compromisos que con este fin contraen los países miembros y en el artículo XXXVIII se prevé

la acción colectiva de éstos ^{8/}.

Este es pues, el marco jurídico que dirige el comportamiento del AGAAC; bajo estos lineamientos los Gobiernos celebran negociaciones que promueven y regulan el comercio internacional, disminuyendo todo tipo de trabas e impedimentos al desarrollo económico de los países.

Los lineamientos aquí presentados imponen derechos y obligaciones de carácter general a todos los países signatarios del Acuerdo. El marco jurídico no es sino el punto central de la organización, el cual da coherencia y le proporciona una conducta lineal y estructurada en todas sus negociaciones.

1.5. Principios Básicos

Este capítulo es de vital importancia, ya que en él se exponen los principios básicos o la ética fundamental que mueve al AGAAC, que junto con el marco jurídico orientan y determinan el comportamiento del organismo a seguir en diferentes circunstancias.

1.5.1. La No Discriminación

Este principio se encuentra basado en la cláusula de la nación más favorecida, la cual dice que:

"Cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un produc-

^{8/} Texto publicado por el Consejo de Ayuda Mutua Económica, "Qué es el GATT", CAME, México, agosto 1985. p. 26.

to originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contra tantes o a ellos destinado"

De acuerdo a lo anterior, el principio de no discriminación se entendería en el sentido de que cualquier ventaja comercial que tenga un país con otro tendrá que ser proporcionada a cualquier otro país que la solicite.

Es necesario hacer notar que esta cláusula tiene algunas - excepciones; como podría ser lo dispuesto en el Art. XIV, el - cual establece expresamente las excepciones de la regla de no - discriminación; o lo mencionado en el Art. XIX relacionado con - medidas de urgencia sobre la importación de productos en casos - particulares etc.

1.5.2. La Reciprocidad

La consideración de este principio surgió a petición de las naciones en desarrollo y dió lugar al establecimiento de la parte IV del Acuerdo.

La reciprocidad es fundamental en las mutuas concesiones comerciales entre los países, haciendo el trato más equitativo y - justo; este principio es el más antiguo, tanto en el Derecho como en el comercio internacional y fundamentalmente consiste en - recibir de otro Estado los mismos derechos y privilegios que le son concedidos.

Este principio es muy útil cuando es usado con el objeto de facilitar el comercio, pero puede ser muy perjudicial cuando se usa para aplicar ciertas represalias a los aumentos arancelarios y a las trabas impuestas al comercio por algunos países; en relación a esto, en el año de 1890 fue introducido en Estados Unidos el arancel Mc Kinley ^{9/}, por medio del cual el presidente tenía la capacidad para incrementar cuotas arancelarias si otros países hacían lo mismo respecto a las exportaciones estadounidenses.

1.5.3. Eliminación de las Restricciones Cuantitativas

Este principio protege y fomenta el comercio internacional, ya que impide a los países el imponer todo tipo de prohibiciones o restricciones a la importación de determinados productos cuando éstos no pongan en peligro la economía nacional, o afecten a un sector primordial de la población o no desequilibren la balanza de pagos; en estos casos el país si se encuentra en posibilidades de aplicar restricciones, tales como una reducción del volumen o valor de las importaciones, siendo éstas de carácter temporal y sólo mientras les permita obtener reservas monetarias suficientes para continuar con el ritmo normal de importaciones.

De acuerdo a lo anterior, los miembros del AGAAC no tienen la obligación de aceptar la entrada a sus territorios de todo tipo de artículos, ya que existen algunos cuya importación es restringida o bien prohibida por la legislación nacional del país en cuestión.

^{9/} Luis Malpica Lamadrid, Op. cit., p. 15

En la primera parte del artículo XI se menciona lo siguiente:

"Ninguna parte contratante impondrá ni mantendrá -aparte de los derechos de aduana, impuestos u otras cargas- prohibiciones ni restricciones a la importación de un producto del territorio de otra parte contratante o a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, ya sean aplicadas mediante contingentes, licencias de importación o de exportación o por medio -de otras medidas".

Lo anterior indica que las restricciones impuestas por los países tendrán que tener una justificación bien determinada y -serán atenuadas en la medida en que mejore su situación.

El establecimiento de restricciones a la importación de - ciertos bienes no podrá ser realizado sin antes efectuar consultas entre las "partes contratantes", especificando la naturaleza de los problemas relativos a la balanza de pagos y el tipo -de soluciones que serán tomadas, así como los efectos de éstas en el comercio entre las "partes contratantes".

Este principio es de especial interés para países que como México tienen una economía en desarrollo cuyos puntos débiles - pueden ser muchas veces afectados por la importación de ciertos bienes, desequilibrando la balanza de pagos y afectando severamente la economía nacional.

1.5.4. La Conciliación de las Controversias

Este principio se aplica cuando los países signatarios no cumplen cabalmente con sus compromisos comerciales, contraídos según lo establecido en el Acuerdo.

La historia de los problemas comerciales entre los países miembros del AGAAC es muy extensa y éstos se presentan constantemente, ya que la organización se encuentra compuesta de países con diferentes características y grados de desarrollo económico, lo que hace muy difícil el establecimiento de medidas comunes a todos ellos. El conflicto surge cuando por las condiciones internas de los Estados, estos no pueden cumplir con sus compromisos o actúan de una manera discriminatoria o no recíproca, obligados por su situación interna o simplemente por su capacidad económica o fuerza respecto a otros países.

La mayoría de las veces los problemas son resueltos entre las "partes contratantes"; esto es, por los mismos países en conflicto. En caso de que el problema no sea resuelto de esta manera, el AGAAC posee un procedimiento de conciliación, por el cual, cuando un país no actúa de acuerdo a lo establecido o existe alguna queja o reclamación por parte de las naciones afectadas, se forma un grupo de trabajo para estudiar el caso e indicar si esta práctica específica es contraria a las normas del Acuerdo; este grupo informa de sus conclusiones al AGAAC y, en caso de que el organismo otorgue un fallo en favor de la nación afectada, puede autorizarle a tomar ciertas represalias en contra del otro país.

1.6. Modo de Operación y Organos del AGAAC

El AGAAC, de acuerdo a lo mencionado fue creado como un organismo provisional, de aquí que su estructura institucional sea de carácter reducido.

El Acuerdo posee los siguientes órganos:

- Un Consejo de representantes,
- Un Comité de comercio y desarrollo,
- Un Comité de negociaciones comerciales,
- Los grupos de consulta y trabajo y
- El Director General.

1.6.1. Consejo de Representantes

Es el órgano que se ocupa de los asuntos de trámite y los de carácter urgente de los períodos de sesiones de las partes contratantes 10/; se encuentra compuesto por los miembros del AGAAC que deseen participar, éste grupo supervisa el trabajo de los comités y los cuerpos subsidiarios de las partes contratantes. Sus reuniones son aproximadamente cada 40 días y bajo la jurisdicción de este Consejo se encuentran los siguientes Comités:

- El Comité sobre restricciones de la balanza de pagos y
- El Comité sobre presupuesto, finanzas y administración.

10/ Las sesiones del Consejo de Representantes son una vez al año y se encuentran integradas por todos los miembros del AGAAC. Todas las decisiones son tomadas por consenso y cada miembro po see un voto. En todas las decisiones es suficiente que exista una mayoría de votos y cuando se trate de la concesión de exenciones arancelarias se necesita una mayoría de 2/3.

1.6.2. El Comité de Comercio y Desarrollo

Posee el mismo rango que el anterior, es el resultado de la creación de la Parte IV del Acuerdo General y su función es la de dar atención a todos los problemas de los países en desarrollo.

Este Comité adquiere especial significación para México, ya que por su mediación puede hacer efectivas sus demandas y concesiones para el desarrollo comercial del país.

1.6.3. El Comité de Negociaciones Comerciales

Surgió a partir de la necesidad de algunos países de realizar negociaciones comerciales multilaterales y se encuentra formado por países miembros y no miembros del AGAAC.

Establecido en 1976, es un nuevo grupo de negociaciones encargado de obtener ventajas en lo referente al comercio entre los países desarrollados y los de menor desarrollo.

1.6.4. Los Grupos de Consulta y Trabajo

Estos fueron creados para analizar todo tipo de problemas comerciales que tengan las partes contratantes y que no puedan o no hayan podido solucionar de manera bilateral.

Por otro lado también abarcan el estudio de las solicitudes de ingreso de nuevos miembros.

Los grupos son 3:

a) Grupo Consultivo de los 18:

Actúa en coordinación con el Fondo Monetario Internacional, reuniéndose 3 veces al año y su labor consiste en el diseño de la política comercial de los países y colaborar con los miembros ayudándoles a cumplir mejor sus tareas y compromisos comerciales.

b) Grupo Consultivo de la Carne:

Se encarga de obtener información de este producto entre los países con el objeto de conocer la oferta y demanda, facilitando con éste su comercialización.

c) Grupo Consultivo mixto del Centro de Comercio Internacional CONUCYD/AGAAC, constituido en 1964 a petición de los países en desarrollo, teniendo como fundamental actividad el fomento de sus exportaciones.

1.6.5. El Director General

El Director General es la persona que representa oficialmente al Acuerdo y sus funciones se encuentran supeditadas a las declaraciones de los diferentes grupos consultivos y los mencionados Comités.

Coordina y supervisa las actividades del Acuerdo y vela por que sean aplicadas las resoluciones que surgan de las partes con tratantes.

*/ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

Quadro N^om. 1

Estructuras del AGAAC

ESTRUCTURA DEL AGAAC
CUERPOS TEMPORALES

PARTES CONTRATANTES
CONSEJO DE REPRESENTANTES

COMITES DE NCM*

Paneles Ad Hoc designados para conocer los problemas específicos	Grupo Consultivo de los 18	Dirección General	Comité de Prácticas Antidumping
Grupos de trabajo designados para investigar ciertas materias	Comité de Comercio de Agricultura	Comité de Restricciones de Balanza de Pago	Comité de Barreras Técnicas al Comercio
	Comité de Presupuesto y Finanzas	Comité de Concesiones Arancelarias	Comité de Subsidios e Impuestos Compensatorios
Grupo de trabajo designados para completar tareas específicas, tales como el Grupo de restricciones cuantitativas y barreras no arancelarias	Comité de Comercio y Desarrollo	Comité de Salvaguardias	Comité de Compras Estatales
	Subcomité de Medidas de Protección	Comité de Textiles	Consejo Internacional de Productos Lácteos
	Subcomité de Países de Menor Desarrollo	Cuerpo de Análisis de Textiles	Consejo Internacional de la Carne
	Comité de Países Participantes	Subcomité de Ajustes	Comité de Licencias de Importación
		Subgrupo Técnico	Comité de Comercio de Aviación Civil
			Subcomité Técnico
			Comité de Valoración Aduanera
			Comité Técnico

FUENTE: Vicente Querol, El GATT, fundamentos, mecanismos, políticas, relaciones con México, México, Ed PAC, 1985, p. 90

*/ Negociaciones Comerciales Multilaterales

2. EL AGAAC Y LOS PAISES EN DESARROLLO

2.1. Introducción

El AGAAC es un Acuerdo que ha venido sufriendo diferentes cambios y transformaciones a lo largo de su historia, encaminados hacia una relación más justa entre las economías industriales y las de los países en desarrollo.

Los diferentes cambios económicos en las naciones a partir del surgimiento del AGAAC se han venido presentando de manera desigual, favoreciendo principalmente a los países industrializados. Las naciones en desarrollo no se vieron impulsadas en términos semejantes, ya que la libre competencia, en términos de igualdad competitiva y de reciprocidad en partes desiguales, ha beneficiado principalmente a los países de mayor desarrollo.

En este capítulo se analizarán las relaciones económico-políticas de las naciones dentro del marco jurídico operacional del Acuerdo, así como las disposiciones que especifica la parte IV, estableciendo de qué modo favorecen a países que, como México, no pueden competir en términos de igualdad con otras economías y que necesitan más de un trato justo, de acuerdo a nuestras necesidades y principios.

Sólo con la descripción de las tendencias observadas en el comercio internacional se comprenderá la coyuntura que provocó la transformación del AGAAC; una situación tan difícil y compleja, en la cual el comercio no se rige sólo por la competencia, sino también por acuerdos regionales, uniones aduaneras, acuer-

dos comerciales fuera del AGAAC, además de la marcada influencia ejercida por los monopolios en la producción o venta.

Todos estos, entre otros, son diferentes elementos que están en contra o que dificultan las disposiciones del Acuerdo y que representan trabas a la liberación comercial de las naciones en desarrollo.

El principal objetivo del primer inciso es conocer los diferentes cambios por los que ha pasado el Acuerdo en favor de las naciones en desarrollo y sus efectos en las mismas.

2.2. Modificaciones hechas al AGAAC en favor de los Países en Desarrollo:

La estructura jurídica del Acuerdo ha sufrido a lo largo de la historia algunas transformaciones motivadas por la necesidad de adecuarse a los constantes cambios de la economía mundial.

Esto ha respondido a las diferentes tendencias de los países, tanto desarrollados como en desarrollo, teniendo en cuenta que lógicamente la participación de un país en el AGAAC no solucionará todos sus problemas comerciales. La adecuada solución se encuentra en las propias medidas que cada país adopte, y que comprenden un área mucho mayor que la comercial, ya que abarcan políticas de transformación industrial, monetaria, etc. No obstante, en un ambiente proteccionista de la economía mundial, los cambios en el AGAAC bien pueden constituir un arma impor-

tante para proteger los intereses de los países en desarrollo - que, como México, poseen una estructura comercial diversificada que busca consolidarse cada vez más en los mercados extranjeros.

El Acuerdo ha realizado desde sus inicios 8 negociaciones comerciales multilaterales, a saber:

1. 1947 (Ginebra, Suiza)
2. 1949 (Annecy, Francia)
3. 1951 (Tourquay, Inglaterra)
4. 1956 (Ginebra, Suiza)
5. 1960-1961 (Ginebra, Suiza. Ronda Dillon)
6. 1964-67 (Ginebra, Suiza. Ronda Kennedy)
7. 1973 (Tokio, Japón. Ronda Tokio)
8. 1986 (Punta del Este, Uruguay)

Estas siete Rondas han tenido como proyecto fundamental la reducción substancial de los aranceles aduaneros y otras barreras comerciales. En estos foros los países negocian entre sí con base en el principio de reciprocidad, consistente en hacer concesiones equivalentes a las que reciban, con el objeto común de establecer un equilibrio global de ventajas al nivel más elevado posible.

Es importante resaltar lo ya mencionado sobre el surgimiento del AGAAC como un acuerdo provisional, presentándose aún en la actualidad como tal; lo que ha permitido la instrumentación relativamente fácil de las concesiones arancelarias, ya que para ésto no siempre es necesaria la ratificación por los Parla-mentos o Senados de las partes contratantes.

Las primeras cinco Rondas fueron realizadas con base en si milares procedimientos de negociación, pero en la Ronda Kennedy se adoptaron otros procedimientos en vista de que los utilizados hasta entonces no poseían instrumentos satisfactorios para las naciones participantes.

Los reglamentos para la negociación de cada una de las reuniones han sido preparados por los países participantes, los cuales forman los llamados Comités especiales que participan en cada una de las negociaciones.

Es importante mencionar que en las 6 primeras Rondas no se tocaron ramas o productos que los países industrializados toman como "sensibles" 11/, aun cuando fueran importantes para el resto de los países.

Por otro lado, en las 4 primeras Rondas las negociaciones arancelarias se realizaban de manera bilateral, y al término de las mismas los acuerdos se incluían en el AGAAC; fue a partir de la Ronda Dillon (1961), en la que el procedimiento se tornó multilateral, produciéndose reducciones arancelarias generales o lineales de productos terminados.

En las primeras Rondas los Comités se basaron en las normas básicas de negociación asentadas en la Carta de la Habana:

1. Las negociaciones se celebrarán de manera selectiva, producto por producto.

11/ "Qué es el GATT" Op cit., p. 6

2. Los gobiernos participantes, al otorgar concesiones para determinados productos tendrán la opción de reducir los aranceles, consolidarlos al nivel existente o comprometerse a no elevarlos por encima de un nivel superior determinado.
3. Los gobiernos participantes podrán solicitar concesiones en relación con aquellos productos de los cuales, había posibilidad de que fueran de manera individual o colectiva, los abastecedores principales.

Estas normas no impedirán a un país que no fuera abastecedor principal formular solicitudes, y el país importador podrá invocar la norma relativa al abastecedor principal del producto, bien sea que éste no participe en las negociaciones o no sea parte contratante del Acuerdo General.

4. Los gobiernos participantes deberán tomar en consideración los beneficios indirectos que habrán de recibir a consecuencia de las negociaciones realizadas entre otros países.
5. Además de los derechos aduaneros, podrán ser objeto de negociación ciertas medidas no arancelarias.
6. Los gobiernos participantes no deberán aumentar los aranceles ni adoptar otras medidas protectoras que fueran incompatibles con los principios del Acuerdo o con

la finalidad de mejorar su posición al prepararse las negociaciones 12/.

A continuación presentaremos una síntesis de los principales avances logrados en las 6 primeras negociaciones de 1947 a 1973. La Ronda Tokio y la de Punta del Este serán tratadas en el siguiente apartado, ya que éstas corresponden el llamado "Neo - - AGAAC".

2.2.1. Ginebra (1947):

Tanto esta Ronda como la siguiente pusieron en práctica la aplicabilidad de la Carta de la Habana. En ésta se estableció - que los gobiernos participantes habían iniciado negociaciones en caminadas hacia la reducción substancial de los aranceles y otras barreras del comercio y "eliminar preferencias sobre una base de reciprocidad y ventajas mutuas" 13/.

En 7 meses 23 países 14/ disminuyeron los aranceles, representando la $\frac{1}{3}$ del comercio mundial y como consecuencia lógica decidieron poner en práctica la parte comercial de la Carta de la Habana.

12/ CONUCYD "Los países en desarrollo y el GATT". Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Ed. Sudamericana, Tomo V, 1965, p. 502.

13/ Francisco Demeneghi Colina, Las Negociaciones del GATT y los países en Desarrollo, Tesis profesional, Lic. en Relaciones Internacionales, FCPS, México, UNAM, 1975, p. 69.

14/ 11 eran países en desarrollo.

2.2.2. Annecy (1949):

La negociación de Annecy surgió a raíz de la solicitud de ingreso de 11 países; en ésta se intercambiaron alrededor de 5,000 concesiones arancelarias.

Las negociaciones fueron celebradas con base en lo mencionado anteriormente, intercambiando las llamadas "listas de concesiones" y realizando las negociaciones bilaterales correspondientes. Los resultados finales fueron, en total, menores que los obtenidos en la anterior Reunión.

2.2.3. Tourquay (1950):

En esta reunión, al igual que en las anteriores, nuevas concesiones arancelarias fueron estudiadas; así mismo se discutió el ingreso de 6 nuevos Estados (Austria, Turquía, Filipinas, Perú, República Federal de Alemania y República de Corea).

De acuerdo a lo establecido en el artículo XXVIII del Acuerdo General:

"Toda parte Contratante tendrá en todo momento la facultad de suspender o retirar total o parcialmente, cualquier concesión que figure en la lista correspondiente anexa al presente acuerdo".

Los países participantes podían modificar o suspender las concesiones negociadas anteriormente, de aquí que al llegar a esta negociación fue importante la necesidad de lograr la conso

2.2.5. Dillon (1960-1961):

Recibió este nombre por la propuesta del subsecretario de Estados Unidos, Douglas Dillon, de celebrar una negociación -- arancelaria simultáneamente con las que deberían llevar a cabo los países miembros de la Comunidad Económica Europea (CEE), a causa del establecimiento de la llamada Tarifa Externa Común (TEC).

Con el tratado de Roma, firmado en marzo de 1957, quedó -- constituida la CEE, formada en un principio por: Bélgica, Luxemburgo, Holanda, Italia, RFA y Francia; teniendo como fundamental objetivo la creación de un órgano supranacional con la misión fundamental de formar un mercado común y para lograr ésto la acción de la Comunidad supone una serie de actuaciones concretas:

- supresión de toda clase de barreras entre la Comunidad
- establecimiento de un arancel exterior para la formación de un mercado común.
- adopción de políticas comerciales comunes frente a terceros países.
- coordinación de políticas económicas y prevención en los desequilibrios de las balanzas de pagos.
- creación de un fondo social para manejar las posibilidades de empleo de los trabajadores.
- constitución de un Banco Europeo de inversiones para facilitar la expansión de la CEE.

lidación de las concesiones arancelarias otorgadas por un nuevo período de 3 años, lo que indica que los países asumieron el - compromiso de no elevar los aranceles de lo negociado anteriormente.

En las negociaciones se siguió el principio de la reciprocidad y las ventajas mutuas; al término de la reunión, el número de concesiones arancelarias fue de 8,700.

Es importante mencionar que en estas negociaciones los - países en desarrollo aún no veían grandes ventajas debido al limitado número de productos que componían sus exportaciones.

2.2.4. Ginebra (1956):

Esta negociación fue más bien de carácter modesto, ya que se encontraba pendiente una revisión del Acuerdo General, y se decidió formular una declaración de no invocar las disposiciones citadas en el artículo XVIII hasta junio de 1955, lo que impidió la realización de cambios de gran envergadura.

El único país que logró concesiones arancelarias de importancia fue Estados Unidos, que significaron una reducción del - 15%; los esfuerzos realizados por obtener negociaciones triangulares o multilaterales no llegaron a nada, ya que los países lógicamente querían entablar negociaciones con el principal país proveedor.

En cuanto a la relación de la CEE y el AGAAC en materia jurídica política es importante resaltar que el Acuerdo permite - el establecimiento de mercados comunes y zonas de libre comercio; ésto puede ser claramente observado en el artículo XIV, incisos 1 y 2 del AGAAC:

"1. Las disposiciones del presente Acuerdo se aplicarán a los territorios aduaneros de las partes contratantes, así como a otro territorio aduanero con respecto al cual se haya aceptado el presente Acuerdo".

"2. A los efectos del presente Acuerdo se tendrá por territorio aduanero todo aquel que aplique un arancel distinto u otras reglamentaciones comerciales distintas a una parte sustancial de su comercio con los demás territorios".

En este caso, los países de la CEE tuvieron que negociar - concesiones compensatorias por los cambios en sus aranceles, para lo que era necesaria la realización de negociaciones con cada uno de los países afectados para así poder llegar a un acuerdo sobre la base de que las ventajas recíprocas no se vieran - afectadas.

Posteriormente se analizará detalladamente la posición de la CEE con los países subdesarrollados, ya que ésta representa uno de los principales bloques con los que los países en desarrollo tienen relaciones comerciales.

Las negociaciones comerciales en la Ronda Dillon abarcaron los siguientes puntos:

1. Negociaciones de producto por producto y la realización de negociaciones de tipo lineal 15/ (reducciones porcentuales idénticas a los aranceles de todos los productos); lo anterior implicó un gran avance, ya que las negociaciones sólo eran realizadas producto por producto y este tipo de actitud agiliza los acuerdos comerciales por abarcar una mayor cantidad de productos afectados.

2. Celebración de negociaciones comerciales entre todos los países participantes, incluyendo la Comunidad Económica Europea como bloque.

3. Negociaciones relativas a la adhesión de 3 nuevos miembros: Camboya *, Israel y Túnez.

La reducción arancelaria que se obtuvo fue menor al 20% - proyectado y el número total de concesiones fue de 4,400.

Un artículo publicado por la CONUCYD indica claramente los pocos resultados obtenidos en beneficio de los países en desarrollo.

"sin embargo únicamente acordaron 160 concesiones o reducciones de derechos sobre productos que in

15/ Tomás Peñalosa Webb, "La adhesión de México al GATT", Comercio Exterior, México, vol. 35, número 12, Dic 1985, p. 1162

*/ Ahora Kampuchea

teresan a países en desarrollo, y en consecuencia quedó fuera de la negociación una numerosa serie de productos de especial importancia para estas naciones" 16/

Fué en esta Ronda cuando se comenzó a hacer necesaria una reforma al articulado del Acuerdo en favor de los países en desarrollo, ya que las exigencias de reciprocidad en todos los campos, como si la estructura económica fuera similar para todos los países y, por lo tanto, la capacidad de negociación fuera equiparable, no estaba surtiendo efecto, y a los países en desarrollo vieron muy limitada su capacidad de efectuar concesiones de carácter recíproco por la necesidad del uso de los aranceles con fines fiscales y de desarrollo.

Por otro lado, los países en desarrollo no poseían una estructura de exportación diversificada, y ésta se encontraba reducida a un pequeño número de productos primarios.

De acuerdo a lo anterior, es claro que los beneficios obtenidos hasta ahora para las naciones en desarrollo han sido muy reducidos, pero la presión por el número de naciones de este tipo de participantes en el AGAAC produciría los efectos deseados, incluidos en la parte IV del Acuerdo, que serán estudiados posteriormente.

2.2.6. Ronda Kennedy (1964-1967)

La última Ronda del viejo AGAAC, que fue denominada de este modo por los poderes que para negociar reducciones arancelarias

16/ CONUCYD "Los Países en Desarrollo y el GATT", Op cit., p. 506

(50%) otorgó el Congreso de Estados Unidos por un período de 5 años al presidente Kennedy, así como una supresión completa de los aranceles de aquellos productos en que el 80% o más del comercio lo realizan la Comunidad Económica Europea y Estados Unidos 17/.

En estas negociaciones participaron representantes de 44 países y a su término se alcanzó una reducción arancelaria de un 30% en Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea, en el sector industrial; en cambio para los productos agrícolas el resultado fue nulo, ya que Estados Unidos, el mayor exportador de productos agrícolas se encontraba preocupado por proteger sus ingresos económicos provenientes de ese concepto, y los efectos proteccionistas de la política agrícola se dejaron sentir fundamentalmente en el sector de los cereales, siendo éste un tema de vital interés para este país.

De este modo, el programa de negociación en el Campo de los productos agrícolas, en contraste con los productos industriales, no presentó propuestas definidas.

Se mencionó anteriormente que el Acuerdo se encuentra fundamentado en los principios de no discriminación y reciprocidad, pero para que esto pueda funcionar adecuadamente es necesario que los países que lo apliquen tengan una capacidad productiva similar, y es por este motivo por el cual la efectividad del Acuerdo fue muy pobre, en la Ronda Kennedy fue en la cual se

17/ Tomás Peñaloza Webb, Op cit., p. 1160

observó la gran importancia de transformar el aparato jurídico del Acuerdo en favor de las naciones en desarrollo.

"las negociaciones normalmente se realizaban producto por producto y la Organización de los grupos bilaterales resultaba del principio del "principal proveedor" (SIC), entendido como el país de mayor volumen de exportación del producto. El principio del principal proveedor polarizaba las negociaciones en función de las grandes corrientes del comercio internacional, atendiendo y registrando consecuentemente, en una unidad de local, la multipolaridad de la economía internacional y permitía, paralelamente un equilibrio de las concesiones sobre la base de la reciprocidad se situaban en la periferia de las discusiones, pues no eran el principal de ninguno de los productos cuyas reducciones tarifarias se negociaban en aquel organismo. En otras palabras, las naciones en desarrollo no tenían de hecho locus standi en las negociaciones que se encontraban concentradas en las más grandes potencias económicas como EUA, CEE, y Japón". 18/

En el transcurso de estas negociaciones los intereses de los países fueron siendo relegados a un segundo plano. 19/

18/ Lafer Celso, El GATT, la cláusula de la nación más favorecida y América Latina; México, Fondo de Cultura Económica, 1974, p. 115.

19/ Idem.

El texto anterior da cuenta muy claramente del problema, ya que las naciones en desarrollo, al no ser las principales productoras de los bienes manufacturados, o del sector industrial, se encontraban en desventaja con las naciones desarrolladas, que en muchos casos poseían un monopolio de la producción y negociaban precios de acuerdo a sus necesidades; en el mejor de los casos producían algunos bienes manufacturados, - los cuales al no ser fabricados con la tecnología adecuada - - eran poco competitivos en el mercado internacional.

Otro factor que influyó para que muchas de las peticiones de los países en desarrollo no fueran solucionadas fue el que las negociaciones fueron suspendidas de julio de 1965 a febrero de 1966, ya que Francia se retiró de algunos trabajos de la CEE.

No obstante lo anterior, en la Ronda Kennedy se alcanzó una reducción arancelaria del orden de los 4,900 millones de dólares, cantidad mucho mayor que lo logrado en anteriores Rondas; esto se muestra claramente en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 2

Reducciones Arancelarias en las
Rondas de Negociaciones

RONDA	MILLONES DE DOLARES
I 1947	10,000
2 1949	- -
3 1950-1951	- -
4 1956	2,500
5 1960-1962	4,900
6 1964-1967	40,900

Fuente: Ramón Tamames, Op cit., p. 131

En esta Ronda los esfuerzos de las naciones en desarrollo comenzaron a tener efecto; prueba de ésto fué el surgimiento de la Parte IV, permitiendo que algunos de estos nuevos principios fueran incluidos en los procesos de negociación acordados para los países en desarrollo, tales como:

1. Aplicación de las reducciones arancelarias para los productos en que los países en desarrollo fueran los principales proveedores.

2. Eliminación de las listas de excepciones de los países desarrollados que negociaban con la fórmula lineal, de los productos de especial interés para las naciones en desarrollo.

3. La aplicación del principio que señala que en las negociaciones comerciales, los países desarrollados no deberían esperar reciprocidad por parte de las naciones en desarrollo y se abstendrían de aumentar los obstáculos a la exportación de productos primarios de interés para los países de escasos recursos.

Para lograr estos objetivos fue creado un Comité de Comercio y Desarrollo, tendiente a dar prioridad a esos objetivos y se redujo el nivel medio de los aranceles industriales del mundo aproximadamente en un tercio.

En lo referente a la regla de la nación más favorecida, los países miembros del AGAAC aceptaron que fuera exceptuada en 1971 a favor de las naciones en desarrollo, con arreglo a un sistema de preferencias generalizadas y no recíprocas.

Al fin de la Ronda y por los problemas mencionados anteriormente concernientes a las demandas de las naciones en desarrollo, se formuló una declaración por parte de estos, como sigue:

"En el momento en que las negociaciones arancelarias Kennedy han llegado a su término, los países en desarrollo que participaron en ellas desean manifestar que los problemas más importantes en el terreno del comercio objeto de dichas negociaciones, sigue sin resolverse.

Esos países en desarrollo sienten profundamente no poder compartir en igual medida la satisfacción de los países desarrollados por la conclusión y resultados de las negociaciones arancelarias Kennedy".

"Desean recordar, en esta ocasión, que las partes contratantes participantes de la Conferencia de Comercio de 1964-1967 reconocieron que, durante

las negociaciones, los siguientes problemas de importancia primordial a saber: la complementariedad por adelantado de concesiones a favor de los países en desarrollo, la reducción o eliminación de gravámenes sobre productos de exportación de particular interés para los países en desarrollo, los productos tropicales, los acuerdos sobre productos básicos, la compensación por pérdida de preferencias y la remoción de obstáculos no arancelarios, no fueron resueltos satisfactoriamente".

"Los países en desarrollo participantes piden en carecidamente que se tomen las disposiciones necesarias para emprender negociaciones y otras formas de acción, lo más pronto posible durante el presente año, dentro del marco del GATT, y con objeto de llegar a un acuerdo sobre esos problemas primordiales, teniendo especialmente en cuenta las conclusiones y resoluciones del GATT de 1963 y 1964, así como las disposiciones de la parte IV del Acuerdo General" ^{20/}

La declaración anterior da cuenta del problema, ya que las naciones en desarrollo, al no ser las principales productoras de una gran cantidad de bienes manufacturados, o bien del sector industrial, se encuentran en desventaja con las naciones desarrolladas, que en muchos casos monopolizan la producción y negocian de acuerdo a sus necesidades.

20/ Francisco Demeneghi Colina, Op Cit., p. 137

Durante la década de los setentas casi todas las economías se enfrentaron a serios problemas en el funcionamiento de sus aparatos productivos, cuyos síntomas más claros fueron un alto nivel de desempleo y crecientes desequilibrios externos.

Todo ello dió como resultado un uso cada vez mayor de medidas a proteger los sectores productivos afectados; estas medidas proteccionistas, aplicadas sobre todo por países industrializados, eran un obstáculo al crecimiento del comercio internacional.

En este marco es en donde se desarrolla la Ronda Tokio, que será tratada en el siguiente apartado de nuestro trabajo.

2.3. El Neo-AGAAC y la Ronda Tokio

Se ha denominado Neo-AGAAC o Nuevo AGAAC a los resultados de las Negociaciones Comerciales Multilaterales (NCM) de la Ronda Tokio.

El llamado Neo-AGAAC, señaló el inicio de una etapa caracterizada por un incremento en las exportaciones de los países en desarrollo; no es sino a partir de este momento que las naciones económicamente fuertes mostraron una gran preocupación por regularizar el comercio de los países de menor desarrollo económico, pudiendo señalar como ejemplo de estas: Hong Kong, Singapur, Corea, Brasil, Taiwan, Argentina, etc.

El aspecto característico de esta nueva etapa se resume en una actitud de las naciones desarrolladas muy características: "proteccionismo"; las reglas del juego para las grandes poten-

cias comerciales se plantean en el sentido de mantener su participación en las corrientes del comercio mundial, ya que veían con preocupación una caída en el volumen de sus exportaciones.

Esto presenta un panorama que nos obliga a revisar las posibilidades del AGAAC de dar respuesta a las necesidades de los países en desarrollo, ya que de acuerdo a lo mencionado anteriormente, las normas diseñadas para cumplir con los objetivos del AGAAC, no han sido aplicadas de acuerdo al espíritu que les dió origen y lógicamente han propiciado pocos avances para las naciones en desarrollo.

La Ronda Tokio intentó hacer más efectivos los mecanismos jurídicos del Acuerdo con modificaciones incorporadas al Convenio General, por medio de las decisiones adoptadas en el período de sesiones de noviembre de 1979.

La Ronda no se centró solamente en la reducción de obstáculos arancelarios al comercio; por vez primera se establecieron grupos de trabajo encargados de formular Códigos de Conducta sobre barreras arancelarias.

En estos códigos los países miembros y no miembros que manifestaron un interés en las negociaciones multilaterales indicaron que estos deberían de tener, entre otros, el objetivo de reducir o eliminar las restricciones arancelarias y, de no ser posible ésto, someter tales medidas a una disciplina internacional mucho más eficiente.

Con el fin de atender a este acuerdo se crearon los "Grupos de Trabajo" y el resultado son los siguientes siete "Códigos de Conducta":

- 1.- Código sobre Subvenciones o Impuestos Compensatorios
- 2.- Código Antidumping
- 3.- Código sobre Valoración Aduanera
- 4.- Código sobre la Expedición de Licencias de Importación
- 5.- Código sobre Compras Gubernamentales
- 6.- Código sobre Productos Agropecuarios
- 7.- Código sobre la Carne.

El denominador común de estos Códigos es que disponen de un Comité de vigilancia con una autoridad superior a cualquier organismo jurídico administrativo nacional, el cual se encuentra capacitado para realizar investigaciones en torno de cualquier - - país miembro del "Código", y que está capacitado para la aplicación de sanciones.

Están suscritos a estos Códigos las naciones que así lo deseen, ya que establecen una nueva división internacional del trabajo mediante la disminución de la capacidad de manejo de instrumentos de política comercial de países que se encuentran en posibilidades de incrementar su comercio internacional.

A continuación presento la opinión del H. Senado de la República, expresada el 8 de noviembre de 1985, como respuesta a la encuesta nacional sobre la eventual adhesión de México al AGAAC ^{21/}

^{21/} Documentos del H. Senado de la República, RELATORIA, (Primera parte), México, D.F., 8 de noviembre 1986, p. 94.

" algunas opiniones manifestaron que habiendo analizado diversos puntos de vista, de quienes han estado involucrados directamente en la liberalización comercial y en los Códigos de Conducta que rigen al comercio en el mundo, han llegado a la conclusión de que la mayor parte de los países que han adoptado estos sistemas de conducta comercial, han incrementado su comercio exterior en proporciones significativas, y que la apertura de la economía no originaría una importación masiva, tomando en cuenta que no se abrirían indiscriminadamente las fronteras a las importaciones, como generalmente se dice, sino que la apertura se da con base en las negociaciones de cada país".

Con el paso del tiempo, los Códigos han sido incorporados en sus propias legislaciones por un número en cada momento mayor de países. En estas condiciones, los Códigos de Conducta se convierten prácticamente en obligatorios para las relaciones comerciales de México con el exterior, por lo que tarde o temprano, nuestro país deberá adaptar su política comercial a lo señalado por ellos.

Lo anterior quiere decir que los compromisos que México - asumiría en este caso serían compromisos que asociándose o no al AGAAC estarían vigentes, ya que los aplicarían otros países en sus relaciones comerciales con el nuestro.

En un documento denominado "Nota explicativa sobre los resultados de la negociación de adhesión de México al Acuerdo Ge

neral sobre Aranceles Aduaneros y Comercio" 22/; el representante de México declaró que en un período de 6 meses a partir de la fecha de adhesión de México al AGAAC se notificará la intención de ser miembro de los siguientes Códigos: a) Código sobre la Expedición de Licencias de Importación; b) Código de Valoración Aduanera (relativo a la aplicación del artículo VII del AGAAC); c) Código Antidumping (relativo a la aplicación del artículo VI del Acuerdo).

En relación al Código de Subvenciones y Derechos Compensatorios, nuestro país declaró que en el mismo período México iniciaría negociaciones con miras a su adhesión. Con esta actitud México se acogerá a las disposiciones que otorgan un trato especial y más favorable a los países en desarrollo, tanto en el Acuerdo General como en los Códigos.

A continuación y con el objeto de comprender el contenido de los Códigos que México ha ofrecido suscribir presento una breve descripción de los mismos:

2.3.1. Código de licencias (Acuerdo sobre procedimientos para el trámite de licencias de importación)

Los principios generales en los que se encuentra sustentado este Código son los siguientes:

1) Las reglas a que se sometan los procedimientos de trámite de licencias de importación se aplicarán de manera neutral y se administrarán de manera justa y equitativa.

22/ El Proceso de Adhesión de México al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Gabinete de Comercio Exterior, México, 1986, p. 17.

2) Las reglas y toda la información relativa a los procedimientos para la presentación de solicitudes, se publicarán sin demora de modo que gobiernos y comerciantes puedan tomar conocimiento de ellas.

3) Los formularios de solicitud y, en su caso, de renovación, serán de la mayor sencillez posible.

2.3.2. Código de Conducta sobre Valoración Aduanera

Este Código establece que el valor de las mercancías de importación será el mismo de la transacción, esto es el precio real a pagar por el importador.

Señala, que en caso de no lograrse determinar el valor con base a la factura, éste será determinado de acuerdo al valor de productos similares a precios de exportación del país de origen. Esta determinación se hará conforme a la suma de costos y gastos comprobables en el país de origen. La información presentada será confidencial y se proporcionará en la medida en que sea necesario un procedimiento judicial.

Este Código también considera el establecimiento de un "Comité de Valoración", cuya finalidad será dar a los países miembros la oportunidad de consultarse mutuamente respecto a la administración aduanera e indicar fallas al respecto.

También fue creado un "Comité técnico de valoración en aduanas" ^{23/}, el cual queda bajo la tutela del Consejo de Coope

^{23/} Cámara Nacional de la Industria y Transformación, "Un momento decisivo en nuestra historia", CANACINTRA, México, 18 marzo, 1980, p. 26.

ración Aduanera de Bruselas y realizará los trabajos que le encomienden el Comité técnico y los países miembros del Código de conducta.

México, a lo largo de su historia se ha caracterizado como un país que impone tarifas arancelarias muy elevadas a las mercancías de importación con el objeto de "proteger" la industria nacional; el problema se presenta en el momento en el cual se grava una maquinaria con un elevado impuesto, sabiendo que ésta no es elaborada en el país, y será utilizada para la realización de mercancías con una mejor calidad y menor costo. Este tipo de políticas afectan el costo de producción y el precio de venta de los artículos de exportación, haciéndolos poco competitivos en el extranjero.

El Código establece que los países en desarrollo que se adhieran a él podrán retrasar la aplicación del mismo por un plazo de 5 años para ajustar sus procedimientos de valoración a los fijados por el Código; México hará uso de este plazo.

2.3.3. Código de Conducta Antidumping

El Código adecua las normas internacionales sobre el dumping ^{24/} a los aspectos del Acuerdo sobre subsidios.

La determinación del dumping se encuentra a cargo de un comité de práctica antidumping, y los derechos de ésta sólo permanecerán en vigor durante el tiempo y la medida que sean necesarios para contrarrestar el dumping.

24/ El dumping, es un término internacional, relativo a la rebaja de los precios de las mercancías exportadas, incluso sin cubrir los precios de producción, con el objeto de introducirse o mantenerse en el mercado extranjero.

El establecimiento de el derecho antidumping mencionado anteriormente es una medida que únicamente debe adaptarse en las - circunstancias previstas en el artículo VI del Acuerdo General y en virtud de una investigación iniciada y realizada de conformidad con las disposiciones del Código antidumping. Este aspecto ya está previsto en la Ley del Comercio Exterior, reglamentaria del artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.

2.3.4. Código sobre Subvenciones o Impuestos Compensatorios

Este Código tiene como fundamental propósito el desalentar la ayuda gubernamental a las industrias nacionales cuando ésta - afecte las actividades comerciales de otros países.

Los subsidios no pueden ser otorgados ni directa ni indirectamente a la fabricación, producción, exportación y/o transporte del producto. La aplicación del impuesto compensatorio se hará mediante una previa investigación del Comité.

Este Código de Conducta implica necesariamente grandes cambios en países como México, ya que entre otras cosas "libera" la industria nacional, haciéndola más competitiva en el exterior - con sus propios medios y recursos, aplicando nueva tecnología y organización en la producción que abata el costo y mejore la calidad.

Los subsidios han representado a lo largo de la historia de nuestro país una pesada carga, que ha impedido la aplicación de nuevos programas de desarrollo.

La industria nacional debe lograr ser competitiva en los mercados internacionales con sus propios medios, con su gente y sin vicios; el gobierno, por su parte, debe procurar todo lo necesario para el desarrollo, como transporte, comunicaciones, paz social, etc.. Para nuestro país el aprobar este Código significaría eliminar la mayoría de los apoyos a las exportaciones, particularmente el subsidio a las tasas de interés de FOMEX que este organismo ha venido otorgando para fomentar la venta en el exterior de productos manufacturados.

Las disposiciones legislativas y reglamentarias que regulan en México las operaciones comerciales internacionales, en particular la Ley de Comercio Exterior, incorporan los principios fundamentales que se sustentan en los Códigos aprobados: además, como México ya tiene celebrados compromisos sobre esta materia con Estados Unidos y los representantes de la Comunidad Económica Europea están de acuerdo en la participación de México en dichos instrumentos, tales circunstancias facilitaron el ingreso de México al Acuerdo General.

De acuerdo a lo mencionado, referente a los Códigos de Conducta, es claro que la Ronda Tokio no se centró solamente en la reducción de obstáculos arancelarios al comercio, sino que se trataron otros aspectos que por si mismos dan cuenta del grado de avance que para los países signatarios del Acuerdo tuvieron efecto. Retomaremos ahora otro tipo de aspectos que representó esta Ronda para los países en desarrollo y en especial para México.

En Tokio también se tocaron aspectos referentes al comercio de productos industriales, agropecuarios, incluidos los tropicales, y de materias primas, tanto en bruto como en cualquier fase de transformación; el esquema general de la discusión trató fundamentalmente los siguientes puntos:

1. "Marco Jurídico, en un trato diferenciado y más favorable de reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo" ^{25/}. Este acuerdo puede tomarse como histórico en las relaciones comerciales internacionales, al reconocer un trato arancelario y no arancelario preferencial en beneficio de los países en desarrollo.

Los países desarrollados declaran que no esperan reciprocidad en los compromisos que contraigan en las negociaciones comerciales de reducir o suprimir los aranceles y otros obstáculos al comercio de los países en desarrollo.

2. Medidas de salvaguardia adoptadas por motivos de desarrollo. Este acuerdo se refiere a las facilidades concedidas a los países en desarrollo, de conformidad con el mencionado artículo XVIII del Acuerdo General, en el cual se les da una mayor flexibilidad para aplicar medidas comerciales - con el objeto de atender a sus necesidades esenciales de desarrollo.

^{25/} Jaime Soberanis Alvarez, "Consideraciones sobre el papel del GATT, frente a los países en desarrollo", Relaciones Internacionales, revista del C R I, núms. 24-25, México, UNAM, 1980 p. 37

3. Entendimiento relativo a las notificaciones, las consultas, la solución de diferencias y la vigilancia en el - - AGAAC. Este entendimiento implica mejoras en los mecanismos actuales relativos a la notificación de medidas comerciales, consultas, solución de diferencias y vigilancia en la evolución del sistema internacional del comercio.

México participó ampliamente en esta Ronda, por medio del entonces Secretario de Hacienda y Crédito Público, Lic. José - López Portillo. A continuación mencionaré algunos de los puntos más sobresalientes de su discurso.

"Insistimos en la consolidación y ampliación del hasta ahora incompleto Sistema Generalizado de Preferencias, particularmente mediante la eliminación de las barreras no arancelarias que restringen marcadamente sus beneficios".

"Los resultados de las anteriores negociaciones, de las - que el mundo en desarrollo prácticamente no derivó ventajas, nos obligan a insistir en la necesidad, de establecer bases claras que nos permitan participar de manera más - - efectiva, plena y continua durante todo el proceso de negociación".

"Con una firme convicción de que la voluntad política de - los países desarrollados los llevará a asumir su plena responsabilidad histórica, y de que las negociaciones ofrecen una oportunidad excepcional para reordenar los postulados que rigen las relaciones comerciales, dotando de nuevo sentido a las aplicables al comercio entre países desarrolla-

dos y países en desarrollo. México, consciente de su responsabilidad, expresa formalmente su propósito de participar en las Negociaciones Comerciales Multilaterales. Considera que ellas pueden contribuir, mediante una revisión del sistema comercial mundial, al establecimiento de un orden económico más favorable a los intereses de los países en desarrollo y que estos esfuerzos, junto con los que se realizan en los campos monetario, financiero y de la cooperación para el desarrollo, habrán de permitir sentar las bases de un equilibrio internacional, y en consecuencia, de un modo en que la violencia engendrada en la desesperación, no sea el recurso de quienes pretenden mejorar la situación de los pueblos" 26/.

De lo anterior se aprecia la gran insistencia de México, con respecto de la actitud de los países desarrollados, para que lleven a la práctica los principios de la declaración; haciendo especial mención en el tratamiento para las naciones en desarrollo.

De este modo, todas las naciones con características similares a México estaban demandando a la comunidad internacional, sus problemas, y las existentes desigualdades en el trato comercial con las naciones desarrolladas.

Esta batalla, que ha durado años, en busca de condiciones de trato más equitativas, comenzaba a dar frutos en esta Reu- -

26/ Luis Malpica de Lamadrid Op cit., p. 69

nión, si bien no como concesiones concretas, sí a manera de reconocimiento de los problemas comerciales existentes.

En los años en que se celebró esta Reunión, los países en desarrollo se encontraban en capacidad de obtener condiciones - comerciales que nunca antes habían logrado.

El objetivo que motivó a México a participar en la Ronda - se puede centrar fundamentalmente en tres aspectos:

1. De intervenir en la formulación de nuevas políticas para todos los países en desarrollo.
2. Fortalecer la participación de los países en desarrollo.
3. El estar cerca del proceso de negociación permitió de - manera más adecuada a México meditar sobre la posibilidad de ingresar al Acuerdo.

Por otro lado, la mencionada participación de México no só lo fué con el objeto de lograr mejores condiciones comerciales para los países en desarrollo, sino que también se llevaron a cabo negociaciones con el objeto de la realización de infinidad - de acuerdos comerciales ^{27/} que los sectores económicos estaban realizando.

La participación de México también se extendió en el plano regional; en lo referente a los trabajos realizados por la Comi

27/ Se realizaron acuerdos comerciales con: Australia, Austria, Canadá, Estados Unidos, Japón, Nueva Zelanda y Suiza.

misión Especial de Coordinación Latinoamericana (CECLA), en sus reuniones XIV y XVI, en la cual los países establecieron su posición ante la Ronda.

Los principales planteamientos de la Declaración son "una nueva y más justa división internacional del trabajo; mayor participación en el comercio mundial; no reciprocidad, medidas diferenciales, reforma del Acuerdo General, Sistema General de Preferencias, países menos desarrollados entre los países en desarrollo y países en desarrollo sin litoral, vinculación entre el nuevo Sistema Monetario Internacional con el comercio mundial y objetivos económicos complementarios 28/

La mayoría de los Acuerdos entraron en vigor el 10. de enero de 1980 y los relativos a compras del sector público y valoración aduanera fueron efectivos a partir del 10. de enero de 1981.

Si bien al término de esta Reunión se observó un avance en relación a las naciones en desarrollo, es importante mencionar que no todos los acuerdos o convenios fueron aplicados de la manera más idónea para los países en desarrollo.

Los avances fueron claros, de acuerdo a lo mencionado por el Sr. Oliver Long:

"los resultados alcanzados imprimirán un vigoroso impulso al comercio internacional en los próximos

28/ José Poblano Chávez, México frente al GATT, tesis profesional, Lic. en Relaciones Internacionales, FCPS, México, UNAM, 1983, p. 70

años y supondrán un importante freno para el proteccionismo reciente. Permitirán acelerar la integración de los países en desarrollo en el sistema mundial del comercio, al mismo tiempo que darán - por vez primera una base jurídica y permanente para la concesión de preferencias comerciales a los países en desarrollo 29/.

2.4. La Ronda de Punta del Este, Uruguay.

La Ronda de Uruguay ~~Fue~~ iniciada el 15 de septiembre de - 1986, contando con la asistencia y participación activa de México.

Las pláticas en el seno del Acuerdo referentes al inicio de una posible nueva Ronda de negociaciones comerciales multilaterales, coincidió con uno de los períodos más críticos de la historia económica de las naciones en desarrollo. Los problemas del endeudamiento, las restricciones de acceso al crédito externo y las políticas de ajuste son problemas que en mucho obstaculizan las perspectivas de recuperación y desarrollo. Por otra parte, en sus relaciones comerciales los países latinoamericanos se enfrentan a problemas crecientes para expandir y diversificar sus exportaciones, ya que las medidas proteccionistas y discriminatorias limitan las posibilidades comerciales de la región.

Es lógico que estas negociaciones son de mucho interés para América Latina, si de ellas resulta un sistema de comercio inter

29/ Oliver Long, "Los resultados de la Ronda Tokio", Comercio Exterior, México, Vol. 29, núm 5, mayo 1979, p. 584.

nacional fortalecido, que proporcione un acceso seguro y estable a los mercados para sus exportaciones e impida la aplicación de las medidas restrictivas y discriminatorias que han proliferado en los últimos tiempos.

Ante la situación financiera por la que atraviesa la mayoría de los países de la región, se hace necesario el mantener una libertad plena para ajustar sus políticas comerciales a las exigencias de sus políticas monetarias y fiscales, poniendo en duda la conveniencia para estas naciones de adquirir compromisos comerciales en un plano multilateral.

La celebración de esta nueva etapa de negociaciones comerciales multilaterales en Uruguay se presenta como un marco propio para resolver los problemas.

En el curso de los debates previos a la reunión (octubre 1985) los países en desarrollo han presentado diferentes planteamientos destinados a precisar su posición respecto a las negociaciones comerciales, en los cuales se ha reafirmado el compromiso de las naciones en desarrollo de mantener y fortalecer el sistema multilateral de comercio y reclamar el cumplimiento de los compromisos contraídos anteriormente.

"necesario es que se preste atención a la situación y los problemas particulares de los países menos adelantados y a las necesidades de fomentar la adopción de medidas para facilitar la expansión de sus oportunidades comerciales" 30/

"los países desarrollados, no esperan reciprocidad para los compromisos que adquieran en las negociaciones comerciales en cuanto a reducir o eliminar los derechos de aduana y otros obstáculos al comercio" 31/.

Se podría afirmar que en términos generales las negociaciones están formulando el sistema de comercio que regirá las relaciones comerciales internacionales en lo que resta del presente siglo.

Las naciones en desarrollo se enfrentan a la vez a un reto y a una oportunidad. Se trata de mejorar y fortalecer el sistema de comercio de manera que responda mejor a sus necesidades de comercio y desarrollo.

De acuerdo a lo anterior, los objetivos de mayor interés para las naciones en desarrollo se encuentran relacionados con los siguientes temas:

1) Aplicación plena y responsable de las disposiciones y compromisos referentes al trato diferenciado y más favorable para las naciones en desarrollo.

2) Fortalecimiento referente a las disciplinas multilaterales y la no discriminación.

3) Un mayor y más seguro acceso a los mercados de los países industrializados a fin de lograr la expansión y diversificación de sus exportaciones.

Es lógico que no todos los problemas de la economía mundial ni de las naciones en desarrollo serán resueltos en las negociaciones comerciales multilaterales de Uruguay. Es necesario impulsar acciones decididas en otras áreas de importancia crítica para el comercio, las finanzas y el desarrollo económico. Necesario es también la coordinación de políticas económicas de las naciones desarrolladas que poseen mayor influencia en la economía y en el comercio internacional.

Ante todas estas peticiones y acuerdos previos a la Ronda de Uruguay, el 28 de Enero de 1987 se reunieron el Grupo de Negociaciones sobre Mercancías, el Grupo de Negociaciones sobre Servicios y el Comité de Negociaciones Comerciales, encargado de supervisar el desarrollo de la Ronda de Uruguay, y al término de las pláticas se acordaron los temas que serían tratados de una manera muy específica: ^{32/}

1. Aranceles
2. Medidas no arancelarias
3. Productos obtenidos de la explotación de recursos naturales
4. Textiles y vestido
5. Agricultura
6. Productos tropicales
7. Artículos del Acuerdo General
8. Acuerdos de las NCM
9. Salvaguardias

^{32/} FOCUS, "Uruguay Round", Boletín de Información del AGAAC, núm. 43, enero-febrero, Ginebra, GATT, 1987, p. 4.

10. Subvenciones y medidas compensatorias
11. Aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, incluido el comercio de mercancías falsificadas.
12. Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.
13. Solución de diferencias
14. Funcionamiento del sistema del AGAAC

La rápida evolución de las negociaciones durante la Ronda puede ser apreciada por medio de la opinión del Sr. Arthur Dunkel: 33/

" La ronda de Uruguay de negociaciones comerciales multilaterales, las más ambiciosas de la historia del GATT, ha franqueado ayer en Ginebra su primer obstáculo al llegar a un acuerdo total en cuanto a la estructura de estas conversaciones...

"Estas dificultades no han impedido a la "Ronda Uruguay" batir una especie de récord"

Con el paso del tiempo cada nueva Ronda va presentando nuevas características y enfoque, los cuales responden cada vez más a las necesidades de las naciones en desarrollo, prueba de ésto es la agenda de Punta del Este.

33/ Ibidem, p. 9

2.5. Análisis de los artículos 36, 37 y 38, correspondientes a la parte IV del Acuerdo General

Las naciones en desarrollo siempre han participado plenamente en el AGAAC decididas a defender sus intereses comerciales; como parte de esta lucha, ha surgido la necesidad de realizar ciertas modificaciones al Acuerdo, por lo que en 1955 se transformó el artículo XVIII, relacionado con la ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico, con los siguientes propósitos:

1. Permitir los retiros o cambios en las concesiones otorgadas a un país en desarrollo.
2. Permitir la adopción de medidas restrictivas sobre las importaciones con motivo de problemas en las balanzas de pago.
3. Adoptar medidas no compatibles con el AGAAC, para facilitar la creación de una determinada rama de la industria ^{34/}.

Por otro lado, en 1965 se negoció la elaboración de 3 nuevos artículos:

XXXVI: referente a los principios y objetivos

XXXVII: referente a los compromisos

XXXVIII: de la acción colectiva

2.5. Análisis de los artículos 36, 37 y 38, correspondientes a la parte IV del Acuerdo General

Las naciones en desarrollo siempre han participado plenamente en el AGAAC decididas a defender sus intereses comerciales; como parte de esta lucha, ha surgido la necesidad de realizar ciertas modificaciones al Acuerdo, por lo que en 1955 se transformó el artículo XVIII, relacionado con la ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico, con los siguientes propósitos:

1. Permitir los retiros o cambios en las concesiones otorgadas a un país en desarrollo.
2. Permitir la adopción de medidas restrictivas sobre las importaciones con motivo de problemas en las balanzas de pago.
3. Adoptar medidas no compatibles con el AGAAC, para facilitar la creación de una determinada rama de la industria ^{34/}.

Por otro lado, en 1965 se negoció la elaboración de 3 nuevos artículos:

XXXVI: referente a los principios y objetivos

XXXVII: referente a los compromisos

XXXVIII: de la acción colectiva

Constituyendo éstos la parte IV del Acuerdo, estableciendo los principales problemas de los países en desarrollo y sus posibles soluciones, sin incluir compromisos jurídicos que con figuren obligaciones contraídas entre los países miembros.

En esta parte IV se estableció que en las negociaciones comerciales los países desarrollados no deberán esperar de los países en desarrollo contribuciones incompatibles con sus concretas necesidades en materia de desarrollo, finanzas y comercio.

Los países desarrollados también acordaron que sólo en caso de que lo impidiesen importantes razones, éstos se abstendrán de aumentar obstáculos a la producción de productos primarios y de otros productos de interés especial para los países en desarrollo y concederán prioridad a la reducción de los obstáculos existentes entre ellos y los mencionados "gravámenes fiscales".

También se establecieron procedimientos de consulta, al mismo tiempo que la creación de un Comité de Comercio y Desarrollo, con el objeto de seguir más de cerca las actividades del AGAAC, procurando que se dé más atención a los países en desarrollo.

La Parte IV del Acuerdo es de vital importancia, ya que se hacía imposible el establecimiento de reglas generales para ser aplicadas a países con desigual desarrollo.

Lá realización de éste tipo de cambios se presenta como algo necesario, no sólo para las naciones en desarrollo, sino también para las desarrolladas, de éste modo, el comercio se hace más dinámico si los países en desarrollo intentan colocar en otros mercados sus nuevos productos, compitiendo con las mercancías realizadas en los países desarrollados, y con una mayor aceptación comercial, los primeros se verán en la necesidad de importar de las naciones desarrolladas insumos, materias primas, e infinidad de partes necesarias para sus nacientes industrias, presentándose entonces un fenómeno de interdependencia comercial.

En el inciso 5 del artículo XXXVI de la mencionada parte IV del Acuerdo se establece lo siguiente:

" La expansión de las economías de las partes contratantes poco desarrolladas se facilitará mediante la diversificación de la estructura de dichas economías y evitándoles que dependan excesivamente de la exportación de productos primarios. Por consiguiente, es necesario asegurar en la medida más amplia posible, y en condiciones favorables, un mejor acceso a los mercados para los productos transformados y los artículos manufacturados cuya exportación ofrece o puede ofrecer un interés especial para las partes contratantes poco desarrolladas"

Esto es algo de gran importancia, ya que al depender de la exportación de uno o dos productos los países en desarrollo se hacen más vulnerables, pues es factible que en determinado momento las ventas de éste producto decaigan, ocasionando con esto los consabidos problemas económico financieros de dichas naciones.

La anterior medida se nos presenta como indispensable, ya que las naciones en desarrollo deben realizar grandes esfuerzos por ellas mismas, pues ni este Acuerdo ni ningún otro les dará la pauta para salir de sus problemas del subdesarrollo y dependencia, "el pez grande se come al chico", regla natural que desafortunadamente impera en la "comunidad" internacional. Esto nos hace tomar conciencia de que la mayoría de los avances deben ser realizados por las naciones en desarrollo, ya que artículos como los mencionados referentes a la parte IV del Acuerdo, si bien significan la sensibilización de la "comunidad" internacional sobre la urgente necesidad de un trato menos desigual y que sea en beneficio de todos; sólo dan grandes ideas y establecen algunos compromisos, pero no representan en sí la solución al problema; para ello, es fundamental la cooperación de todas las naciones, tanto individual como colectivamente.

2.6. El Sistema Generalizado de Preferencias

En junio de 1971 los países miembros del AGAAC acordaron aceptar una extensión respecto a la norma de la nación más favorecida, que se encuentra en el artículo 10. del Acuerdo, con

el objeto de que los países desarrollados pudieran conceder preferencias a los países en desarrollo, con base en el Sistema de Preferencias Generalizadas y sobre todo no recíprocas.

El Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) surgió a partir de los trabajos realizados en la CONUCYD en 1968, en la que se aprobó la resolución 21, indicando que se había llegado a un acuerdo unánime en favor del próximo establecimiento del SGP; y se acordó que éste tuviera, entre otras, las siguientes características:

1. Promover la industrialización de los países en desarrollo.
2. Aumentar sus ingresos provenientes de las exportaciones
3. Acelerar el ritmo de su crecimiento.

De acuerdo a los principios enunciados, la CONUCYD aprobó en 1970 las llamadas "conclusiones convenidas", que señalan lo siguiente:

1. Todos los países en desarrollo deberán participar como beneficiarios.
2. Los esquemas de preferencias prevén mecanismos de salvaguardia, lo que implica que los países concedan preferencias y mantengan un cierto grado de control sobre el comercio que se origine a consecuencia de estas ventajas.
3. La duración del SGP será de 10 años

4. Las Preferencias Arancelarias serán temporales y su -
concesión de ninguna manera constituirá un compromiso
obligatorio que impida retirarlas posteriormente o en
parte 35/.

En la actualidad, los países capitalistas que aplican el
SGP son: Austria, Australia, Canadá, los miembros de la CEE, -
Estados Unidos, Finlandia, Japón, Nueva Zelandia, Noruega, Sue-
cia y Suiza 36/.

Por otro lado, los países socialistas que otorgan esta -
clase de concesiones a las naciones en desarrollo, son: Barga-
ria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia y URSS.

Las reducciones arancelarias, difieren en cuanto al país,
pues cada nación posee mecanismos para el control del SGP, ya
que como resultado de la importación de un producto se puede -
presentar un grave problema de competencia para las naciones -
desarrolladas.

Por ejemplo: Estados Unidos, aunque acepta el SGP, res-
tringe de éste a los productos denominados "sensibles", como
acero, calzado, textiles, relojes y productos eléctricos.

35/ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desa-
rrollo, 20. período de sesiones, Doc TD/IRES/21, CONUCYD
Nueva Delhi India, marzo 1968, p. 22.

36/ El SGP de Estados Unidos, se encuentra en su Ley Comer-
cial de 1974.

En cuanto a los productos elegidos, el gobierno de EE.UU. excluye a los productos que pasen de 25 millones de dólares o bien que representen el 50% o más de las importaciones totales de esa determinada mercancía.

No obstante que el SGP posee diversos elementos que dificultan su aplicación, es claro que representa un avance en cuanto a las necesidades de los países en desarrollo.

La efectividad de éste sistema supone una liberalización a la par de las preferencias no arancelarias, ya que éste sería el único modo de elevar el comercio de una manera importante.

De los países capitalistas que aplican el SGP, Estados Unidos es la nación que menos cumple con sus disposiciones, ya que su propio SGP viola algunos de los principios señalados en las conclusiones convenidas, puesto que es discriminatorio y en algunos casos exige reciprocidad.

El siguiente capítulo analizará las relaciones comerciales entre las naciones en desarrollo miembros del AGAAC a lo largo de su historia.

2.2. Negociaciones Comerciales entre Países en Desarrollo

Hasta ahora, hemos explicado los diferentes problemas a los cuales se ha enfrentado el Acuerdo en cuanto a su efectividad para resolver los múltiples problemas de las naciones en desarrollo; muchos de estos son ocasionados por esa patente falta de entendimiento y el egoísmo entre las naciones, dificultando

el establecimiento de medidas que alivien la carga de las naciones en desarrollo; éstas, por su parte, se encuentran inmersas en graves problemas de endeudamiento, restricciones comerciales a sus productos, problemas inflacionarios, dificultades para diversificar sus exportaciones, medidas proteccionistas discriminatorias, etc.; factores todos que limitan en mucho sus posibilidades de desarrollo.

Los grandes problemas financieros por los que atraviesan - muchas naciones en desarrollo, en cierto modo pueden ser factores que limiten en mucho la posibilidad de creación de acuerdos ventajosos entre estas naciones, ya que necesitan una plena libertad para el ajuste de sus políticas comerciales a las exigencias monetarias y fiscales de las otras naciones.

El deterioro por el que está pasando el comercio internacional en estos tiempos es muy intenso, y se está recurriendo cada vez más al llamado bilateralismo, o bien se adoptan medidas unilaterales y discriminatorias sin tomar en cuenta los compromisos adquiridos anteriormente.

Las naciones desarrolladas tienen cada vez más guerras comerciales, haciendo estrictos y restrictivos sus reglamentos de comercio.

Esta grave situación también se encuentra entre las naciones en desarrollo, ya que siempre ha existido entre ellas una lucha en busca de nuevos mercados a sus productos, sin tomar en cuenta a otras naciones en desarrollo, esta actitud produce los siguientes problemas:

1. Dificultad de mantenimiento de un nivel de precio estable en las materias primas producidas por los países en desarrollo; ya que al no haber una coordinación en la producción y en la venta se conduce a una sobre oferta, lo que afecta directamente a los precios.

2. La falta de información sobre las mercancías producidas en los países subdesarrollados hace que frecuentemente las compras sean realizadas a países desarrollados, sin tomar en cuenta productos muchas veces de la misma calidad y aún de mejor precio, elaborados por naciones en desarrollo.

Este problema es grave, ya que en muchas ocasiones los países en desarrollo compran mercancías de los desarrollados en forma triangular; ésto es, que estos no son ni los principales productores de la mercancía o son intermediarios comerciales, lo que eleva el precio del producto.

3. Problema importante de mencionar es el referente a la carencia de información en cuanto a la aplicación de nuevas tecnologías, ya que en muchas ocasiones las naciones en desarrollo se ven en la necesidad de pagar por el conocimiento técnico ^{37/}, a las naciones desarrolladas, sin saber que muchas veces este tipo de tecnología está siendo

37/ En inglés Know-How.

aplicado en las naciones en desarrollo; esto nos conduce a la necesidad de establecer una mayor transferencia de tecnología entre las naciones.

Estos, entre otros, son los problemas que provocan que la participación total de las naciones en desarrollo en el valor de las importaciones y exportaciones mundiales haya bajado - constantemente, acelerándose en 1985. Esto puede observarse claramente en los siguientes cuadros:

Cuadro Num. 3

Distribución por regiones del comercio mundial de mercancías
(1963-1985)

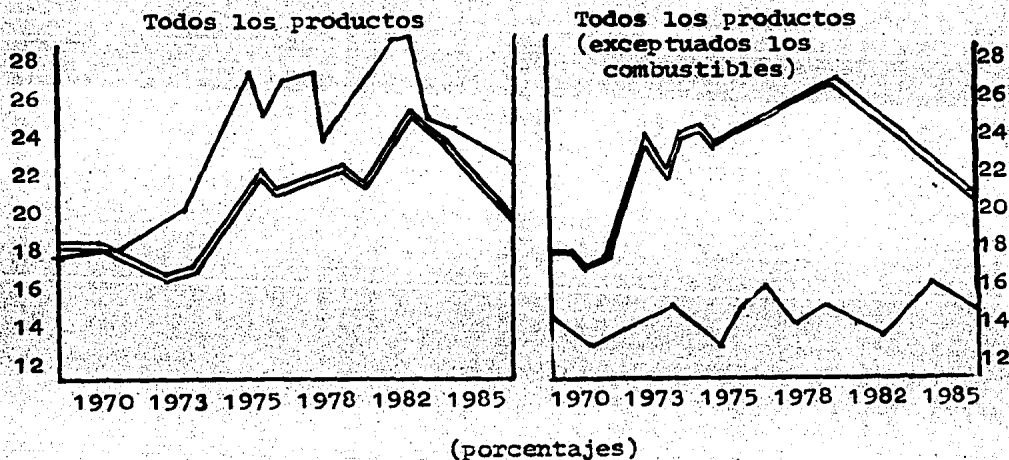
(Participaciones porcentuales en el valor de las exportaciones y de las importaciones mundiales)

		Comercio total			Comercio, con <u>ex</u> clusión de los - combustibles		
		1963	1973	1985	1963	1973	1985
Países desarrollados	Exportaciones	67½	71	68½	72	77	75
	Importaciones	67%	72	65½	65%	71	68
Regiones en desarrollo	Exportaciones	20½	19	23	16	13	15%
	Importaciones	21	18	20%	21½	18½	21
Países del Este	Exportaciones	12	10	10½	12	10	9%
	Importaciones	11%	10	11	12	10%	11

fuelle: GATT Press Communiqué, GATT/1392, Geneva, septiembre 1986, p. 9.

Cuadro Núm. 4

Participación de las regiones en desarrollo en el comercio mundial de mercancías (1970-1985)



En la mayoría de los países en desarrollo, particularmente los de Africa, así como muchos de América Latina y Asia, los productos primarios, excepto combustibles, siguen siendo la principal fuente de ingresos en divisas. Si tomamos a las naciones en desarrollo conjuntamente, se aprecia una participación constante del 30% en las exportaciones mundiales de productos primarios no combustibles en los últimos 15 años. Sin embargo, el valor del comercio mundial de estos productos ha crecido a un ritmo muy inferior, por término medio, al del valor del comercio mundial total, y muchas veces el aumento en la exportación ha sido anulado por una disminución en los precios;

lógicamente en otros casos tanto el volumen como los precios - han disminuido.

Según el índice compilado por la Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, los precios medios de exportación en dólares de los productos primarios, sin tomar en cuenta el petróleo, bajaron un 9½% en 1985, siendo este índice inferior en un 2.6% al máximo de 1980 38/.

Por otro lado, existen algunos países que han aumentado en mucho sus exportaciones de manufacturas, siendo el número de éstos muy reducido; ésto corresponde a su gran esfuerzo y extraordinaria actividad en el comercio mundial que en muchos casos pueden ser tomados como ejemplo a seguir por otras naciones en desarrollo.

Cuadro Núm. 5

Exportaciones de manufacturas de las regiones en desarrollo 10 principales exportadores 1973-1985:				
	(miles de millones de dólares)		(porcentajes)	
	1973	1985	1973	1985
Exportaciones de manufacturas de las regiones en desarrollo	24	149	100	100
<u>De ellas correspondieron a:</u>				
Taiwán	3.7	27.8	15½	18½
Corea, Rep. de	2.7	27.7	11	18½
Hong-Kong	4.7	27.3	19½	18%
Brasil	1.2	15.5	5	10%
Singapur	1.6	11.7	6	8
India	1.6	4.8	6	3
Malasia	0.3	3.9	1	2
Tailandia	0.2	2.4	1	11
Argentina	0.7	1.4	3	1
Filipinas	0.2	1.2	1	1
Total, países mencionados	17	124	70	83

De acuerdo al panorama presentado, se vé como indispensable un acercamiento entre las naciones en desarrollo mediante acuerdos entre ellas ^{39/}; la acción conjunta de las naciones en desarrollo debe entenderse como una actividad permanente de consulta y coordinación en cuanto a la investigación de mercados, comercialización de sus productos, etc..

Estas actividades regulares de coordinación entre las naciones en desarrollo tendrán que ser llevadas al cabo cada vez que en el curso de las negociaciones se requiera examinar asuntos de interés particular o adoptar un determinado comportamiento frente a propuestas presentadas por otros países.

El AGAAC abarca según lo mencionado anteriormente 92 países, de los cuales 15 son de Latinoamérica (Argentina, Barbados, Belice, Brasil, Colombia, Cuba, Haití, Nicaragua, México, Perú, República Dominicana, Surinam, Trinidad y Tobago y Uruguay ^{40/}, por otro lado, existen otros 34 países en cuyos territorios es aplicable el AGAAC, y que habiendo adquirido su independencia continúan aplicándolo de facto, en espera de fijar

^{39/} Dentro del AGAAC han existido diferentes acuerdos comerciales, siendo uno de los más importantes el denominado Protocolo de Intercambio de Concesiones Arancelarias y Comercio, el cual abarcó 16 países en desarrollo, 2 de los cuales no eran miembros del AGAAC y negociaron con éxito cientos de productos en condiciones arancelarias de preferencia; éste acuerdo recibió en 1971 la autorización de los países del AGAAC y entró en vigor en 1973.

^{40/} Sergio Prieto: "Latinoamérica Frente al GATT", Revista Visión, Vol. 67, Núm. 5, México 8 de septiembre 1986, p. 16

definitivamente su política 41/.

Este gran foro de negociación comercial debe ser utilizado por las naciones en desarrollo con el objeto de la realización de tratos justos y de acuerdo a sus necesidades, entre naciones que bien podrían ser llamados como "hermanas".

El siguiente capítulo redondea el presente, ya que expone la participación de las principales partes en la negociación, que son EE.UU., Japón y la Comunidad Económica Europea, dentro del Acuerdo y en especial sus relaciones y políticas con las naciones en desarrollo.

2.8. Modo de Participación de las Principales Partes en la Negociación respecto a los Países en Desarrollo.

Dentro del gran número de naciones que componen el AGAAC, existen 2 de ellas, además de un grupo de países desarrollados denominados Comunidad Económica Europea (CEE), que manejan gran parte del comercio internacional. En muchas ocasiones los desequilibrios comerciales son provocados por estos 3 "factores", surgiendo políticas comerciales agresivas en busca de nuevos - mercados, lo que contribuye a incrementar las acciones proteccionistas y en muchos casos a la negativa de grupos o naciones a ajustarse a las variaciones de la ventaja comparativa en el trato comercial con las naciones en desarrollo.

41/ Estos países se encuentran en el inciso 2.6 titulado "Participación en el AGAAC por parte de los países en desarrollo no signatarios", del presente estudio.

Estos factores, entre otros, indican que el comercio internacional muchas veces se encuentra denominado por estructuras - de carácter monopolista, de ahí que las relaciones económicas - entre las grandes potencias y las existentes entre éstas y las naciones en desarrollo sean inscritas en este contexto.

Los diferentes cambios en la estructura industrial de las naciones capitalistas dieron por objeto la formación de grandes empresas que se fueron extendiendo hasta el último rincón de - tierra como forma económica dominante a escala internacional - (en el marco de los países capitalistas, sean estos desarrollados o no), provocando que todas las principales corrientes internacionales de comercio formen parte de esta hegemonía transnacional; de ahí que están caracterizadas en su modo de operación como monopolios, por medio de los cuales los intereses de los países industrializados regulan las transacciones comerciales.

A partir de la Segunda Guerra Mundial se hizo patente una rápida restauración de la economía de las naciones devastadas por el conflicto, siendo esto propiciado en gran parte por Estados Unidos, lo que se transformó posteriormente en un incremento en la competencia de estas naciones por obtener o mantener su hegemonía internacional.

Con el paso de los años, Estados Unidos ha ido perdiendo dominio en las relaciones económicas internacionales, motivado esto por la expansión de Japón y el fortalecimiento de la CEE, agudizándose la competencia interimperialista en el campo financiero o bien en el de búsqueda y control de nuevos mercados.

Dentro de este ámbito se hace patente la gran importancia de las relaciones económico, político y comerciales y estratégicas de las naciones desarrolladas con las subdesarrolladas.

Las relaciones económico comerciales internacionales entre las naciones han ido creciendo progresivamente, manifestándose especialmente en los países europeos, ya que en la década de los setentas su producción registró las tasas más altas de los últimos tiempos, generándose una mayor expansión del comercio internacional; así, mientras el PNB creció al 6%, el volumen total de las exportaciones llegó hasta el 8.5%.

Este crecimiento comercial fue, entre otras cosas, motivado por la llamada "internacionalización del capital", por medio del establecimiento de empresas maquiladoras en diferentes territorios, que proporcionaron alicientes fiscales y mano de obra barata, dando lugar a un mayor intercambio comercial entre los países.

Con el cambio de la paridad dolar-oro en 1971 prácticamente terminó esta época que bien podríamos denominar de auge comercial.

Posteriormente, las políticas monetarias y fiscales seguidas por los países industrializados los condujeron a una falta de coordinación internacional en cuanto a producción comercio, división internacional del trabajo, comercialización, etc. - produciendo la crisis característica de los años setenta y lo que va de esta década.

En la primera mitad de la década de los ochentas se han observado importantes fenómenos, los cuales menciono a continuación:

- 1) El establecimiento de políticas con la intención de disminuir la inflación.
- 2) Dificultades en las naciones en desarrollo para el pago de la deuda.
- 3) Descenso de los precios de muchos productos primarios
- 4) Depreciación del dólar de Estados Unidos
- 5) Reducción de los precios del petróleo
- 6) Reducción de los intercambios comerciales entre los países en desarrollo y entre estos y los industrializados.

Estos factores, entre otros, han contribuido en gran medida a la disminución del valor de las importaciones y exportaciones de las naciones en desarrollo.

Los puntos mencionados pueden ser observados con claridad en el siguiente cuadro, en el que se aprecia el gran declive comercial de las naciones en desarrollo.

Cuadro Núm. 6

Corrientes comerciales de determinados productos: resultados en 1985 con relación al comercio mundial de mercancías (variación porcentual con respecto a 1984)

I. Resultados superiores a los del comercio mundial:

vehículos automóviles	10
aparatos de uso doméstico	7½
maquinaria para industrias especializadas	6½
otros productos de consumo	6
prendas de vestir	5
maquinaria diversa y material de transporte	3%
textiles	3

Exportaciones de Europa occidental

6

Exportaciones de los países desarrollados 3½

II. Resultados aproximadamente iguales a los del comercio mundial

productos químicos	2½
otras semimanufacturas	2%
material de oficina y de telecomunicaciones	2
hierro y acero	2

Exportaciones de Asia

1%

III. Resultados inferiores a los del comercio mundial

minas y minerales	-1½
materias primas	-4
combustibles	-5½
alimentos	-6
metales no ferrosos	-7

Exportaciones de Africa
Exportaciones de América del Norte
Exportaciones de Europa Oriental y la URSS
Exportaciones de América Latina
Exportaciones del Oriente Medio

-1
-1½
-2½
-6½
-11

Exportaciones de los países del Este -1½
Exportaciones de las regiones en desarrollo -5½
110

Fuente: EAT/1992, En cit., P. 16.

La gráfica anterior indica como las relaciones comerciales con diferentes productos y sobre todo los exportados por las naciones en desarrollo, presentan una disminución con respecto al año anterior; y lo grave es el hecho de que el precio internacional en algunos casos sea inferior al registrado en 1982, lo que se debe fundamentalmente a las siguientes causas:

- 1) La transformación de los países industrializados en cuanto a la producción, permitiéndoles utilizar cada vez menos cantidad de materias primas.
- 2) La elevada sobrevaloración del dólar frente a otras monedas, ya que la mayoría de las materias primas se cotizan en esta divisa.

En todo este panorama es palpable que las naciones en desarrollo han tenido una escasa participación en cuanto a la -estructuración de sistemas comerciales, financieros y monetarios internacionales, pasando a ser en muchos casos víctimas de los constantes cambios y fluctuaciones de la economía internacional.

Este desarrollo desigual de las diferentes economías ha sido difícil de sobrellevar por el Acuerdo, ya que los 92 países miembros poseen características diferentes y, de este modo, la aplicación de cláusulas, como la de la nación más favorecida, si bien ha beneficiado a infinidad de países en desarrollo, también ha causado graves problemas al afectar la competitividad en la creación de nuevos mercados.

Este fenómeno puede ser claramente observado en el siguiente cuadro, el cual muestra los diferentes efectos de las NCM para las naciones en desarrollo:

Cuadro Núm. 7

<u>Efectos de las NCM para las naciones en desarrollo</u>			
Mercado	perdidas por cambio de aranceles	ganancia por creación de comercio	resultado neto
EE.UU.	743.1	1,210.0	+466.9
JAPON	185.3	164.8	-20.5
CEE	733.3	195.0	-538.3
TOTAL	1,661.7	1,569.8	92.1

fuelle: Vicente Querol, Op cit., p. 84

Esta clase de problemas han sido y serán inevitables y surgen como consecuencia la gran necesidad del Acuerdo de coordinar las políticas económicas de los países desarrollados con mayor influencia en la economía y el comercio internacional.

Pasemos ahora a analizar el modo de participación de estas naciones con un gran peso económico y político en la comunidad internacional.

2.8.2. Estados Unidos

El presente inciso es el referente a las relaciones comerciales entre Estados Unidos y los países en desarrollo miembros del AGAAC.

El encontrarse geográficamente junto a la nación más poderosa del mundo necesariamente tiene que afectar en mucho a un país que como México se encuentra en desarrollo, y con problemas eco-

nómico financieros y de empleo; lo que tiende a aumentar nuestra dependencia, específicamente en la zona norta, ya que en los últimos años el establecimiento de plantas maquiladoras ha venido creciendo enormemente, fenómeno que si bien implica una utilización de la fuerza de trabajo mexicana, ayudando a reducir el nivel de desempleo, no representa una fuente de trabajo segura, ya que se encuentra supeditada al mercado del vecino país.

Respecto a Estados Unidos es pertinente recordar que si -- bien es parte contratante del AGAAC, su participación en el -- Acuerdo se debe sólo a una orden presidencial, y en consecuencia su legislación nacional predomina sobre los acuerdos internacionales y el articulado del Acuerdo, en consecuencia los acuerdos establecidos entre Estados Unidos y el AGAAC pueden ser rechazados por el Congreso.

De este modo, la posición de Estados Unidos respecto a la -- regularización y liberalización del comercio mundial se ha enfocado con un doble patrón, ya que ha insistido en que los demás -- países se adhieran a unos principios fijados de libre comercio, modificados únicamente por acuerdos internacionales sobre tarifas aduaneras y cuotas de importación, mientras que se permite unilateralmente en algunos casos violar estos principios y -- acuerdos, cuando las condiciones de su comercio así lo exijan; los países en desarrollo, por su parte, lógicamente no ven con buenos ojos este doble patrón de comportamiento.

Para los países capitalistas avanzados resulta tan preocupante la relación con las naciones subdesarrolladas como la que

tienen ellos entre sí. La hegemonía sobre los países dependientes significa mantener sus principales fuentes de materias primas, así como ampliar las posibilidades de expansión en términos de la exportación de manufacturas y capitales. Bajo este razonamiento se esconde la importancia de controlar la actividad económica de los países en desarrollo.

Siendo el objeto fundamental de este apartado el obtener una visión de el tipo de relación de las naciones desarrolladas con los países de menor desarrollo, en el caso de Estados Unidos un factor determinante es su Ley de Acuerdos Comerciales de 1974 que simboliza un largo proceso mediante el cual este país ha tratado de resolver sus problemas internos por medio de un nuevo sistema comercial. Este fue presentado por el presidente Nixon al Congreso de Estados Unidos y promulgado por el Presidente Ford en enero de 1975, teniendo entre otros propósitos el de armonizar, reducir y eliminar las barreras al comercio sobre una base que asegura oportunidades competitivas y equivalentes para el comercio de Estados Unidos.

Desde finales de 1970, nuestro vecino país comenzó a tener graves problemas en su sector externo, con la consecuencia de un creciente déficit; la permanencia y agudización de este fenómeno lógicamente afectó la estabilidad del dólar, intensificando las presiones inflacionarias y fomentando la inestabilidad económica internacional; es por esto por lo que presionaron en diciembre de 1971 para lograr la modificación del funcionamiento del sistema de comercio internacional. Con el objeto de lograrlo era muy importante poner bajo control la actividad comer

cial del mayor número de países y, de ser necesario, modificar la estructura del Acuerdo. La Ronda Tokio fué, sin lugar a dudas, el inicio de un nuevo sistema para el comercio mundial. Los Códigos de Conducta, la reforma institucional del AGAAC y la inclusión de conceptos tales como la selectividad de mercados, la reciprocidad relativa, etc., que dieron el contenido esencial del "nuevo marco", pasaron a formar parte de la nueva Ley de Acuerdos Comerciales de 1979.

Esta Ley se compone de 6 apartados a saber:

- I Negociación y otras autoridades
- II Ayuda contra perjuicio causado por la competencia de las importaciones.
- III Ayuda contra competencia desleal
- IV Relaciones comerciales con países que no gozan de tratamiento discriminatorio.
- V Sistema Generalizado de Preferencias
- VI Disposiciones Generales.

Dentro del articulado de la Ley se menciona como un aspecto muy importante la celebración de acuerdos comerciales con los países en desarrollo de modo que promuevan su crecimiento económico y el de Estados Unidos, así como la mutua expansión de las posibilidades de mercados.

En la Reunión ministerial de Tokio, contemporánea a la Ley, el representante norteamericano declaró lo siguiente:

" Debería otorgarse a estos países condiciones especiales de acceso a los mercados extranjeros y no debería exigírseles que asuman las mismas responsabilidades que los países desarrollados; es decir, que los compromisos y participación de ellos deberán estar acordes con su grado de desarrollo económico" ^{42/}

Las relaciones comerciales entre Estados Unidos y las naciones en desarrollo siempre se han presentado como desiguales o desequilibradas, ya que los países con un menor grado de desarrollo exportan, en su mayoría, materias primas o productos comerciales de poca elaboración, en los cuales no muchos factores intervienen en la cadena de producción lineal y con una tecnología de elaboración muy limitada, recibiendo a cambio mercancías que poseen un desarrollo tecnológico más elevado y una mayor complejidad en su elaboración. Esto nos conduce a pensar que la única salida para las naciones en desarrollo es la implantación de políticas comerciales que fomenten tanto las exportaciones como la diversidad de productos fabricados; esto traería como consecuencia un comercio más equilibrado y justo, una mayor entrada de capitales y una mejor distribución de los ingresos de la población.

Complementando lo mencionado en este inciso, se aprecia que no obstante el establecimiento de medidas tendientes hacia un comercio más justo en el marco global de las relaciones Estados Unidos -países en desarrollo, lo que ha predominado es el trato desigual en desventaja para los segundos- esto motiva, entre otras cosas, la necesidad de establecer acuerdos bilaterales con esta nación, sobre aspectos comerciales específicos

^{42/} Francisco Demeneghi Colina, Op cit., p. 198

de cada país, los cuales, junto con las medidas comerciales establecidas por el Acuerdo General, seguro es que proporcionarían ventajas comparativas para las naciones en desarrollo.

2.8.2. La Comunidad Económica Europea

Los diferentes movimientos de integración regional que a lo largo de los últimos años han tomado fuerza en el mundo, tuvieron consecuencias inevitables en el desarrollo económico de Estados Unidos. Si tomamos en cuenta que éste país constituye en sí mismo un gran mercado común y que puede ser representativo de las ventajas que significa la unificación económica en una gran zona, se podrán entender con mayor claridad las razones por las que en los primeros años de la postguerra éste país fué el principal impulsor de la integración de Europa Occidental. La gran diferencia en cuanto al desarrollo de los países europeos devastados por la guerra y Estados Unidos hacía que éste último no considerada arriesgada, y mucho menos peligrosa, la mencionada unificación. Por el contrario, esa medida se postulaba no sólo como una forma de consolidar la fuerza política de Europa en la Guerra Fría, sino también como una manera adecuada de integrar una zona económica capaz de consolidarse sin el apoyo de Estados Unidos.

A lo largo de su historia la CEE ha actuado con autonomía y capacidad de dirección y control, fundamentando sus acciones en las diferentes necesidades de los países que la componen.

La Comunidad posee diferentes políticas de producción y comercialización de carácter común, siendo de vital importan-

cia la referente al sector agrícola, encaminada a que los agricultores gocen de condiciones similares a las de otros sectores de la economía y de este modo lograr la estabilidad de su mercado interno, protegiéndolo de la competencia mundial; esta política se fundamenta en la institución de los llamados derechos variables, los cuales cubren la diferencia entre los precios internos de un producto en la comunidad y los precios internacionales del mismo.

Esta política agrícola común abarca más del 95% de la producción de la CEE, afectando consecuentemente a las importaciones de terceros países que son fundamentalmente naciones en desarrollo, ya que los productos agrícolas son un importante factor de expansión de este tipo de naciones 43/.

Por otro lado, en 1970, la CEE desarrolló un acuerdo relativo a disposiciones encaminadas al establecimiento de un sistema de Preferencias Generalizadas; las cuales fueron aplicadas en favor de los exportadores de los artículos manufacturados de las naciones en desarrollo, fijándose un trato preferencial a los productores agrícolas transformados y a los productos semiterminados y manufacturados industriales. En referencia a estos últimos, la oferta de la Comunidad se fundó en tres elementos:

1. Franquicia arancelaria
2. Fijación de un tope a las importaciones preferentes

43/ Tomás Peñaloza, "El Proteccionismo agrícola en la CEE" Comercio Exterior, México, Vol. 3, Núm. 4, abril 1981, pp 367-372

3. Cobertura de todos los productos manufacturados y semimanufacturados sin excepción 44/.

En este nuevo marco formado por las Preferencias Arancelarias, se presentaba un nuevo rumbo para las relaciones económicas internacionales, ya que las reglas del comercio internacional podrían ser suavizadas para adaptarse mejor a las necesidades de desarrollo de las naciones.

Es importante mencionar que la CEE también incluyó en su oferta a los textiles, sector vital para las naciones en desarrollo. El siguiente cuadro muestra una serie de acuerdos textiles realizados por la CEE con ocho diferentes países de América Latina.

Cuadro Núm. 8

PAIS	SUSCRITO EL	FIRMADO EL
ARGENTINA	24 de diciembre 1977	18 de septiembre 1979
BRASIL	19 de diciembre 1977	23 enero 1980
COLOMBIA	18 de diciembre 1977	25 febrero 1981
GUATEMALA	17 de diciembre 1977	7 de noviembre 1979
HAITI	12 de mayo 1977	15 de enero 1980
MEXICO	19 de diciembre 1977	
PERU	30 de noviembre 1977	22 de noviembre 1979
URUGUAY	21 de noviembre 1977	28 enero 1980

Fuente: "Exportar a Europa, las Preferencias Arancelarias de la CEE" Servicio de Prensa e Información, Delegación para América Latina de la Comisión de Comunidades Europeas C/001/686/6 Caracas, 1986 p. 11

44/ Instituto Mexicano de Comercio Exterior, "La Comunidad Europea y los países del tercer mundo". IMCE, México, 1976, p. 6.

Sobre esta clase de productos, los países industrializados poseen diferentes tipos de corrientes de importación de las naciones en desarrollo. En 1968 Estados Unidos importó 2.3 veces más textiles de estos países que la CEE; éste elemento explica porqué Estados Unidos excluye dichos productos de su oferta de Preferencias Generalizadas.

Las Preferencias Generalizadas se entienden como la renuncia en beneficio de determinados países, a todo o parte de la percepción aduanera; asimismo, éstas no son recíprocas ni discriminatorias y son generalizadas.

Las Preferencias Arancelarias han traído muchos beneficios, ya que si el país "afectado" reduce sus precios de exportación, sus productos se hacen más competitivos y la ventaja no será solamente financiera sino comercial.

Estas preferencias abarcan muchos productos que algunos de los países en desarrollo aún no exportan, ya sea por que no se encuentran en capacidad de producirlos o porque su industria está encaminada hacia el mercado interno. De este modo, la instauración de las Preferencias Generalizadas constituye un gran incentivo a las exportaciones de las naciones en desarrollo.

Algunas naciones en desarrollo han venido ganando terreno, aumentando sus exportaciones en mayor medida que otros países, constituyéndose de este modo una gran competencia por los mercados.

"No conviene subrayar que con seguridad no ha sido un exceso de protección industrial, o siquiera agrícola, de parte de la Comunidad el factor determinante de la disminución o estancamiento de la parte relativa a las exportaciones la-

tinoamericanas. El progreso de las exportaciones de otros países en desarrollo a la CEE lo demuestra suficientemente" 45/.

De la totalidad de países que forman el conjunto de naciones en desarrollo, sólo un limitado número de éstos están en condiciones de sacar ventajas substanciales de las Preferencias - Arancelarias, como Irán, India, Argentina, Brasil, México, etc. Esta situación es sólo el reflejo de la gran diversidad de los niveles de desarrollo y de la multiplicidad de las condiciones geográficas humanas.

El mencionado esquema de preferencias entró en vigor en 1971 por una duración de 10 años y en 1980 fue programado por otros 10 años. Esta nueva política para las naciones en desarrollo ha representado un gran aliciente para el comercio, ya que la CEE cuenta con 320,000,000 millones de personas repartidas en 12 países, por lo que representa el exportador-importador más grande del mundo, que actualmente está otorgando preferencias a 126 países. Aunque la CEE no es un Estado, sus logros en la integración de varias áreas han determinado que cerca de 118 países, entre ellos 19 naciones de América Latina, le reconozcan oficialmente y mantengan delegaciones diplomáticas ante su sede en Bruselas.

En los últimos 10 años la CEE se ha convertido en uno de los principales socios comerciales de las naciones en desarrollo, en cuanto al comercio, transferencia tecnológica, asistencia técnica y financiera al desarrollo, ayuda alimentaria y aporte de mano de obra calificada.

45/ SELA "La Política Comercial de la CEE y sus efectos sobre el comercio de América Latina", Comercio Exterior, México, Vol. 35, Núm. 11, noviembre de 1985, p. 1100.

2.8.3. Japón

Hacia 1865 con la derrota de Shogun por el emperador Meiji, el Imperio del Japón se abrió a la modernización, iniciándose así uno de los fenómenos económicos de mayor interés para la historia contemporánea.

En sólo un siglo, Japón, una pequeña isla recién salida del feudalismo y con pocos recursos naturales, se transformó en una de las principales potencias económicas del mundo, junto con Estados Unidos y la CEE.

Japón cuenta con sólo 369,881 Km² de superficie y una población de 117 millones de personas, representando esto una densidad de 316 habitantes por Km²; casi todo su territorio es montañoso y poco menos del 20% es habitable, lo que trae una elevación de la densidad de la población de más de 1,000 habitantes por Km² en las zonas pobladas; esto convierte a la pequeña nación en un verdadero hormiguero humano, en una gran fábrica que cada vez depende más del comercio exterior para su desarrollo.

En 1964 Japón era el 6o. país en el mundo por su PNB, detrás de Estados Unidos, URSS, Reino Unido, Francia, la RFA e Italia. En 1965 superó a Italia, en 1967 a Francia y en 1986 a RFA llegando así al tercer lugar mundial ^{46/}.

^{46/} Ramón Tamames; Op cit. p. 457

En la década de los setentas su PNB aumentó a un promedio anual de más del 12%, con un incremento en la productividad industrial del 16% y un crecimiento del 30% en los salarios reales 47/.

El factor importante a resaltar de este país, es su población, ya que posee una gran vocación al trabajo, haciendo de éste su principal actividad y al cual los japoneses dedican prácticamente toda su vida; es un pueblo laborioso e innovador, sobre todo en razón de su elevado nivel educativo.

La eficiencia productiva ha sido manifestada por este país en infinidad de ramas industriales, destacando entre otras, la siderurgia, la construcción naval, autos, electrónica y ahora - computación.

El AGAAC ha representado un verdadero instrumento de ayuda para las naciones en desarrollo con respecto al comercio con Japón, ya que en el Acuerdo Japón se ha visto en la necesidad de disminuir su protección y eliminar gran parte de las restricciones cuantitativas; el hecho de que la VII Conferencia del AGAAC fuera en Tokio tuvo gran significación, ya que Estados Unidos y la CEE venían realizando grandes presiones para que el mercado japonés quedara en el futuro más abierto a la penetración exterior, tanto para las naciones en desarrollo como para las desarrolladas.

47/ Akio Hosuna, "El Fomento de las exportaciones en el Japón y la aplicación de esa experiencia a América Latina" Boletín Económico de América Latina. Santiago, Vol. XV, No. 1, primer semestre 1970, págs. 52-107; citado por Eduardo Navarrete, "Las relaciones económicas y comerciales entre Japón y América Latina", Comercio Exterior, México, Vol. XXII, No. 2 febrero 1972, pág. 135.

Este increíble desarrollo comercial del Japón necesita en cada momento nuevos mercados para colocar sus productos; es por esto que su ayuda hacia las naciones en desarrollo tendrá que expandirse, ya que es imposible el desarrollo económico de una nación sin la contraparte; es decir, que los exportadores de materias primas o las naciones en desarrollo que adquieren productos fabricados en Japón no poseen un desarrollo económico adecuado a los constantes cambios en las transacciones económicas internacionales. Por otro lado, los japoneses serían los primeros interesados en fomentar entre sus "clientes" una capacidad de compra cada vez mayor.

2.9. Participación en el AGAAC de los Países en Desarrollo no Signatarios

La reglamentación en cuanto al modo de participación de las naciones no miembros del Acuerdo General siempre ha estado presente, acentuándose más a partir de la Ronda Tokio, con el objeto de extender los beneficios de las negociaciones a todas las naciones sean o no signatarias del AGAAC.

En este sentido, los países en desarrollo plantearon en la CONUCYD III la necesidad de que siendo miembros o no del Acuerdo participaran en las negociaciones comerciales. Esta inquietud fué acogida favorablemente en el XXVIII período de Sesiones de las Partes Contratantes del AGAAC, en el que el Director General invitó a estos países a participar.

Es importante destacar la existencia de dos corrientes prevalecientes entre las naciones en desarrollo y las desarrolladas

en cuanto a la participación de naciones no miembros en el Acuerdo y es la siguiente:

Las naciones desarrolladas entienden la invitación a los países en desarrollo en el sentido de que al terminar la Ronda de Negociaciones estos solicitarían su adhesión al AGAAC.

Los países en desarrollo, por su parte, piensan que su participación en el proceso de las negociaciones no necesariamente implica la obligación para ellos de adherirse al Acuerdo, sino que ésta decisión debe ser tomada por cada país y de acuerdo a sus intereses particulares.

No obstante el hecho de que las naciones no signatarias del AGAAC en algunas ocasiones pueden gozar de algunas de sus ventajas comerciales, es claro que este tipo de naciones se encuentran con grandes limitaciones en cuanto a su participación en las Negociaciones Comerciales, ya que entre otras cosas, no reciben los beneficios de los países que aplican la cláusula de la nación más favorecida, y también se encuentran en la imposibilidad de participar en consultas realizadas en el marco del Acuerdo, relacionadas con infinidad de asuntos comerciales.

La actitud del AGAAC con respecto a las naciones no miembros se encuentra regida por la decisión aplicada por las Partes Contratantes en 1949, correspondiendo al Acuerdo el determinar cuándo una acción conforme a un acuerdo bilateral puede o no estar en conflicto con sus leyes. Las naciones signatarias tienen el absoluto derecho y la libertad de realizar acuerdos con las naciones no miembros, siempre y cuando éstos sean congruentes con las obligaciones del Acuerdo.

En el AGAAC han existido diferentes antecedentes de acuerdos negociados, en los cuales se han incluido disposiciones que permiten la participación de países que no sean miembros; el más importante a mencionar es el relativo al Comercio Internacional de Textiles (AMF), el cual establece lo siguiente:

"todo gobierno que no sea parte contratante del Acuerdo General o que no se haya adherido a él con carácter provisional podrá adherirse al presente Acuerdo en las condiciones que convengan entre ese gobierno y los países participantes. Figurará en esas condiciones una disposición en virtud de la cual todo gobierno que no sea parte contratante del Acuerdo General deberá comprometerse al adherirse, a no introducir nuevas restricciones a la importación y a no intensificar las existentes para la importación de los productos textiles en la medida en que una acción de esa naturaleza sería incompatible con las obligaciones que incumbirían a dicho país si fuera contratante del Acuerdo General" 48/.

Por otro lado, el AGAAC también ha extendido sus ventajas - en el comercio a países en cuyos territorios se aplicaba el - - Acuerdo y que habiendo adquirido la independencia continúan aplicándolo de facto en espera de fijar definitivamente su política; éstos son los siguientes: 49/.

48/ El Comercio Exterior de México, México, Ed. Siglo XXI

49/ GATT; Accord General Sur les Tarifs Douaniers et le Commerce GATT/ 1393, Geneva, octubre 1986, p. 1.

Angola	Cabo Verde	Kampuchea
Antigua Barbada		Kiribati
Argelia	Emiratos Arabes	Lesotho
Bahamas	Viti (en inglés Fiji)	Mali
Bahrein	Granada	Mozambique
Botswana	Guinea Bissau	Papúa Nueva Guinea
Brunei	Guinea Ecuatorial	Qatar
Darussalem	Islas Salomón	San Cristobal
Tonga	San Vicente	Tuvalu
Swazilandia	Santa Lucia	Yemen Democrática
Seychelles	Santo Tomé y Príncipe	

El siguiente capítulo de nuestro trabajo es el relacionado con México, en el sentido de analizar las características específicas del ingreso de nuestro país al Acuerdo, así como el estudio de los más importantes programas nacionales y su compatibilidad con el AGAAC.

3. México y el AGAAC

3.1. Política Comercial de México

El creciente dinamismo en las relaciones internacionales contemporáneas ha obligado a los Estados a desarrollar una política comercial cada vez más objetiva y eficaz, la cual no debe ser dogmática, sino que ha de responder a las necesidades internas tomando en cuenta la complejidad del mercado internacional; esta actitud se encuentra comprometida en una decidida búsqueda del desarrollo y progreso de México.

El comercio exterior se presenta como una actividad fundamental de la economía, ya que contribuye al desarrollo de la nación, generando divisas por las exportaciones y contribuyendo a financiar nuestras compras en el exterior.

La exportación representa para la empresa una ampliación de su mercado, lo que significa mayores ingresos y la posibilidad de alcanzar un alto grado de eficiencia en la planta, al permitirle operar al máximo de su capacidad y con una consecuente disminución de costos.

Para México, exportar es sinónimo de generación de divisas para hacer frente a las necesidades y compromisos internacionales, como lo son las importaciones necesarias al desarrollo industrial y el pago de intereses de capital de la deuda.

En las condiciones actuales, en las que el precio de los hidrocarburos sufrió una considerable disminución, la exportación se presenta prácticamente como el único camino para obtener divisas, ya que otras fuentes como el turismo y las transacciones fronterizas o préstamos e inversiones directas se encuentran muy limitadas.

Es imposible para un país el producir todos los bienes que necesita para su desarrollo y en las mejores condiciones de precio y calidad, por lo que recurre a la importación de infinidad de productos de otros países.

Es importante, por otro lado, el tomar en cuenta el aspecto tecnológico, ya que cada país realiza estudios y avances en la fabricación de productos para los cuales se encuentra mejor capacitado; por lo tanto, la importación de estos productos, resultantes de un proceso y desarrollo tecnológico, es una forma rápida y sencilla de disponer de lo que de otra manera sería muy costoso.

En general, la exportación se presenta como una gran venta para el país o empresa que la realiza y, por supuesto, para la economía en general.

La estructura de las exportaciones mexicanas se ha venido transformando de acuerdo a los diferentes grados de desarrollo de la nación. Hasta hace pocos años se encontraba formada por bienes primarios, tales como el producto de las actividades agrícola, ganadera, pesquera y minera; constituyendo estos factores los principales bienes comercializadas en el exterior.

La exportación de bienes manufacturados ha venido tomando una importancia creciente, motivado ésto por el constante desarrollo industrial del país en general y las industrias en particular.

La legislación comercial de México ha sufrido con el paso del tiempo diferentes transformaciones, las cuales responden a la necesidad de intensificar e impulsar las exportaciones de bienes manufacturados con el objeto de no depender de las cambiantes condiciones en el mercado internacional del petróleo; - tratando de diversificar tanto nuestros clientes como los artículos exportables como: textiles, maquinaria y herramienta, calzado, bebidas, acero, etc..

A continuación, se mencionarán los antecedentes inmediatos que configuraron la política económica y comercial de México de los tiempos actuales.

3.1.1. Antecedentes

La política internacional de un país, ya sea en el aspecto diplomático o comercial, depende en gran medida de su situación interna; ésto es, la salud de sus instituciones, la coherencia de sus planes de desarrollo y la estabilidad social; factores - todos que reflejan el desarrollo histórico de cada nación como elemento configurador de la realidad contemporánea.

En nuestro caso particular, México se encuentra inmerso - en una larga historia de agresiones del extranjero. Trás 3 siglos de dominación colonial, nuestro país alcanzó la liberación

política en una etapa de violenta y acelerada expansión geográfica de las áreas de influencia económica del capitalismo europeo y norteamericano.

Las relaciones exteriores de México, al término de la Revolución, estuvieron determinadas por los intereses comerciales de Estados Unidos, provocando ésto un desarrollo nacional limitado y supeditado a los intereses de nuestro vecino país del norte. Posteriormente durante varios decenios después de la Segunda Guerra Mundial, nuestro país alcanzó un elevado crecimiento económico; el auge petrolero junto al crédito externo permitieron un rápido desarrollo.

Este desenvolvimiento, sin embargo, se caracterizó por un proceso orientado al mercado interno y a la progresiva sustitución en ocasiones insuficiente, de productos que se importaban mientras, que como se vió anteriormente, nos encontrábamos exportando principalmente materias primas.

Por otro lado, la situación económica internacional a principios de 1970, se caracterizó por el inicio de la crisis capitalista a nivel mundial y el consiguiente distanciamiento entre naciones desarrolladas y subdesarrolladas. La economía mexicana no podía abstraerse de esta crisis global.

Las naciones desarrolladas a través de medidas proteccionistas cuidan sus industrias limitando mucho la importación de productos.

México, por su lado, no obstante la presencia de una mayor apertura comercial para con el exterior, adoptó medidas tendientes a la protección de sus industrias nacionales; en este sentido, más que tratar de desarrollar una política de comercio exterior, lo que se busca es lograr una protección y el abastecimiento de sus mercados internos 50/.

Al inicio de la década de 1970 el dólar se declaró inconvertible, poniendo al sistema monetario internacional en una situación muy crítica y provocando grandes desajustes económicos en todas las naciones de la tierra. Estados Unidos publicó la ya mencionada Ley de Comercio, con el objeto de proteger su economía interna; esta medida afectó mucho a México, ya que la mayor parte de nuestro comercio (57.8%) era realizado con esa nación.

El petróleo empezó a tomar cada vez mayor importancia en las relaciones comerciales internacionales, por lo que nuestro país comenzó a exportar en cada momento mayores cantidades de crudo, hasta llegar a niveles jamás sospechados; alcanzando una proporción de entre 60 y 70% de nuestras ventas totales al exterior y lógicamente desplazando a todos los otros productos exportados.

Esto se puede ver claramente reflejado en el siguiente cuadro, en el cual, en el período de 1975 a 1980 se registró un incremento en las exportaciones de 12,309 (millones de dólares)

50/ Leonel Pérez Nieto y Witker, El Aspecto Jurídico del Comercio Exterior de México, Edit. Nueva Imagen, México, 1980 p. 23.

Cuadro Núm. 9

Evolución de las Exportaciones 1970, 1975, 1980 y 1982 (millones de dólares)				
Países Seleccionados	1970	1975	1980	1982
AMERICA				
Argentina	1 773	2 961	8 021	7 798
Brasil	2 739	8 670	20 180	18 737
Estados Unidos	43 224	108 050	220 786	212 275
México	1 311	2 992	15 301	21 006
Venezuela	3 197	8 799	19 915	16 443

Fuente: Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, "Comparaciones internacionales de México en el mundo", INEGI, México, 1984, p. 275.

Durante la década de 1970 y aún desde la Segunda Guerra Mundial, nuestra economía no fué capaz de fortalecerse internamente con el objeto de enfrentarse a la conflictiva situación mundial. La política comercial aplicada tuvo características de ser demasiado proteccionista; actitud que aisló el desarrollo nacional e impidió su natural crecimiento.

En un mundo tan interdependiente esta política se presentaba como incongruente, por lo que México tuvo que atravesar por un proceso de ajuste y actualización; de este modo, el entonces Secretario de Relaciones Exteriores, Don Antonio Carrillo Flores,

Cuadro Núm. 10

Importancia de las exportaciones mexicanas (millones de dólares)		
AÑOS	EXPORTACION MUNDIAL	EXPORTACION MEXICANA
1950	56,553	466
1960	113,680	765
1970	280,300	1,402
1975	796,600	2,904
1976	906,900	3,418
1977	1'030,700	4,517
1978	1'189,900	5,958

fuelle: José Luis Pérez García Op cit., p. 111

En la década de los ochentas, no obstante que en el lapso de 1982-1984 se presentó una de las mayores crisis para la economía del país (el índice de inflación llegó al 98.8% y el PIB decreció en 0.2%), la política comercial de México se comenzó a ampliar, valiéndose de diferentes instrumentos, tanto para fortalecer la exportación como facilitar la importación de bienes que aumenten la producción y productividad de las empresas, haciéndolas más competitivas en el mercado internacional; tal y como se analizará en el siguiente inciso, relacionado con la política comercial de México en la última década y los diferentes cambios que se han tenido que venir aplicando para adecuar la estructura productiva del país a las necesidades del comercio internacional.

afirmaba que "la política exterior de México había dejado atrás la cautela y desconfianza extremas para transformarse en instrumento activo y complementario al servicio del desarrollo económico 51/.

Sin tener la intención de realizar un meticoloso análisis, hasta la década de los años setenta el país logró conservar su estabilidad institucional; se sortearon con éxito algunos problemas sociales como el "movimiento estudiantil" de 1968, en medio de marcados retrocesos de las economías latinoamericanas llegando a suponer que se vivía el llamado "milagro mexicano". Posteriormente al final de la década, los mecanismos económicos en los cuales se fincó el proceso se comenzaron a mostrar débiles; el esquema presentado como "desarrollo estabilizador" mostró sus resultados contraproducentes.

En el siguiente cuadro se aprecia muy claramente el porqué la política económica aplicada en México hasta la década de los 70s fué inapropiada para el país; ya que indica que la participación de nuestro país en las exportaciones mundiales disminuyó en 23 años un 44% ya que en 1910 representaban un 0.8% y en 1975, 1976, 1977 sólo el 0.4% de las exportaciones mundiales.

51/ Antonio Carrillo Flores "La Política Exterior de México" Foro Internacional, México, Colegio de México, Vol. VI, oct-dic, 1965 y enero-marzo, 1966, núms. 22 y 23.
Tomado de Lorenzo Meyer, Lecturas de política exterior mexicana, Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, 1979 p. 78

3.1.2. La Política Comercial de México en la Última Década

La última década se encuentra impregnada de infinidad de cambios y transformaciones de las economías de los países tanto desarrollados como en desarrollo. Este proceso ha estado acompañado de una marcada reestructuración industrial internacional, en la cual, a consecuencia de la pérdida comparativa en algunos sectores, la producción de ciertos bienes se ha ido transfiriendo de los países desarrollados hacia algunas naciones en desarrollo.

Este fenómeno ha producido ciertos conflictos, ya que los trabajadores de las naciones desarrolladas han ejercido ciertas presiones con el objeto de restablecer medidas proteccionistas que regulen su producción de la competencia externa; de este modo han proliferado las restricciones a la importación y se han realizado infinidad de acuerdos de "ordenamiento" comercial entre las naciones.

Los países en desarrollo se han visto en la necesidad de afrontar este cambio, adoptando políticas adecuadas, tales como la abstención de imponer barreras proteccionistas junto con medidas efectivas para transformar sus industrias, como sería el caso de México.

Nuestro país ha tenido que transformar su política de comercio exterior, ya que en los últimos años el precio de los hidrocarburos ha disminuido de una manera considerable, afectando las finanzas nacionales y los servicios para el pago de la deuda, la cual, se ha convertido en el cuello de botella del

crecimiento de México, pues el pago de servicio ha impuesto una elevada presión, no sólo en las necesidades de divisas provenientes de exportaciones, sino también en el déficit del sector público, influyendo grandemente en la tasa de inflación interna.

México, lejos de permanecer inactivo ante los mencionados problemas, ha venido planificando de una manera más adecuada su desarrollo con políticas que tiendan a disminuir las crisis financieras con la firme convicción de que si se crece lo suficientemente rápido se puede servir a la deuda y seguir creciendo 52/

Encontrar la fórmula mágica para lograr crecer y obtener divisas para el pago de la deuda e intereses ha sido uno de los principales problemas que ha puesto a buscar soluciones a los estudiosos y economistas nacionales, por medio de políticas adecuadas que logren mantener a México al flote de la crisis; en estos momentos nos encontramos en un círculo vicioso, ya que la deuda externa representa un problema porque el PIB no crece lo suficiente y éste no crece por el problema del servicio de la deuda; esta realidad ha impulsado varias decisiones de política económica, tales como:

1. impulsar las exportaciones mediante un modelo de desarrollo con bases sólidas y a largo plazo,
2. una búsqueda intensa de nuevos mercados externos y

52/ Ver Fernando Mateo "Política Comercial y Desarrollo". Comercio Exterior, México, noviembre 1985, p. 1041.

3. renegociar el servicio de la deuda a fin de obtener una mayor libertad para la implantación de un proceso de desarrollo autosostenido y constante.

Hoy, la crisis económica afecta a todas las naciones en desarrollo, aún cuando los países han recibido en forma diferente sus golpes, ya que los precios altos del petróleo fueron una bonanza transitoria para algunos de los años setenta, y los precios bajos lo fueron para otros en los ochentas y ninguna de estas circunstancias sentó bases para un desarrollo sostenido regional.

Actualmente las perspectivas del desarrollo económico siguen siendo inciertas; a pesar de los esfuerzos de ajuste y del avance gradual en la corrección de los desequilibrios de fondo, los problemas siguen siendo presentes.

Dentro de la dinámica evolución de las exportaciones, en la presente década las ventas de hidrocarburos han jugado un importante papel, pues aumentaron de 557 millones de dólares en 1976 a 13,305 millones en 1981, reportando un incremento del 2,289%^{53/}; esto indica que las ventas de petróleo crecieron a una tasa media anual del 88.7%.

La mencionada crisis llegó a su punto más elevado en 1982, año en el cual se registraron las tasas de crecimiento más significantes.

Paralelamente a este incremento de las exportaciones petroleras, la economía mexicana se contrajo, ya que tenía que hacer

frente a una deuda de 80,000 millones de dólares y no podía vender otro tipo de producto con la misma intensidad que el petróleo a causa de que, por un lado, los mercados internacionales se encontraban en una etapa de contracción y, por el otro, la industria nacional era poco diversificada y poco competitiva en precio y calidad.

Los egresos financieros fueron adquiridos en cada momento mayor importancia, al pasar de 2,070 millones de dólares en 1976 a 12,364 millones en 1984, esto representa un crecimiento del 497% y una tasa media anual del 22%.

En el período de 1976 a 1981 los ingresos en cuenta corriente pasaron de 8,277 millones de dólares a 30,810, cifra que representa un incremento del 272% con una tasa media anual del 30%, mientras que los egresos pasaron de 11,961 millones de dólares a 43,354 representando un aumento del 262% y una tasa media anual del 29.4% ^{54/}.

En el lapso de 1982 a 1984 el renglón principal de exportación lo constituyó el petróleo, que alcanzó en 1982 el 73.6% del total exportado (15,623 millones de dólares).

En 1984 la exportación de petróleo bajó al 62% (149,68 millones de dólares) del total exportado, en tanto que el sector manufacturero aumentó 22.7% representando en 1982 sólo el 14.2%.

En 1984 los principales clientes comerciales de México fueron 7 países: Estados Unidos, 13,962 millones de dólares (58%);

Japón, 1.868 millones (7.8%); España, 1,703 millones (7%); Reino Unido, 1,019 millones (4.2%); Francia, 928 millones (3.9%); Brasil, 561 millones (2.3) e Israel, 486 millones (2%). En conjunto, estos países adquirieron el 85.2% del total exportado por México en 1984.

Un factor que muestra claramente la dinámica de la economía nacional de 1976 a 1981 lo representan las importaciones, ya que casi se cuadruplicaron al pasar de 6,300 millones de dólares a 23,930, representando ésto un aumento del 263% en sólo 5 años. Las políticas seguidas anteriormente provocaron que el aparato industrial fuera en gran medida dependiente de insumos, bienes, capital y tecnología importados.

En el siguiente cuadro se pueden apreciar las características de exportaciones e importaciones nacionales mostrando a partir de 1982 un superávit comercial que sólo en ese año fué de 6,808 millones de dólares.

Cuadro Núm. 11

México: balanza comercial total (millones de dólares)		
años	Exportaciones (FOB)	Importaciones (FOB)
1980	15 307.5	18 572.2
1981	19 420.0	23 930.0
1982	21 230.0	14 422.0
1983	22 312.0	8 551.0
1984	24 954.0	11 254.0
1985	21 835.1	13 438.3

Fuente: IMCE; Comercio Exterior de México. Boletín mensual y SHCP, SPP, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), boletín del sector externo, 1985

Es importante comprender que no obstante el incremento en las importaciones para promover el desarrollo en 1981, la balanza comercial seguía siendo negativa; ésto fué motivado porque - las propias condiciones del mercado nacional cautivo originaron un rezago, tanto en calidad como en precio, de las manufacturas mexicanas respecto a las de otros países, dificultando su exportación y perpetuando y acrecentando la dependencia, respecto de las exportaciones agropecuarias de hidrocarburos, turismo y créditos externos, como fuentes de divisas para apoyar el desarrollo industrial.

La palabra crisis, tan mencionada en este inciso, es en sí muy difícil de describir y en el caso de México se podría aplicar a la conjunción de diferentes factores económicos y políticos que impiden o dificultan el desarrollo nacional; de este modo, la caída de los precios de los productos agropecuarios y mineros, aunada a los desequilibrios en el mercado mundial del petróleo y la contracción de liquidez internacional propiciaron - la crisis de los ochentas haciendo más evidente la falla estructural del proceso de industrialización.

En respuesta a lo anterior, el gobierno puso en marcha diversos planes y programas tendientes a fomentar la apertura comercial mencionada consistente en hacer más accesible la importación de los insumos y materias primas necesarias para la exportación e impulsar la substitución selectiva y eficiente de importaciones. Esta estrategia será analizada en nuestro trabajo, en la parte relacionada con el Plan Nacional de Desarrollo, el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988, y el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones.

Hacia el año de 1985, en la economía mexicana se observan importantes avances relacionados con las transformaciones de políticas de empleo, el comercio exterior y la inversión interna. Se comenzó a acelerar la sustitución de permisos previos de importación por aranceles y se adelantó en el proceso de reducción del tamaño del sector público.

No obstante esto, en 1985 el mercado cambiario se volvió a mostrar inestable, ya que la cotización del dólar controlado se devaluó 20% y el régimen de deslizamiento que se venía aplicando desde el 20 de noviembre de 1982 fué modificado a partir del 5 de agosto, adoptándose en su lugar un régimen denominado de "fijación controlada". En cuanto al tipo de cambio controlado, éste alcanzó al término de 1985 un valor de 372.20 pesos por dólar, representando un incremento de 93% en el año. Así la cotización en el mercado libre, al término de 1985, fué de 450 pesos por dólar, representando una depreciación de 114% durante el año ^{55/}.

Esto provocó un deterioro en los términos de intercambio en 1985 y una escasa disponibilidad de crédito externo.

En el año de 1986 el tipo de cambio se devaluó en 30% en términos reales, con un deslizamiento continuo y sin los bruscos ajustes del pasado, en un contexto de estabilidad en los mercados cambiarios.

Ante la crisis financiera, la necesidad creciente de capital para el servicio de la deuda, el gasto corriente y la inversión del sector público se redujeron considerablemente, en relación a los niveles de 1985; las tasas de interés se elevaron y se ejerció una severa restricción crediticia; el PIB disminuyó,

^{55/} Banco de México, La Actividad Económica en 1985, Comercio Exterior, México, Vol. 36, Núm 5, mayo 1986, p. 439.

pero mucho menos que en el pasado, y la inflación siguió caminando. En lo referente a las exportaciones de hidrocarburos, existían algunos problemas por el detrimento de los precios y una sobreoferta en el mercado internacional, por lo que las exportaciones no petroleras crecieron un 30%.

El gobierno comenzó a desintegrar entidades no prioritarias; de este modo, al inicio de la actual administración se contaba con 1,100 empresas y a finales de 1986 sólo había 500 ^{56/}, lo que le permitió al gobierno tener una mayor movilidad y concentrar su actividad en sectores como el comercio exterior, que realmente pueden mejorar la situación económica del país.

Se comenzó a seguir un proceso de sustitución de importaciones mucho más eficiente y se garantizó un acceso continuo y seguro a los insumos requeridos del exterior, para que la planta productiva pudiera mejorar en calidad y productividad, para hacerlas competitivas con el extranjero.

Fué en este año, 1986, cuando se formalizó la entrada de México al AGAAC, siendo ésto prueba de la institucionalización de la nueva política de apertura comercial iniciada por el gobierno actual.

Los avances logrados en 1986 permiten proceder actualmente con una política tendiente a el proceso de crecimiento sostenido sobre bases estructurales que garanticen su viabilidad a largo plazo.

^{56/} Carlos Salinas de Gortari, "Modernización y Cambio de divisa de nuestro tiempo, Comercio Exterior, México, Vol. 37, núm. 2, febrero 1987 p. 158.

Tomando en cuenta las características especiales de los problemas que han frenado el desarrollo del país, y aprovechando - los nuevos márgenes que nos brinda la reciente negociación de la deuda externa, la política económica que se ha seguido en 1987, se encuentra guiada por los siguientes objetivos:

1. impulsar la descentralización de la vida nacional, lo que trae un desarrollo político, económico y nacional más estratégicamente distribuido;
2. ampliar y consolidar el proceso de cambio estructural, - fortaleciendo la transformación de las áreas estratégicas y prioritarias del sector público;
3. continuar combatiendo la inflación mediante el saneamiento de las finanzas públicas; y alentar un moderado crecimiento económico, aparejado con una mayor generación de empleos, mediante una mayor disponibilidad de créditos y estímulos fiscales permanentes a la inversión productiva.

Estos puntos a lograr en 1987 lógicamente no se encuentran exentos de riesgos derivados de cambios que se originen en el sector externo o interno. No obstante México cuenta hoy con mayor fortaleza y flexibilidad para enfrentarlos y gradualmente superarlos.

Si la sociedad y el gobierno trabajan juntos, el esfuerzo de sectores público y privado permitirá consolidar lo ya realizado y fincar bases sólidas para un crecimiento económico más estable, estructuras productivas más modernas y un más justo desarrollo social.

El siguiente apartado de nuestro trabajo es el relacionado con las diferentes negociaciones realizadas en relación a la formal adhesión de México al AGAAC, a partir del cual se podrán apreciar los cambios y nuevas perspectivas en la política comercial de México.

3.2. Negociaciones celebradas por México para su adhesión al Acuerdo

3.2.1. Antecedentes

Las negociaciones de nuestro país para ingresar al AGAAC prácticamente se iniciaron el 22 de noviembre de 1985, ya que ese día se publicó en el Diario Oficial la "Opinión" de los senadores integrantes de las Comisiones Unidas de Desarrollo Económico y Social, Comercio y Fomento Industrial, Hacienda y Segunda Sección de Relaciones Exteriores, relativa a la eventual adhesión de México al Acuerdo, y de este documento es necesario señalar el siguiente párrafo:

" Tomando en cuenta las consideraciones 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 lo considere oportuno negociaciones con las Partes Contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC) con el propósito de concertar su eventual adhesión a ese organismo en los

términos que mejor convengan al interés nacional" 57/.

Cabe mencionar que tal "Opinión", se encuentra basada en la celebración de las llamadas Reuniones de Consulta, para conocer los puntos de vista de organizaciones nacionales y estatales y de los sectores social y privado, incluyendo colegios y asociaciones de profesionales, maestros, investigadores e industriales, lo que permitió conocer nuestra realidad de una manera amplia y fundamentada.

Todas las consultas partieron del concepto tan mencionado anteriormente, relacionado con la gran necesidad que tiene México de promover con mayor fuerza sus exportaciones. Este objetivo, que lleva implícitas transformaciones estructurales, sólo puede alcanzarse con la participación decidida de todos los sectores por medio de acciones que tanto en lo interno como en lo externo basen su éxito en el deseo de alcanzar su propósito común.

En lo relativo a los procedimientos de ingreso de un país al Acuerdo, éstos se encuentran establecidos en el artículo - - XXXIII, que establece lo siguiente:

" Todo gobierno que no sea parte en el presente Acuerdo o todo gobierno que obre en nombre de un territorio aduanero distinto, que disfrute de completa autonomía en la dirección de sus relaciones comerciales exteriores y en las demás cuestiones tratadas en el presente

57/ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, "El Proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio", Gabinete de Comercio Exterior, México, 1986, p. 109.

Acuerdo, podrá acceder a él en su propio nombre o en el de dicho territorio, en las condiciones que fijen éste gobierno y las Partes Contratantes por mayoría de 2/3".

El procedimiento de adhesión, conforme a este artículo, es el siguiente:

- 1) El gobierno del país que tenga intención de ingresar al AGAAC envía una comunicación al Director General del AGAAC, notificándole tal interés.
- 2) El Director General dá a conocer a las Partes Contratantes la intención del gobierno que ha notificado su interés de ingresar al AGAAC.
- 3) Las Partes Contratantes examinan la candidatura y crean un Grupo de Trabajo formado por todas las Partes Contratantes interesadas.
- 4) El gobierno del candidato presenta a las Partes Contratantes un memorándum sobre su política comercial.
- 5) Las Partes Contratantes interesadas formulan preguntas al gobierno del candidato sobre su política comercial, que éste responde por escrito.
- 6) Con base en el memorándum, las preguntas y las respuestas del Grupo de Trabajo celebra deliberaciones minuciosas en las que intervienen los representantes del gobierno candidato. Se inicia un proceso de negociación entre éste y las Partes Contratantes interesadas, que culmina con la presentación, por parte del grupo de trabajo, de un informe y un Proyecto de Protocolo de Adhesión.

- 7) El Proyecto de Adhesión se somete a las Partes Contratantes, una vez aceptado por mayoría de dos tercios, el protocolo entra en vigor 30 días después de su firma por el gobierno candidato.

Referente a los compromisos que el país asume al entrar al AGAAC se encuentran los siguientes:

- A. "la cuota de entrada"
- B. La aplicación del Causálado del Texto del Acuerdo General.
- C. La participación en las Negociaciones
- D. Los Acuerdos no comerciales de la Ronda Tokio

A) "La Cuota de Entrada":

Significa que el país candidato debe reunir un conjunto de concesiones arancelarias, representando éstas una contrapartida a los derechos adicionales que recibe al ingresar al Acuerdo.

Estas concesiones pueden tener, de acuerdo a las negociaciones, los siguientes alcances:

1. Supresión inmediata de restricciones cuantitativas; (permisos, cuotas, etc.)
2. Reducción inmediata de aranceles a la importación.

Es necesario mencionar que estas Concesiones sólo son aplicables a los productos negociados en las Rondas Inicial o de Acceso.

B) Aplicación del Clausulado del Texto del Acuerdo General:

Para nuestro país el incorporarse al AGAAC significa el seguir sus principios establecidos en los diferentes artículos; a continuación menciono los 4 más importantes, que de alguna manera fueron expuestos anteriormente.

1. Comercio sin discriminación
2. Protección exclusivamente arancelaria
3. Base estable para el comercio justo; esto sería el mantenimiento y consolidación de las concesiones otorgadas
4. Consultas previas a la fijación o establecimiento de las restricciones.

C) Participación en las Negociaciones:

Periódicamente el AGAAC realiza negociaciones multilaterales, en las cuales se tratan los principales problemas del comercio internacional y se buscan sus posibles soluciones.

D) Los Códigos de Conducta:

Tal y como se indicó en el inciso 2.3. del 2o. capítulo, és tos Códigos no son de aplicación obligatoria, y pueden ser suscritos separadamente aún por países no miembros del AGAAC. No obstante son incorporados en sus propias legislaciones por un gran número de naciones. En este sentido los Códigos de Conducta adquieren verdadera relevancia en las relaciones comerciales de México con el exterior, porque tarde o temprano deberá adaptar su política comercial a lo señalado por ellos.

Una vez aclarados los compromisos ante los cuales México tiene que enfrentarse al pertenecer al Acuerdo; continuaremos con el Informe del Grupo de Trabajo para la Adhesión de México.

En este momento y de acuerdo con la metodología de nuestro trabajo lo importante es resaltar el proceso, condiciones y características de las negociaciones con el objeto de comprender los términos en los cuales México quedó comprometido.

3.2.2. Informe del Grupo de Trabajo para la Adhesión de México al AGAAC.

El 26 de noviembre de 1985, el lic. Héctor Hernández Cervantes (Secretario de Comercio y Fomento Industrial) envió al Director General del AGAAC, una comunicación mediante la cual se indicó nuestra decisión de solicitar que se iniciara el proceso de adhesión de México al Acuerdo.

El AGAAC recibió con agrado esta solicitud, dada la creciente importancia de nuestro país en el comercio internacional, por que ésto constituía un acontecimiento importante para el Acuerdo en esta etapa de su desarrollo y porque la participación de México fortalecería las posiciones comerciales en favor de las naciones en desarrollo y en especial las de América Latina.

Posteriormente, en una reunión celebrada el 12 de febrero de 1986, el Consejo de Representantes del AGAAC estableció un grupo de trabajo con el objeto de examinar la solicitud de nuestro país, en el que participaron los siguientes miembros:

Australia	Hong Kong
Austria	Hungría
Brasil	India
Canadá	Jamaica
Comunidad Económica	Malasia
Europea y sus Esta-	Noruega
dos miembros	Nueva Zelandia
Corea	Perú
Cuba	Suecia
Chile	Uruguay
Estados Unidos	Yugoslavia
Finlandia	

El grupo de trabajo estuvo a cargo del Sr. George Reish, de Austria. En esta reunión fué establecido el calendario para posteriores pláticas, las cuales fueron celebradas los días 29 y 30 de abril, 14 y 15 de mayo, 19. 20 y 30 de junio y 10. de julio de 1986.

En las dos últimas reuniones del Grupo de Trabajo se efectuaron las negociaciones sobre el Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General. Al término de las mismas el Grupo de Trabajo aprobó los siguientes Acuerdos: el Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General, el Informe del Grupo de Trabajo y la Lista de productos que México concesionó al Acuerdo General.

El Informe del Grupo de Trabajo es un documento que recoge en una forma resumida la posición del gobierno de México referente a su política de comercio exterior y su compatibilidad con el Acuerdo General.

Consta de 83 párrafos que abarcan una gran cantidad de temas: cuestiones de política arancelaria, variación aduanera, -

sistemas de controles, apoyos fiscales y financieros, etc. 58/

En el desarrollo de las negociaciones el Grupo de Trabajo tomó en cuenta la difícil situación en la cual se encontraba la economía mexicana; la carga del servicio de la deuda exterior, el descenso de los precios de los productos básicos, especialmente el petróleo y el aumento de los obstáculos proteccionistas, factores todos que provocaron la crisis más grave del comercio exterior en la historia de México. Para darnos cuenta de ésto, simplemente tenemos que tomar en cuenta el problema de la disminución de los precios del petróleo, que significó al país una pérdida de 8,000 millones de dólares anuales, equivalente a una tercera parte de los ingresos por la exportación.

Ante este panorama el renovado interés de México por el AGAAC era una decisión positiva, que confirmaba el deseo de liberalizar la economía de México, en armonía con los principios establecidos en el Acuerdo General.

El Grupo de Trabajo dispuso como base para sus debates el memorándum sobre el Régimen de Comercio Exterior de México, las preguntas planteadas por algunas de las partes contratantes sobre dicho régimen y las respuestas de las autoridades mexicanas; además nuestro país puso a disposición del Grupo de Trabajo 37 diferentes documentos, que por su importancia en la regulación de nuestro comercio exterior serán mencionados a continuación:

1. Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 (PND)
2. Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 (PRONAFICE)

58/ Ver el Proceso de Adhesión de México al... Op Cit; Art. "Informe del Grupo de Trabajo para la Adhesión de México, p. 33

3. Programa Automotriz
4. Programa Farmacéutico
5. Programa de Fomento Integral a las Exportaciones
6. Ley Aduanera
7. Ley Reglamentaria del Artículo 131 de la Constitución - Política de los Estados Unidos Mexicanos en materia de Comercio Exterior (Ley de Comercio Exterior)
8. Acuerdo sobre subsidios a las importaciones del 10. de abril de 1985
9. Entendimiento entre México y Estados Unidos en materia de subsidios e impuestos compensatorios (15 de mayo de 1985)
10. Reglamentos sobre permisos de importación o exportación para mercancías sujetas a restricciones del 14 de septiembre de 1977
11. Ley Federal de Derechos 1982
12. Decreto que establece programas de importación temporal para producir artículos de exportación (9 de mayo de - 1985)
13. Decreto que establece la devolución de impuestos de importación a los exportadores (24 de abril de 1985) - - (Drawback)
14. Fondo para la Promoción de Exportación de Mercancías Manufacturadas (FOMEX)
15. Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Prestación de - Servicios relacionados con bienes Muebles (8 de febrero 1985)
16. Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) 1986
17. Tarifa del Impuesto General de Exportación (TIGE)
18. Programa Nacional de Fomento Rural Integral 1985-1988

19. Catálogo General de la Tarifa del Impuesto General de Importación de México, con datos comerciales detallados correspondientes al periodo 1982-1985
20. Acuerdo que establece las actividades industriales - prioritarias
21. 554 fracciones de importación exentas del 2.5% sobre el valor base del impuesto general de importación
22. 1,207 fracciones de importación con precio oficial
23. 839 fracciones sujetas a permiso previo de importación
24. 248 fracciones sujetas a permiso previo de exportación
25. 127 fracciones de exportación sujetas a impuesto
26. 40 fracciones de importación prohibida
27. 307 fracciones exentas de permiso previo de importación bajo el programa DIMEZ
28. Relación de 13 productos sujetos a precios de garantía
29. 74 Leyes reglamentarias de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, relacionadas con el sector de comercio, promulgadas hasta el mes de abril de 1986
30. Catálogo de la Tarifa del Impuesto General de Importación con lista de fracciones sujetas al control de importaciones al 2 de mayo de 1986
31. Diario Oficial del 30 de abril de 1986, en la cual figura el texto del Decreto por el que se reforma la Tarifa del Impuesto General de Importación de México
32. Artículos 25, 26 y 27 de la Constitución Mexicana
33. Ley Forestal y su reglamento de aplicación
34. Ley sobre producción, certificación y comercio de semillas

35. Ley de sanidad fitopecuaria y su reglamento de aplicación
36. Ley de fomento agropecuario y su reglamento de aplicación
37. Estadísticas de importación correspondientes a 1983-1985 desglosadas por países abastecedores

Lo extenso de esta lista responde a la gran importancia para las Partes y Grupos de Trabajo de conocer la legislación de comercio exterior mexicano lo más ampliamente posible, con el objeto de fundamentar sus preguntas y aclaraciones sobre documentos actuales y, lógicamente, de aplicación vigente.

Posteriormente se menciona que como parte de su aportación al Acuerdo, nuestro país estaba dispuesto a consolidar un arancel máximo del 50% en la totalidad de su Tarifa de Importación.

Este arancel máximo del 50% se encuentra por arriba de los más elevados niveles que se utilizan en la actualidad, el cual se piensa utilizar como tope hasta el 31 de octubre de 1988. En este punto dentro del PRONAFICE se indica que para los nueve sectores que son objeto de programas sectoriales, se podrán utilizar por un plazo hasta de 8 años a partir de la vigencia del Protocolo, aranceles superiores al 50%.

El párrafo 23, también relacionado con la política arancelaria, nos indica que México tiene la intención de aplicar los impuestos del 2.5% sobre el valor base del impuesto general de importación y los adicionales de 3 y 10% que prevé el Art. 85 de la Ley Aduanera; así como la cuota del 0.6% sobre el valor

de la mercancía a importar que se cobra por la expedición del permiso de importación de conformidad con las disposiciones del Acuerdo y en particular sus artículos III y VIII. Sobre este punto en particular, el Grupo de Trabajo acordó que si para el 31 de diciembre de 1990 los impuestos mencionados estaban todavía en vigor, el asunto sería examinado por las partes contratantes. De acuerdo a lo anterior es claro que nuestro país no asumió un compromiso formal respecto a la eliminación de estos impuestos y derechos.

En el párrafo 20 el representante de México indicó que el gravamen adicional del 2.5% sobre las importaciones, estaba destinado a financiar las actividades específicas de la economía nacional y para el fomento de las exportaciones; éste es aplicado de una manera general, sin discriminación por razón de país de origen o de expedición; y añadió que a su juicio este impuesto era compatible con el Acuerdo General.

En lo tocante a los llamados "precios oficiales", un portavoz de las partes contratantes preguntó si México eliminaría este sistema en el momento de su adhesión; a lo que nuestro país contestó que México tiene planeado el eliminar gradualmente esta práctica, para finales de 1987, lo que significaría un gran paso en relación a cumplimiento de las disposiciones del artículo VII del Acuerdo General ^{59/}.

^{59/} El artículo VII del AGAAC es el que regula los principios generales de valoración aduanera, establece que la valoración de las mercancías importadas debe basarse en el valor real de la mercancía a la que se aplique el derecho y no en el valor de una mercancía nacional ni en valores arbitrarios o ficticios.

En el aspecto relacionado con los impuestos a las exportaciones, México mencionó que de un total de 3,000 partidas arancelarias sólo 127 estaban sujetas al impuesto. Algunas de estas subdivisiones tenían descripciones genéricas. La finalidad básica del impuesto de importación era dar un mayor grado de transformación a ciertos productos básicos. Los impuestos a la exportación eran de aplicación general y no discriminaban por razón del destino de los productos.

El párrafo 29 es el que trata el asunto relacionado con los permisos previos y las cuotas de importación, ante lo cual se expuso que: "México continuará eliminando los permisos previos de importación en toda la medida posible". Actualmente, de las 8,147 partidas del Arancel de México, sólo 818 estaban sujetas a los requisitos del permiso previo. Más del 90% de las partidas arancelarias, representando aproximadamente el 65% de las importaciones, se encontraban libres de restricciones a la importación. El representante de México indicó que los permisos previos de importación eran necesarios para regular o impedir la importación de productos tales como: 60/

1. bienes de lujo o suntuarios
2. productos agrícolas básicos
3. productos energéticos
4. productos textiles
5. productos farmacéuticos
6. armas de fuego
7. productos tomados como sensibles a la economía mexicana

60/ El representante mencionó 15 categorías de productos de las cuales expongo 7 por ser las más representativas.

En relación a la aplicación del artículo VI del Acuerdo General, que establece la aplicación de los derechos antidumping y derechos compensatorios, el representante de nuestro país declaró que los artículos 14 y 15 de la Ley de Comercio Exterior contienen disposiciones que otorgan "la prueba de daño importante" para la aplicación de los derechos compensatorios a aquellos países que han suscrito un Acuerdo Internacional con México en relación con subvenciones y derechos compensatorios; agregó que en consecuencia México otorga esta prueba conforme a lo establecido en el artículo VI del AGAAC a los países signatarios del Acuerdo; también indicó que la Ley de Comercio Exterior prevé la aplicación de la prueba de "daño importante" para la imposición de derechos antidumping. Respecto a la aplicación de medidas de salvaguardia México declaró que al adoptar este tipo de medidas, nuestro país se ajustará a las disposiciones del artículo XIX.

Un miembro preguntó posteriormente si México hacía distinción entre compras de las empresas del Estado y compras del sector público, a lo que se le respondió que las leyes y reglamentos mexicanos vigentes que norman las compras de las empresas paraestatales son plenamente compatibles con las obligaciones del artículo XVII, incluidas la no discriminación y la aplicación de criterios comerciales en las transacciones.

El párrafo 68, relativo a los Códigos de Conducta, fue abordado por el representante de México en el sentido de que en un periodo de 5 meses a partir de la fecha de adhesión, México notificará su intención de firmar los siguientes códigos:

1. Procedimientos para el trámite de licencias de Importación.
2. Antidumping.
3. Normas y Valoración en Aduana

En relación con el Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios, México declaró que en el mismo período, nuestro país iniciará negociaciones con miras a su adhesión. Esta respuesta de México fué acogida con gran satisfacción por las Partes ya que de éste modo indicaron "al adherirse a los Códigos México se acogerá a las disposiciones que otorgan un trato especial y más favorable a los países en desarrollo tanto en el -- Acuerdo General como en los Códigos de Conducta".

Al término de las intensas negociaciones y siguiendo el -- procedimiento ordinario establecido para la adhesión de nuevos miembros, quedó abierta la votación de las partes contratantes para la solicitud de adhesión.

En un acto sin precedente y a 48 horas de haberse puesto a votación, se emitieron setenta y dos votos favorables, los -- cuales representan más del mínimo necesario para cubrir las formalidades de aceptación de nuestro país.

Pasemos ahora a los resultados del Grupo de Trabajo reflejados en el "Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General."

3.2.3. Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

El Protocolo de Adhesión es un documento que formalmente establece las características y condiciones en las cuales México formalizó su entrada al AGAAC; el C. Secretario de Comercio y Fomento Industrial, fué el encargado de la conducción de las negociaciones, las cuales tuvieron como base entre otros los siguientes puntos:

1. La negociación deberá tener como marco de referencia el Protocolo negociado en México y adoptado por las Partes Contratantes en 1979, ya que la política comercial que nuestro país ha venido siguiendo, facilita el proceso de adhesión. También se indicó que deberá atenderse a las disposiciones que contenga la Ley Reglamentaria del artículo 171 constitucional, referente a la defensa contra prácticas desleales en el comercio internacional.
2. En el transcurso de las negociaciones se deberá mantener el total respeto a nuestra soberanía sobre los recursos naturales y en particular los energéticos.
3. En las negociaciones se promoverá el carácter prioritario del sector agropecuario de México.
4. El marco general de las negociaciones deberá poseer 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.

El mencionado Proyecto de Protocolo de Adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio se encuentra integrado por 14 párrafos, 11 de los cuales forman parte de lo que se conoce como "protocolo de entrada", y que es el que han utilizado casi todos los países que actualmente son partes contratantes del Acuerdo General; un párrafo preambular y 3 párrafos que podríamos llamar operativos, que cubren los intereses particulares de México y exponen las instrucciones presidenciales mencionadas 61/.

Considero lo más importante a señalar, del Protocolo de Adhesión de México al AGAAC, la incorporación de los párrafos 3, 4 y 5 que significan salvaguardias para el país adherente:

Párrafo 3 "LAS PARTES CONTRATANTES reconocen el carácter prioritario que México otorga al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales. Sobre el particular y con objeto de mejorar su producción agrícola, mantener su régimen de tendencia de la tierra y proteger el ingreso y las oportunidades de empleo de los productores de estos productos (sic), México continuará aplicando su programa de sustitución gradual de los permisos previos de importación por una protección arancelaria, en la medida en que sea compatible con sus objetivos en este sector y de conformidad con las disposiciones del párrafo 29 del documento L/6010". 62/

61/ Ver Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, "El Proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles - Aduaneros y Comercio" Op cit., p. 29 a 31

62/ El documento L/6010, es el Informe del Grupo de Trabajo.

En el párrafo 29 del Informe se establece que México continuará eliminando los permisos previos de importación en toda la medida posible, de conformidad con su política de sustitución gradual de los permisos previos por una protección arancelaria, en este aspecto es necesario hacer notar que si bien es cierto que nuestro país ofreció continuar sustituyendo poco a poco los permisos previos por una protección arancelaria, esta eliminación no quedó sujeta a ningún calendario o fecha específica. -

En lo referente a las restricciones en la importación de mercancías, el artículo XI del AGAAC establece el principio general de su eliminación. Por otro lado, existen excepciones a este principio en los artículos XVIII, XIX, XX, XXI y en el propio XI; en éstos se acepta la aplicación de restricciones cuantitativas en la importación y exportación de mercancías como instrumento que los países pueden utilizar para resolver o atender sus problemas específicos.

Las excepciones previstas se refieren, entre otras, a las restricciones para proteger el equilibrio de la balanza de pagos (Art. XII); restricciones referentes a la ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico (Art. XVIII); restricciones que pueden aplicarse en calidad de salvaguardias o medidas de urgencia por la importación de productos en casos particulares (Art. XIX); se admiten restricciones para proteger la moral pública, la salud, la vida de personas y animales o para preservar vegetales, así como las que sean necesarias para lograr la observancia de las leyes, y reglamentos que no sean incompatibles con las disposiciones del Acuerdo General, y las que se refieren a la conservación de los recursos naturales (Art. XX); y

por último restricciones a la importación de cualquier producto agrícola o pesquero, sea cual sea la forma en la que se importe éste, cuando sean necesarias para la ejecución de medidas gubernamentales previstas en el Acuerdo General (Art. XI).

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 establecer los instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General y del párrafo 35 del documento L/6010 63/.

Lo anterior nos indica que como requisito fundamental para que México participe en el AGAAC, está el que utilice sus instrumentos de política comercial para la ejecución de sus programas sectoriales, derivados del Plan Nacional de Desarrollo; significa que en la adhesión no quedan comprometidos instrumentos de política fiscal, monetaria, financiera, etc., tan importantes para el crecimiento y desarrollo industrial, como se verá en el siguiente capítulo .

Párrafo 5 "México ejercerá su soberanía sobre los recursos naturales de conformidad con la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México podrá mantener ciertas restricciones a la exportación relacionada con la conservación de los recursos naturales en particular con el sector energético, sobre la base

de sus necesidades sociales y de desarrollo y siempre y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o el consumo nacionales" 64/.

Dentro del AGAAC, no existen disposiciones especiales sobre el petróleo. En consecuencia, éste es tomado como cualquier otro producto natural.

Es importante mencionar que, respecto al petróleo, el común de la población nacional piensa que existe la obligación para México de vender todo su petróleo a los países del AGAAC, y concretamente a Estados Unidos, basándose en lo que se señala en el artículo XX inciso g, el cual (resumidamente) indica que en relación a los recursos naturales sólo se podrían establecer restricciones (a su exportación) si "conjuntamente" se establecen restricciones a la producción o al consumo nacionales. Sin embargo, dentro del AGAAC no existen antecedentes que demuestren que ésta es la interpretación del inciso g. Por otro lado, en el AGAAC se encuentran como miembros algunos países exportadores de petróleo, miembros y no miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), tales como Kuwait, Nigeria o Egipto.

Ya en las negociaciones de 1979-1980 con el AGAAC, México manifestó que en el Acuerdo General no figura ningún compromiso referente a la seguridad de los suministros y, por lo tanto, no sería aceptado ningún compromiso de este género.

64/ Idem

Con la aceptación del Protocolo de Adhesión, México podrá participar plenamente en todas las actividades del AGAAC, incluida la Reunión Ministerial de Uruguay, y lógicamente disfrutará de todas las concesiones arancelarias negociadas por las Partes Contratantes del Acuerdo desde la entrada en vigor del Acuerdo en 1948.

La adhesión tuvo efecto el 24 de agosto, fecha en la cual México pasó a ser la nonagésima segunda parte contratante del AGAAC 65/.

3.2.4. Resultados de las Negociaciones

La conducción de las negociaciones de ingreso al AGAAC, -- estuvieron delimitadas por los nuevos lineamientos de política comercial de México, los cuales son una respuesta a la actual crisis económica en que vivimos; en tales condiciones, ha quedado establecido que debemos orientarnos con mayor fuerza -- hacia los mercados del exterior con el objeto de buscar incrementar nuestras exportaciones no petroleras. El haber ingresado al AGAAC, responde también a una profunda revisión del modelo actual de desarrollo que vé hacia adentro, con el objeto de lograr una más sólida integración de nuestra economía.

En este sentido, el deseo de abrir nuestro comercio exterior en el marco del Acuerdo, si bien nos trae muchos beneficios, no garantiza la posibilidad de incrementar y diversificar nuestro comercio exterior, ya que nuestra planta productiva no se encuentra totalmente integrada y el mercado interno -- no se ha fortalecido. Esto nos indica que el AGAAC no es una

65/ Ver "El Proceso de Adhesión de... Op cit., artículo "Comunicado de Prensa de la Dirección General del GATT" p. 231.

"panacea" que abre las puertas a todos nuestros productos, ya - que aunque facilita la comercialización, se hace necesario un verdadero esfuerzo y trabajo continuo que nos permita el disminuir la dependencia y trabajar conjuntamente con el Acuerdo en la realización de nuestros planes y proyectos de desarrollo, en congruencia con nuestras políticas monetarias, fiscales y comerciales.

Así las negociaciones transformaron algunas políticas arancelarias que para algunas naciones son obsoletas en el mercado internacional pero no tocaron aspectos claves de nuestra política de desarrollo, como el sector agropecuario, y no tienen un alcance global, sino limitado sólo a las fracciones arancelarias, tanto de importación como de exportación, que más convienen al país, de conformidad con un criterio selectivo de programas de desarrollo.

México negoció su adhesión como un país en desarrollo, lo que proporcionó grandes ventajas al permitirnos abrir nuestras fronteras a la importación de mercancías de una manera gradual manejando plazos en cada producto (5 a 10 años), dando a la planta industrial el tiempo necesario para adecuarse a la competencia internacional.

El ingreso al Acuerdo trajo consecuencias en las políticas arancelarias seguidas por nuestro país hasta 1985, como la protección que se había dado a la industria, fundamentalmente a través de los permisos previos de importación. Esta, entre otras, fué una de las razones por las que México no se incorporó al Acuerdo en 1979, pues el uso de permisos previos de impor

tación está prohibido por el AGAAC; sin embargo, a partir del 25 de julio de 1985 se comenzó a suprimir la mayoría de los permisos de importación, de tal manera que de las 8,977 fracciones que contiene la Tarifa de Importación, 7,168 no requieren permiso y 909 sí lo necesitan.

Lo anterior nos indica que el obstáculo de los permisos previos de importación ya no existe. Las restantes fracciones que todavía lo tienen fueron negociadas con diferentes plazos para su eliminación.

La existencia de los precios oficiales, según se vió, es algo igualmente prohibido por el AGAAC; en este sentido, el uso de precios oficiales ha sido cada vez más limitado dentro de la política arancelaria mexicana.

En lo referente a las medidas tendientes al apoyo de la exportación de productos manufacturados, México, al igual que muchos otros países, las ha venido utilizando básicamente a través de las tasas preferenciales de interés (CEDIS) y otras ayudas directas.

El artículo XVI del AGAAC señala que no se pueden otorgar subvenciones a la exportación; y en el Código de Subvenciones y Derechos Compensatorios se establecen reglas para el manejo de esta cuestión. Con el objeto de integrarse al Acuerdo, México ya ha suprimido los CEDIS y ayudas directas, manteniendo todavía una tasa preferencial para los créditos a la exportación.

Uno de los factores que mucho influyó para el ingreso de México al AGAAC, es el relacionado con los crecientes problemas

que estábamos teniendo para colocar nuestros productos de exportación en el mercado de Estados Unidos, ya que nuestro vecino país puso en práctica los llamados "impuestos compensatorios" a la exportación de algunos productos que disfrutaban de alguna forma de "ayuda" del gobierno de México.

Los artículos VI y XVI del Código sobre Subvenciones y Derechos compensatorios indican que la aplicación de medidas compensatorias sólo pueden hacerse si causan o amenazan causar daños a la producción del otro país, lo cual obliga a demostrar la existencia del daño.

Como México no había sido miembro del AGAAC, o del Código no podía evitar que las medidas compensatorias de Estados Unidos fueran eliminadas, o reguladas. Esto condujo a nuestro país a firmar el llamado Acuerdo de Entendimiento, en el que Estados Unidos se obliga a la "prueba de daño", ésto es, que no puede establecer impuestos compensatorios si no demuestra que nuestros productos están perjudicando su economía.

Este acuerdo de entendimiento es más limitado y restrictivo para México que la participación en el Acuerdo General o la subscripción del Código de Subsídios.

A modo de complemento, es de nuestro interés el presentar el siguiente cuadro, que muestra de una manera gráfica, el resumen de las modificaciones a la TIGI, originadas por las negociaciones de ingreso al AGAAC en 1986:

Cuadro Nda 12

Resumen de las modificaciones a la TIGI originadas por las negociaciones para ingresar al AGAAC durante 1986.

(miles de dólares)

CONCEPTO	Número de		VALOR DE IMPORTACIONES TOTALES			
	Fraciones	%	1984	%	1985	%
TOTAL DE FRACCIONES	8 143	100.0	10 089 042	100.0	11 873 673	100.0
FRACCIONES NEGOCIADAS	373	4.6	1 511 598	15.0	1 888 718	15.9
1. PROPUESTAS A LIBERAR	29	0.3	17 784	0.2	19 443	0.2
a) De inmediato	3	0.0	0	0.0	0	0.0
b) A tres años	2	0.0	2 544	0.0	1 887	0.0
c) A cinco años	7	0.1	14 731	0.1	14 787	0.1
d) A ocho años	17	0.2	509	0.0	2 769	0.0
2. PROPUESTAS A CONTROLAR	3	0.0	28 647	0.3	37 956	0.3
3. NEGOCIACION EN FUNCION DE LOS ARANCELES VIGENTES AL 29 DE ABRIL DE 1986						
a) Con arancel negociado mayor	194	2.4	912 627	9.0	1 221 092	10.3
b) Con arancel negociado igual	127	1.5	557 605	5.5	606 509	5.1
c) Con arancel negociado menor	52	0.6	41 366	0.4	59 117	0.5
I (Mayor al arancel objetivo)*	(32)	(0.4)	(13 200)	(0.1)	23 873	0.2
II (Igual al arancel objetivo)*	(19)	(0.2)	(25 125)	(0.2)	30 527	0.3
III (Menor al arancel objetivo)*	(1)	(0.0)	(3 041)	(0.0)	4 717	0.0

El arancel objetivo se refiere al nivel de arancel que alcanzarán esas fracciones al incluir su proceso de desgravación del 31 de octubre de 1988.

Fuente: Banca Confía, "Participación de México en el GATT", (anexo 1) México, Banca Confía, S N C, enero 1987, p 39.

En el siguiente inciso haremos un análisis comparativo de las Negociaciones de Adhesión de México al Acuerdo en 1979 y 1986, con el objeto de comprender porqué no ingresamos en 1979 y sí en 1986.

3.2.5. Análisis Comparativo de los Motivos de Adhesión de México al Acuerdo en 1979 y 1986

Creemos conveniente remontarnos al 24 de noviembre de 1948, fecha en la que se firmó un convenio del que ya hemos hablado - en anteriores incisos, denominado Carta de la Habana.

Este documento, que nunca entró en vigor y de carácter estrictamente comercial, poseía grandes defectos para naciones - que como México necesitaban ciertas medidas encaminadas a promover el desarrollo económico, más que las restricciones al comercio.

En aquellos tiempos México no firmó la Carta por las siguientes cuestiones en las cuales no estaba de acuerdo o bien porque no respondían a nuestras necesidades:

1. no distinguía entre país deudor y acreedor
2. estaba basada fundamentalmente en las restricciones al comercio dejando a un lado el desarrollo económico de las naciones.
3. en lo referente al empleo y desarrollo económico sólo poseía algunos aspectos declarativos sin medidas concretas.
4. no contenía medidas antidumping
5. en cuanto a los aranceles, si bien contenía un programa preciso de aranceles, no tomaba en cuenta la diferente situación de los países desarrollados y en desarrollo.

Como sabemos, la Carta de la Habana nunca fué ratificada, quedando como el único instrumento vigente el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio; éste aunque estaba también relacionado con aspectos estrictamente comerciales, seguía teniendo en su clausulado general algunos aspectos que nuestro país ya había rechazado en la Carta, como el sistema de valoración aduanera y, principalmente por no existir un trato discriminatorio hacia naciones en desarrollo, considerándolas por igual.

La Parte IV del Acuerdo, añadida en 1965, aunque expresa algunas medidas en favor de las naciones en desarrollo, éstas eran muy generales y las limitaciones por las que nuestro país se negaba a adherirse seguían subsistiendo.

Posteriormente, el 14 de diciembre de 1978 y 9 de enero de 1979, se celebraron reuniones entre los representantes de México y los de las Partes Contratantes, con el fin de negociar la posible adhesión de nuestro país al Acuerdo, ya que éste daba opciones de desarrollo relacionadas con el mercado exterior y que de alguna manera respondían a las necesidades de diversificación de productos y mercados nacionales.

Al término de las negociaciones, similares en mucho a las realizadas en 1986 por la formación de un Grupo de Trabajo y las consultas nacionales, etc., se optó por aplazar nuestro ingreso, según lo indicó en estos tiempos el Presidente López Portillo:

"Es como todas las del Ejecutivo, una responsabilidad del Presidente que ante ustedes, amigos petroleros, en los que veo a los representantes de los trabajadores de México, ésto es, a los que trabajan en México después de recibir las opiniones variadas y contradictorias, he resuelto que no es el momento oportuno en el que México no debe entrar a ese sistema comercial.

No se recogen los elementos plenamente necesarios de protección e impulso que requiere la flexibilidad de nuestro desarrollo económico conforme al plan global y a los planes sectoriales. Sus ventajas son más aparentes que reales, aún cuando están resueltas las normas que se estiman como fundamentales, muchas cuestiones todavía no están definidas. Y dentro de las negociaciones multilaterales, como los códigos de salvaguardia, la naturaleza del código que va a resultar de lo que los técnicos llaman la ronda de Tokio, las negociaciones al acceso de suministro de las partes contratantes es una de las cuestiones que más nos inquietan en sus términos y en relación con nuestro propósito ante las Naciones Unidas: Plan Mundial Energético" 66/.

En relación a lo anterior, el Sr. Javier A. Matus Pacheco nos expone su punto de vista, el cual está también encaminado al no ingreso de México al Acuerdo:

66/ CANACINTRA, "Un momento decisivo...", Op cit., p. 5

". . . el GATT no es el único marco multilateral que rige el comercio mundial, y que tampoco abarca su acción a la totalidad de los productos que se intercambian. De hecho, no puede decirse en sentido estricto que sea un organismo que rija las relaciones comerciales internacionales. Aunque participan en el Acuerdo General más de 80 países y - se estime que el 85% de la corriente comercial mundial se efectúe entre ellos" 67/.

Otra opinión sobre este asunto, fruto de las consultas y reuniones realizadas por los grupos de trabajo con el objeto - de recabar información necesaria para evaluar la conveniencia o inconveniencia del ingreso, fué la expresada por el Lic. Manuel J. Cloutier en esa entonces presidente de la COPARMEX.

"... el posible ingreso al GATT, debe analizarse desde - las diversas actividades del desarrollo económico, valuando los pros y contras de cada uno de ellos para luego tomar la decisión que más convenga al país en general".

" Si México pretende escalar a las "grandes ligas" (sic), (o sea una potencia, como ya se ha dicho), difícilmente podrá lograrlo sin estar de acuerdo con los países miembros que integran el GATT"

"Creo que a 12 años de distancia, que sería el periodo de acomodo del GATT, México debería poder resolver su problema

67/ Javier Matus Pacheco, "Elementos para evaluar la conveniencia del ingreso de México al AGAAC"; "Comercio Exterior", México, Vol. 30, Núm. 2, febrero 1980 p. 118-122.

agrícola que está entrampado por falta de investigación y capacitación en la actividad" 68/.

En el período comprendido entre 1979 y 1980 las negociaciones celebradas con un gran número de países concretaron el otorgamiento de 300 concesiones, según se desprende del siguiente cuadro.

Cuadro Núm. 13

Las Negociaciones 1979-80

Clasificación según efectos sobre el requisito de permiso previo de importación.

	(I) fracciones arancelarias
1. Se mantiene el permiso previo en forma indefinida	48
2. Se mantiene el permiso previo en forma indefinida y se establece cuota de importación (II)	24
3. Se elimina o se consolida la eliminación del permiso previo, al final de un plazo de 10 a 12 años	76
4. Se consolida de inmediato la no existencia del permiso previo con las siguientes modalidades:	150
a) consolidación del arancel actual	33
b) consolidación de un arancel superior al actual	88
c) reducción paulatina de toperas arancelarios (IV)	28
d) arancel inferior al actual inmediato	1
5. Se consolida la eliminación inmediata del permiso previo con tope arancelario mayor a los niveles arancelarios actuales	2
TOTAL	300

Notas:

(I) Los aranceles correspondientes pueden quedar consolidadas a los niveles actuales o menores de los actuales, ya sea de inmediato o en plazos de 10, 12 o 15 años.

68/ Ing. Manuel J. Couthier del Rincón, "Seminario de Análisis del posible ingreso de México al GATT", Saltillo, Coah. 29 de febrero 1980, citado por José Poblano Chávez... Op cit., p. 151.

- (II) En un caso (frijol de soya) se determinará un cupo anual en función de las faltantes de producción que determinen las autoridades.
- (III) En 44 casos ya se encuentra eliminado el permiso previo, pero sólo se consolida dicha eliminación al final de los plazos indicados.
- (IV) El arancel final puede ser mayor de (8 fracciones), - igual (4 fracciones), o menor a los niveles arancelarios actuales (16 fracciones).

Fuente: "Participación de México en el GATT"... Op cit., p. 27

Los puntos más sobresalientes, que influyeron en el aplazamiento de nuestro ingreso en 1979, son los siguientes:

1. La contraposición de las opiniones recogidas a lo largo de la serie de encuestas públicas y entrevistas a los sectores componentes de la industria nacional, mediana y pequeña.
2. El Senado de la República no conoció oficialmente el Protocolo de Adhesión de México y no emitió ninguna pronunciación al respecto.
3. La liberación del comercio no implica la promoción de un orden económico más justo y que se presentaban como preferibles las negociaciones comerciales de tipo bilateral.

El tercer punto parecería interesante, ya que no obliga al país a la realización de amplias negociaciones que pudieran significar mayores compromisos; sin embargo, los beneficios que se podrían obtener no poseen un gran alcance, ya que se encontrarían limitados al aspecto geográfico y, por otro lado, el ne

gociar aisladamente con naciones desarrolladas trae consecuencias no siempre favorables para países que como México no poseen una gran industria diversificada; en cambio, negociar conjuntamente con otros países en desarrollo apoyándose mutuamente en problemas comunes les dá más armas y fuerza en las negociaciones comerciales.

Ocho años después existen cambios importantes que podrían indicarnos una situación diferente a la prevaleciente en 1979 - ya que ante presiones tales como el servicio de la deuda, la disminución en los ingresos por la exportación de hidrocarburos han provocado que el único camino viable para el desarrollo sea un renovado impulso hacia las exportaciones no petroleras, impulso que ha dado grandes resultados y que bien puede ayudar a México en su desarrollo económico.

El país requiere de una apertura comercial al exterior, basada, entre otras cosas, en la diversificación, tanto de mercados como de productos exportados.

Nuestro gobierno ha decidido modificar su política exterior suprimiendo un gran porcentaje de permisos previos; y también busca reducir en forma considerable y ordenada el elevado proteccionismo de que ha venido "gozando" la industria.

El cuadro siguiente nos muestra un resumen comparativo de las Negociaciones realizadas en 1979 y 1986:

Cuadro Núm. 14

Resumen comparativo de las negociaciones en el AGAAC en 1979 y 1986 (miles de dólares)

CONCEPTO	Número de Fracciones		VALOR DE IMPORTACIONES TOTALES			
		%	1984	%	1985	%
TOTAL DE FRACCIONES	8 143	100.0	10 089 042	100.0	11 873 673	100.0
Fracciones negociadas en 1986	375	4.6	1 511 598	15.0	1 886 716	15.9
Fracciones negociadas en 1979	304	3.7	1 184 248	11.7	1 210 546	10.2
Fracciones negociadas en 1986 que se negociaron en 1979	96	1.2	420 092	4.2	512 921	4.3
a) Con aranceles 1986 menor a 1979	56	0.7	236 894	2.3	272 935	2.3
b) Con aranceles 1986 igual a 1979	11	0.1	12 785	0.1	16 910	0.2
c) Con aranceles 1986 mayor a 1979	29	0.3	170 413	1.7	221 076	1.9
Fracciones negociadas liberadas en 1985	21	0.3	103 029	1.0	128 539	1.1
Fracciones negociadas controladas en 1986 y liberadas en 1979	8	0.1	158	0.0	772	0.0
Fracciones negociadas controladas en 1986 y 1979	18	0.2	157 067	1.6	162 376	1.4
Fracciones negociadas liberadas en 1986 y 1979	49	0.6	162 818	1.6	161 234	1.3

Pasemos ahora al análisis de los principales instrumentos de política comercial con los que cuenta México, por medio de los cuales se evalúa y analiza la situación internacional, así como sus posibles impactos, con el fin de dar respuesta oportuna a los cambios que se presenten y la coordinación de las acciones de los sectores productivos mediante la participación - abierta y comprometida de todos ellos:

1. Plan Nacional de Desarrollo
 2. Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior.
 3. Programa de Fomento Integral a las Exportaciones.
- 3.3. Aspectos Jurídicos Políticos a tomar en cuenta con el Ingreso de México al AGAAC.

3.3.1. Introducción

El artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos fué reformado en febrero de 1983, estableciendo el Sistema Nacional de Planeación Democrática. Estas medidas son una respuesta a la creciente necesidad de planificar de una manera más ordenada el desarrollo de nuestra economía, tanto interna como de exportación, lo que coloca a la recuperación actual de las exportaciones de manufacturas sobre bases - estructurales diferentes a las que prevalecieron en el pasado.

Con el surgimiento de diversos planes de desarrollo, tendientes a liberar el régimen comercial tradicionalmente protec

cionista y a acelerar la apertura de la economía en el sector exportador, se inicia una época que se ha denominado como de "reordenación económica y cambio estructural".

En este sentido, los 3 principales instrumentos de planeación para el desarrollo son:

El Plan Nacional de Desarrollo (PND); surgido el 30 de mayo de 1983. El 30 de julio de 1984, se publicó el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 - - (PRONAFICE); y por último en abril de 1985 se publicó el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX).

Los tres son complementarios y en ellos se reconoce como principal objetivo equilibrar, expandir y diversificar las relaciones comerciales de México con base en el aumento continuo de las exportaciones no petroleras y la substitución selectiva y eficiente de las importaciones.

Vitales pues son estos programas para nuestro país en - - tiempos de crisis, aclarando que lo más importante y difícil - de un plan o proyecto no es en sí el plan mismo, sino su aplicación y los resultados prácticos.

3.3.2. El Plan Nacional de Desarrollo (PND)

El PND fue elaborado dentro del ámbito de la crisis manifiesta en todos los sectores del país; posee una estrategia para enfrentar este período, manteniendo la unidad e identidad - nacionales y simultáneamente iniciar profundos cambios democráticos para la sociedad.

Se presenta como una respuesta a la voluntad de enfrentar - los retos actuales del desarrollo de México, con orden, constancia y cooperación. Ante la grave situación económico financiera por la que estamos pasando, la planeación del desarrollo se convierte en una clave necesaria para enfrentar con éxito nuestros problemas.

Importante es mencionar que el Plan, ante la difícil predicción del curso de la economía, evita rigideces y no se propone - compromisos numéricos tan difíciles de cumplir; tampoco pretende analizar integralmente la reorientación y los resultados prácticos en un sexenio, sino que para su cabal desarrollo necesita de continuidad, elemento siempre ausente en la planificación económica de México.

El logro de los propósitos del Plan requieren de disciplina administrativa y financiera, modificando los hábitos de la administración pública y adecuándose a los requisitos de una eficaz planeación.

Basándonos en lo expuesto, el Plan tiene como principal propósito el siguiente:

- " 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 mayor 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" 69/.

Dentro de los propósitos anteriores surgen estos 4 objetivos a alcanzar:

1. Conservar y fortalecer las instituciones democráticas
2. Vencer la crisis
3. Recuperar la capacidad de crecimiento.
4. Iniciar los cambios cualitativos que requiere el país - en sus estructuras económicas, políticas y sociales.

Los objetivos y el Plan mismo, tal y como lo establece la ley, son de carácter obligatorio para todas las dependencias y entidades de la Administración Pública y Federal, sujetándose a sus acciones y lineamientos establecidos.

A continuación, presento un resumen del mismo, rescatando sus más importantes concepciones:

El Plan se encuentra dividido en tres grandes apartados, - en el primero se establece el diseño de la estrategia general, el segundo contiene lineamientos para su aplicación en los distintos ámbitos de la vida nacional, y el tercero planea el modo como los diferentes grupos sociales pueden participar en su ejecución.

69/ Poder Ejecutivo Federal "Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988", Secretaría de Programación y Presupuesto, México, mayo de 1983, p. 12.

En el primer apartado se mencionan los principios políticos del Proyecto Nacional surgido de la Revolución Mexicana y plasmado en la Constitución de 1917. Posteriormente, muestra las bases que harán posible y complementarán la estrategia de desarrollo, describiéndose en lineamientos generales de gobierno, política exterior, seguridad nacional y justicia.

En el capítulo tercero se presenta el ámbito nacional e internacional en el que se inscriben las acciones del Plan, se señalan los logros alcanzados a partir de 1910 y se evalúa el potencial de desarrollo de México; además, se muestran las más relevantes tendencias de la economía internacional y cómo éstas podrían incidir en el proceso de desarrollo nacional.

Mas adelante se plantea una estrategia para el desarrollo económico y social, orientada a recobrar la capacidad de crecimiento y mejorar la capacidad del desarrollo, a través de dos líneas de acción: la reordenación económica y el cambio estructural.

La primera posee tres propósitos: abatir la inflación y la inestabilidad cambiaria; proteger el empleo, la planta productiva y el consumo básico; y recuperar el dinamismo del crecimiento sobre bases diferentes.

En la segunda, el cambio estructural se presenta en seis orientaciones generales: enfatizar los aspectos sociales y distributivos del crecimiento; reorientar y modernizar el aparato productivo distributivo; descentralizar las actividades productivas y el bienestar social; adecuar las modalidades del financia-

miento a las prioridades del desarrollo; preservar, movilizar y proyectar el potencial de desarrollo nacional; fortalecer la rectoría del Estado, impulsar al sector social y alentar al sector privado.

En el segundo gran apartado, relativo a la instrumentación de la estrategia, el capítulo de política económica general describe los escenarios macroeconómicos y el uso de los instrumentos posibles de carácter global de que dispone el Estado para avanzar hacia los objetivos nacionales. Se describe el manejo de la política de gasto público y se presentan los lineamientos de política para la empresa pública. Posteriormente se precisa la aplicación de las políticas cambiarias de comercio exterior y de inversión extranjera.

El capítulo referente a la política social se encuentra integrado por las políticas de empleo, bienestar social; ecología y medio ambiente, distribución del ingreso, educación, salud y seguridad social, desarrollo humano y vivienda; definiéndose los elementos y prioridades que habrán de orientar su ejercicio en los años siguientes.

De la estrategia de desarrollo económico y social se desprenden los lineamientos de política que se refieren a sectores específicos: desarrollo rural integral, reforma agraria integral, agua, pesca y recursos del mar; bosques y selvas, desarrollo industrial y comercio exterior, energéticos, minería, sistema integral de transporte, modernización comercial y abasto popular, turismo y desarrollo científico y tecnológico.

El capítulo de la política regional describe el marco para la distribución del crecimiento, definiendo las zonas prioritarias y trazando las líneas de política para la zona metropolitana de la ciudad de México, la frontera norte, el sureste, la costa del golfo y la del pacífico.

El tercer apartado del Plan delinea las formas en que habrá de integrarse la participación social a la ejecución y evaluación de las tareas nacionales, con lo cual se reafirma el carácter democrático de la planeación.

A continuación, para tratar de comprender la cabal complementación y coordinación del PND con el AGAAC, expongo algunas de las respuestas que México dió a las preguntas planteadas por algunas partes contratantes del Acuerdo General 10/.

¿Cuál es el significado del Plan Nacional de Desarrollo en la política comercial internacional de México?

El PND define la estrategia de desarrollo económico y social para el período 1983-1988. A través de esta estrategia se coordinarán políticas e instrumentos para recuperar la capacidad de crecimiento de la economía mexicana, elevar el nivel de bienestar y mejorar la distribución del ingreso. De hecho el PND es la política fundamental rectora para la instrumentación de la estrategia económica del país, entre las cuales se

11'

le... Op cit., Artículo "Respuestas a las preguntas planteadas por algunas partes contratantes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros

¿Qué tipo de medidas de promoción de exportación están o estarán disponibles para los productos agrícolas? 71/

Las medidas de promoción para la exportación de productos agrícolas contienen menos apoyos que las aplicadas para el resto de los productos de exportación, ya que México cuenta con ciertas ventajas comparativas constituidas por factores climatológicos que favorecen el cultivo de ciertos productos".

"El Gobierno de México considera que la situación de su sector agrícola y su condición de país en desarrollo hacen evidente la urgente necesidad de instrumentar políticas orientadas a la consecución de niveles de vida más altos para su población - en el campo, de aumentos en sus ingresos, y de una utilización adecuada de los recursos; objetivos todos plenamente congruentes con los del Acuerdo General, en particular, aquellos plasmados en su artículo XXXVI".

Sectores estratégicos para México como el agrícola o el de los energéticos, en el sentido de que son vitales para la población y de que el no cuidar su constante y oportuno suministro - traería graves problemas sociales y una consecuente crisis interna.

En el Protocolo de Negociación se estableció la importancia que México le concede al sector agrícola, en los siguientes términos:

71/ Cámara Nacional de la Industria y Transformación "Respuestas de México a las preguntas planteadas por algunas partes contratantes del GATT en relación al memorándum sobre el régimen de comercio exterior", México, CANACINTRA, GATT/documento/2/86; México, D.F., 2 de abril 1986, p. 2.

" Las Partes Contratantes reconocen el carácter prioritario que México otorga al sector agrícola, en sus políticas económicas y sociales..."

Más adelante y en relación al PND se señala que:

" Las Partes están conscientes de la intención de México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales" ^{72/}.

Lo anterior nos muestra cómo las negociaciones de adhesión al Acuerdo tuvieron que concordar con los planes y proyectos de México, ya que de otro modo hubiera sido imposible; esto es, - que el ingreso al AGAAC tuviera consecuencias en la comercialización de productos básicos al impedir a nuestro país regular su exportación y con ello provocar un desabasto general de la - población.

El PND constituye pues la base fundamental en la instrumentación de medidas de política económica y programas nacionales; de este modo y con el objeto de cumplir con sus lineamientos, - el Gobierno de México ha puesto en operación los siguientes Programas Nacionales:

Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1984-1988
Programa Nacional de Alimentación 1983-1988
Programa Nacional de Comunicaciones y Transportes 1984-1988
Sistema Nacional de Abasto

^{72/} El Proceso de Adhesión de México al... Op cit., Artículo "El Protocolo de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio" p. 30.

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 Recursos 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 73/

De éstos analizaremos ahora el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988, que tiene entre otros propósitos el de coordinar las acciones de los sectores productivos mediante la participación abierta de todos ellos, como se podrá constatar a continuación.

3.3.3. Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 (PRONAFICE)

Tanto el PND como el PRONAFICE son documentos que exponen la necesidad de lograr un cambio en la estructura económica, tocando todos sus aspectos.

Los dos identifican al momento de las exportaciones no petroleras y de la selectiva y eficiente substitución de las importaciones como elementos fundamentales del cambio estructural, otorgando al segundo elemento una mayor importancia, ya que consideran que las condiciones económicas internacionales no son propicias actualmente para un acelerado crecimiento de las exportaciones. Posteriormente, como se verá en el siguiente inciso, referente al Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEEX), corrige bastante este enfoque, estableciendo que el acelerado crecimiento de las exportaciones debe convertirse en uno de los pilares del futuro desarrollo de México.

Analicemos la situación económica en la cual surge el PROFNAFICE con el objeto de comprender cabalmente sus propósitos y objetivos.

En México, el marco de actuación del sector industrial se encuentra delimitado por la ya mencionada política de substitución de importaciones, que ha prevalecido durante las 4 últimas décadas; sin embargo, este enfoque, tendiente hacia una aplicación incongruente de políticas comerciales nacionales con el mercado internacional, ha propiciado un marcado desequilibrio que entorpece nuestro desarrollo económico.

Esta política seguida no fué del todo conveniente, al no promover el enlace de la planta productiva, ya que los esfuerzos fueron concentrados en la producción de bienes de consumo, ropa, zapatos, alimentos, etc., y en menor grado intermedios, rezagándose con ésto la producción de bienes de capital.

Este sistema proteccionista permanente y poco selectivo no estimuló la eficiencia y competitividad en el sector industrial, haciéndolo muy dependiente de insumos extranjeros.

Nuestro mercado nacional, que bien podríamos denominar "cautivo", provocó que la calidad y el precio de nuestros productos no fueran competitivos respecto a otros países, lo que dificultó en mucho su exportación.

Con el objeto de solucionar estos problemas se puso en marcha la estrategia de apertura comercial, tendiente a la flexibilidad en la importación de insumos y materias primas necesarias para la industria nacional; esta estrategia se encuentra enmarcada en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior.

La correcta articulación entre industria y comercio exterior implicará disminuir el déficit del sector manufacturero, de 50% de sus importaciones en 1984 a 25% en 1988 ^{74/}.

El PRONAFICE incorpora, a partir de la revisión constructiva de sus logros y limitaciones, la constante actualización de la planeación industrial, trabajando conjuntamente con todas las partes integrantes de ese proceso.

Su estrategia de cambio establece diversas orientaciones que de una manera integral favorecen el cumplimiento de sus planes, los cuales son mencionados a continuación:

^{74/} Claudio F. Urencio, "México ajuste externo y política comercial", Comercio Exterior; México, Vol. 36, núm. 6, 1986, p. 509.

- estabilizar el comercio exterior con un nuevo patrón de industrialización.
- obtener y fomentar la tecnología nacional
- reordenar la localización de la industria nacional, de tal forma que se utilicen plenamente los recursos naturales; y
- orientar este cambio hacia una sociedad más igualitaria.

A continuación, y por su gran importancia en el impulso para la implementación de infinidad de cambios en las estrategias de desarrollo seguidas hasta nuestros días, presento un resumen rescatando los aspectos más importantes del programa.

El PRONAFICE expone aspectos relacionados con una gran cantidad de temas económicos y políticos ^{75/}.

Los puntos más importantes tocados por el Programa son:

- fortalecimiento del sector industrial de exportación
- fomento selectivo del sector industrial sustitutivo de importaciones.
- dimensión temporal de la estrategia
- el nuevo patrón tecnológico
- políticas de protección y fomento al comercio exterior.

La industria nacional se encuentra comprendida por tres grupos de actividades diferenciables en términos de su relación con el comercio exterior, del destino de sus productos, de su dinamismo y de su incidencia sobre otras actividades económicas.

^{75/} Ver Poder Ejecutivo Federal, "Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior", México, 13 de agosto 1974, p. 251.

El primer grupo se ha denominado sector industrial endógeno (SIE); es el menos vulnerable a los factores externos y se encuentra conformado por las ramas que han experimentado el mayor grado relativo de integración y cuyo dinamismo es comparativamente más estable; a éste sector pertenecen los bienes de consumo no duradero.

El segundo grupo es el denominado sector industrial exportador (SIEEX), y está conformado por aquellas ramas del sector endógeno que concurren satisfactoriamente al mercado internacional debido a su nivel tan alto de calidad y poseen una tradición exportadora. El SIEEX, aporta el 38% del total de las exportaciones manufactureras.

Apoyar a este sector y ampliarlo con otras ramas permitirá hacer compatible la exportación con los requerimientos de importación, así como complementar la demanda interna.

El sector industrial substitutivo de importaciones (SESI), está constituido por un conjunto de ramas, que por su insuficiente integración han contribuido en menor grado al desarrollo autosostenido de la industria.

El comportamiento de la industria de nuestro país ha hecho evidente la incompatibilidad entre continuar actuando en el sentido de lo que ha sido el patrón histórico de la industrialización.

De no llevarse a cabo el cambio estructural en la industria y el comercio exterior, el crecimiento industrial futuro sería fuertemente desequilibrado entre sus distintos sectores.

Ello es debido a que el sector en el cual se apoya principalmente el crecimiento económico es el substitutivo en importaciones, el cual posee un bajo grado de articulación y grandes necesidades de capital.

La estrategia obliga a apoyar nuestro crecimiento industrial en los sectores que tienen menores componentes importados y generan más divisas. Al fortalecer los sectores endógeno y exportador mediante la substitución selectiva de importaciones se persigue un desarrollo integral del sector industrial en estrecha vinculación con el comercio exterior.

La estrategia de industrialización propuesta por el PRONAFICE se propone consolidar y ampliar al sector industrial mediante la integración de las cadenas productivas de bienes básicos e insumos de amplia difusión.

A fin de ampliar e integrar el SIE, se promoverá una substitución selectiva de importaciones que contribuya, en mayor medida, a consolidar cadenas productivas prioritarias, incrementar el abasto de los bienes que la población demanda, reducir la vulnerabilidad respecto al exterior y aumentar la generación neta de divisas.

La estrategia mencionada anteriormente no pretende imponer todos y cada uno de los bienes que deben producirse, sino que exclusivamente orientará los cambios en la composición de los sectores industriales que permitan hacer efectiva la integración de la industria en su conjunto con el objeto de lograr un crecimiento autosostenido.

Por otro lado, con el objeto de disminuir la vulnerabilidad externa el Programa menciona que todas las actividades de exportación, en particular las ramas del SIEX que generan mayor proporción de divisas, tendrán la prioridad.

Además de la integración de las cadenas productivas de las ramas manufactureras prioritarias, el nuevo patrón de industrialización considera la necesidad de vincular efectivamente la industria manufacturera con los demás sectores económicos.

La estrategia se encuentra prevista en dos etapas: la primera se inscribe en la estrategia de reordenación económica con las acciones que incluye el Programa para la Defensa de la Planta Productiva y el Empleo.

La segunda etapa (1985-1988) parte de la recuperación e inicia un crecimiento autosostenido con mayor equilibrio en la balanza comercial. Esta etapa será de crecimiento a tasas con un mayor efecto a largo plazo.

La estrategia de cambio estructural implica modificaciones fundamentales en la articulación entre industria y comercio exterior respecto de las tendencias observadas en el pasado.

Para la realización de todos estos objetivos planteados por el PRONAFICE, se hace necesaria la colaboración estrecha con el PND; aspecto fundamental para ir orientando los esfuerzos de política e inversión industriales. Al presente Programa no se le debe ver como una forma de predecir con precisión el futuro o de encasillar el desenvolvimiento de los diferentes

sectores industriales. La volatilidad de las variables económicas internacionales obliga a ajustes periódicos, los cuales se llevarán a cabo en programas operativos anuales como parte del seguimiento del Programa.

La estrategia de desarrollo considerada por el PRONAFICE - en materia de comercio exterior se enriquece y pone en operación por medio del Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX); el cual se encuentra sustentado en la coordinación de políticas, que implican el logro de metas, acciones y apoyos y, por último, a la evaluación de resultados.

Los programas presentados permiten obtener una visión global de la nueva estrategia de desarrollo, consistente en la - - coordinación de acciones en los plazos multilateral y bilateral, resultado ésto de una presencia en cada momento más activa del país en la economía mundial.

En este sentido, México está con la firme convicción y necesidad de revisar el marco multilateral del comercio y analizar las condiciones que impiden el cambio; en esta revisión se asumen políticas y medidas que tienden a colocarnos en condiciones competitivas en el mercado mundial de mercancías.

Con el PRONAFICE, se conforma el diagnóstico de la economía mexicana, se define la estrategia de comercio exterior y fomento industrial y se identifican los principales problemas estructurales a los que se enfrentan estos sectores. También se establece un vínculo de causa efecto entre un modelo de sustitución de importaciones y el desequilibrio entre desarrollo industrial y comercio exterior.

De este modo se hace notar que ese desequilibrio es originado en un proteccionismo excesivo y permanente. Con el PRONAFICE, se está reconociendo el papel de la política comercial exterior como un verdadero instrumento de desarrollo.

3.3.4. Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEIX)

El PROFIEIX se compone por una serie de medidas tendientes al estímulo de la exportación de productos no petroleros, reafirmando el sentido de cambio estructural expuesto anteriormente; cuyo propósito es integrar un nuevo patrón de industrialización y especialización del comercio exterior, incorporando de una manera dinámica a la actividad exportadora diferentes sectores entre los cuales destaca el de productos metálicos estructurales, industria básica del hierro y acero, cemento, productos químicos y petroquímicos, etc. conforme a lo señalado por el PRONAFICE, como objetivo del patrón de especialización del sector industrial de 1990.

En cumplimiento con los objetivos del PRONAFICE, el PROFIEIX intenta promover la diversificación creciente de mercados y productos, organizar la oferta exportable, reunir esfuerzos de asesoría, apoyo y financiamiento del Gobierno y ampliar y conservar los mercados externos.

Los siguientes rubros son los que agrupan las acciones del PROFIEIX para fomentar las exportaciones: 76/

76/ Poder Ejecutivo Federal, "Programa de Fomento Integral a las Exportaciones", Comercio Exterior; México, Vol. 35, Núm. 4, abril 1985, P. 377-383.

1. Fomento a la producción
2. Apoyos institucionales
3. Promoción
4. Apoyos financieros
5. Formas no convencionales de comercio exterior
6. Simplificación y desconcentración administrativa
7. Negociaciones comerciales
8. Infraestructura.

Analicemos a continuación las principales características - de cada uno de estos conceptos:

En lo referente al fomento de la producción, el PROFIEX indica que se adoptarán medidas para aumentar los bienes que ya se están vendiendo en el exterior; de los que ya se producen y aún no se exportan y la fabricación de aquellos que, al tiempo que - substituyan eficientemente importaciones concurren desde sus inicios al extranjero.

En el segundo apartado, relativo a los apoyos institucionales, se indican las acciones del Gobierno en favor de empresas - de comercio exterior, a las que se les agrupa en una sola figura jurídica.

También se señala que las instituciones nacionales de crédito podrán participar en las empresas de comercio exterior con capital de riesgo hasta el 50%. El Gobierno, por su parte, actuando en favor de las empresas exportadoras utilizará instrumentos fiscales tendientes todos ellos a facilitar las transacciones;

mencionemos algunos de los más comunes: a) deducción de gastos realizados en el exterior, b) ampliación del plazo a 6 meses para que las mercancías no causen abandono, c) pago de contribuciones hasta que las mercancías salgan del país o del recinto fiscal, d) devolución del IVA en 10 días, e) tasa cero de IVA a las exportaciones de empresas de comercio exterior, etc.

El PROFIEX también toca el punto referente al uso de "programas de importación temporal para exportadores".

Otro aspecto señalado en apoyo a las exportaciones lo constituye la "devolución de impuestos al comercio exterior" conocido comúnmente como "Draw-Back", que autoriza por parte de la SE COFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) la devolución de los impuestos causados por los insumos de importación incorporados al producto de exportación.

Un aspecto adicional se refiere al "sistema de información del comercio exterior", por medio del cual se orientará a exportadores sobre los beneficios de la instrumentación y desarrollo de esta actividad.

Otro tipo de apoyo se refiere a "Estímulos a la investigación y venta en el extranjero de tecnología y servicios de ingeniería y construcción.

En el capítulo de promoción, el PROFIEX indica que estas tareas descansarán en el principio de "promoción compartida", mediante el cual las acciones que se realicen estarán a cargo de los exportadores directos, las empresas de comercio exterior

y el Banco Nacional de Comercio Exterior, por medio de la concer
tación de acciones entre los sectores público, privado y social.

En lo concerniente a los apoyos financieros, las principa-
les medidas expuestas por el PROFIEX se pueden dividir en los -
siguientes:

- * Se dará apoyo financiero a los exportadores indirectos a tra-
vés del mecanismo de "carta de crédito doméstica".
- * El financiamiento al comercio exterior es en términos y condi-
ciones similar al que otorgan otras naciones particularmente pa-
ra la venta externa de productos del campo y manufacturas.
- * Se contribuirá a la reestructuración de pasivos de empresas -
mexicanas y se suscribirán convenios financieros de intercambio
compensado y crédito recíproco con compradores de productos na-
cionales.

En lo tocante a formas no convencionales de comercio exte-
rior, se destaca que se permitirá la importación de algunos ar-
tículos considerados como prescindibles, a cambio de exportacio-
nes de productos de difícil colocación en el exterior; en una -
proporción de por lo menos dos a uno en términos de valor; - -
igualmente se señala que se podrá utilizar el intercambio com-
pensado.

El punto relacionado con la simplificación y desconcentra-
ción administrativa indica que se permitirá el despacho de mer-
cancías en el domicilio del exportador; se adecuarán los hora-
rios de las aduanas fronterizas con las de los países vecinos y
se permitirá el despacho aduanal conjunto de México y de los paí-
ses vecinos.

El penúltimo punto es el relacionado con las negociaciones comerciales y la participación de nuestro país, como es el caso de los convenios internacionales tendientes a la estabilización de precios en productos básicos de interés para México, así como la activa participación en el Sistema General de Preferencias (SGP).

El último capítulo es el que explica lo relacionado a la infraestructura, señalándose que se emprenderán acciones en las tres principales vías para el transporte de mercancías: carreteras, trenes y el aspecto marítimo 17/.

A continuación expondremos algunas de las respuestas que México dió a las preguntas planteadas por las Partes Contratantes con el objeto de comprender los intereses de las naciones miembros del AGAAC, referentes al Programa.

¿Cómo se fundamentan las acciones del PROFIEX?

El PROFIEX no contiene programas, sino acciones específicas para apoyar las exportaciones mexicanas. Las acciones contenidas en el PROFIEX se dirigen a todas las empresas que en forma directa o indirecta participen en el proceso de exportación.

¿Qué medidas autoriza el PROFIEX para "estimular la fabricación de bienes que puedan substituir importaciones y generar exportaciones?

17/ Respecto a este punto el Gabinete de Comercio Exterior, publicó "Acciones adicionales para promover las exportaciones en el marco del Programa de Fomento Integral a las Exportaciones", 17 de marzo 1986, 29 páginas.

“Todas las medidas, si bien han sido diseñadas con anterioridad a la solicitud de México de entablar negociaciones para su adhesión al AGAAC son congruentes con el espíritu, la letra y principalmente los objetivos del Acuerdo General, en particular aquellos relacionados con los países en desarrollo y con la consecución de un sistema internacional de comercio abierto.”

“Entre otras disposiciones sobre la materia pueden citarse las siguientes: artículo III, en lo que se refiere a tributación; artículo VI, en lo que respecta a la devolución de impuestos; artículo VIII, párrafo c), en cuanto a formalidades de importación y exportación, artículo XI, sobre la eliminación de restricciones cuantitativas y el artículo XXVIII bis, en conjunción con el artículo XXXVI, en materia de negociaciones comerciales internacionales.”

¿Las medidas financieras del PROFIEX para promover exportaciones dependen del contenido nacional y de la realización de exportaciones?

“El PROFIEX es básicamente una recopilación de las acciones específicas para apoyar exportaciones mexicanas que se encuentran disponibles para todas las empresas que en forma directa o indirecta participan en el proceso de exportación y cuyos fundamentos legales se encuentran dispersos en un gran número de disposiciones de la legislación mexicana vigente. En este sentido, es un documento que recoge en forma integral todas las acciones mencionadas para una mejor presentación y una mayor difusión sistemática entre el sector exportador mexicano.” 78/

78/ El Proceso de adhesión de México al Acuerdo... Op cit., p. 165.

Hace ya poco más de dos años que el Gobierno puso en marcha el PROFIEX, derivado en sus lineamientos, filosofía y dirección del PND, y sus diferentes programas sectoriales; este programa constituyó la manifestación política de comprometer todos los - instrumentos de política económica disponibles con el objeto de fomentar las exportaciones no petroleras y hacer de éstas un pilar en el cambio estructural que el país está demandando para salir de la crisis y reencontrar el camino al crecimiento económico.

4 CONCLUSION

Con el objeto de complementar las observaciones expuestas en el presente trabajo, exponemos a continuación las conclusiones siguientes:

El AGAAC, surgido a partir de la Segunda Guerra Mundial, es actualmente el Acuerdo comercial más importante y su papel en las NCM ha venido creciendo al controlar actualmente cerca del 90% del comercio internacional.

El principal objetivo que motivó la creación del Acuerdo - fué la liberalización del comercio mundial por medio de la eliminación de trabas y barreras arancelarias que obstaculizan el comercio.

La creciente participación de los países en desarrollo ha conducido al surgimiento de diferentes medidas en su favor, las cuales se encuentran plasmadas en la Parte IV del Acuerdo.

En el caso de México el comercio exterior se presenta como una de las actividades prioritarias para un cambio en la estructura de nuestra economía, entendiendo esta opción de desarrollo como un cambio de actividad permanente y no coyuntural.

El aplicar con inteligencia los planes mencionados y la participación en el Acuerdo, asegurará la contribución del sector exportador al desarrollo a mediano y largo plazo, modificando las políticas económicas seguidas hasta ahora.

Imaginación constante es el factor que puede atender a los retos que exige el comercio exterior; en este sentido, el fomento indiscriminado no es eficiente ni conveniente, se hace necesario precisar productos y actividades que brinden una mayor potencialidad y orientar los estímulos a su dinámico desarrollo.

La estrategia general y sus lineamientos en las relaciones bilaterales, regionales y multilaterales tendrá un enfoque que abarque tanto los nuevos requerimientos del AGAAC, como los planes y proyectos nacionales.

Profundizando en el contenido de los párrafos anteriores, se hace necesario dejar establecido que para que México esté en posibilidad de continuar con estas políticas, es fundamental el mantenimiento de condiciones políticas adecuadas en el ámbito de la economía internacional, incluyendo los avances que las naciones desarrolladas puedan realizar en la eliminación del proteccionismo y en particular los que afecten directamente a nuestro país.

México, después de que por un largo período de tiempo -- otorgó todo tipo de estímulos, evitando la competencia en desventaja con otros países, se encuentra actualmente en un nuevo período, consistente en dar un nuevo enfoque al desarrollo. En función de lo anterior y conforme a la estrategia de cambio estructural, nuestro país se adhirió al AGAAC, lo que necesariamente impulsará una estrategia de desarrollo hacia afuera.

Esta nueva visión del comercio exterior de México necesariamente implica un renovado proceso de desarrollo industrial, que de consolidarse colocará al país entre el grupo de naciones recientemente industrializadas y exportadoras.

Pivote fundamental para el cambio tecno-económico de México es el aparato productivo, el cual se encuentra en la suficiente capacidad de hacer frente a la competencia industrial en el extranjero, ya que el desarrollo de nuestra planta productiva se haya en un nivel medio superior y en algunos casos se marcha a la par en cuanto a calidad y productividad con algunas naciones desarrolladas.

Para México, continuar con una política económica proteccionista significa limitar el desarrollo; esto es, impedir su natural crecimiento hacia afuera. Sólo mediante una nueva política de exportaciones podremos aspirar a cambios positivos, los cuales, a fin de cuentas, traerán muchos beneficios a la sociedad en general.

México no puede correr el riesgo de basar su desarrollo en industrias como las maquiladoras de exportación que, si bien generan empleos y divisas para el país; promueven el control externo de los mercados, de las decisiones de inversión y de los procesos productivos.

Este tipo de industria, aunque sea capaz de cooperar en el crecimiento del país, de ninguna manera debe ser la piedra angular de nuestro desarrollo.

La apertura de fronteras, en el marco del AGAAC, debe conducir a la instalación de industrias modernas, con integración nacional que estimulen y se basen en el mercado interno, pudiéndose dirigir hacia el exterior. La incorporación de procesos productivos eficientes y competitivos tendrá que ser paulatina pero implacable.

En el país existe la opinión unánime de que es necesario modernizarse, que es imposible retrasar por más tiempo el acceso a niveles superiores de productividad y desarrollo. De aquí que la definición de las modalidades en que México ingresó al AGAAC son un elemento vital en el desarrollo económico de el país.

Los beneficios de un país puede obtener de su ingreso al AGAAC, se encuentran fundamentados en las concesiones que particularmente pueda obtener en las negociaciones con otros miembros, de la estabilidad que tales concesiones signifiquen y de la no indiscriminada aplicación de restricciones o medidas compensatorias.

De este modo se puede apreciar que el AGAAC es un Acuerdo cuya legislación es adoptada por todas las naciones participantes, y posee ciertas salvaguardias específicas las cuales se aplican en cada caso en particular con el objeto de ajustarse a las legislaciones nacionales y proteger sectores sensibles (suministros de alimentos, recursos energéticos, patrimonio cultural, etc.) de cada país.

El AGAAC promueve la eliminación de las medidas discriminatorias contra las exportaciones de un país; este punto es uno de los más discutidos, ya que existen algunas naciones desarrolladas que en algunas ocasiones unilateralmente realizan esta clase de medidas. No obstante lo anterior, la existencia del AGAAC y la participación en el de las naciones en desarrollo, promueve y presiona hacia la eliminación de esta clase de medidas egoistas que entorpecen el libre crecimiento del comercio internacional.

El Acuerdo General es en sí el foro más importante a nivel mundial para el análisis y discusión de los problemas del comercio mundial y de cada país en particular, lo que dá a México - una mayor perspectiva de negociación al participar conjuntamente con otras naciones en desarrollo en la aplicación de medidas y políticas tendientes hacia un mayor equilibrio en el comercio mundial de mercancías.

El AGAAC establece prácticas y procedimientos de política comercial y de aplicación generalizada en beneficio de las transacciones comerciales (nomenclatura aduanera, aplicación de impuestos compensatorios, etc.); este tipo de cuestiones, entre - otras, son utilizadas por la totalidad de las naciones, sean - miembros del Acuerdo o no, lo que nos dá una idea de su gran importancia.

En lo externo, la adhesión al AGAAC implica la posibilidad de abrir puertas a las exportaciones de productos mexicanos, ya que países como Estados Unidos, España, Japón, etc., adoptarán posiciones más receptivas respecto a nuestras mercancías.

Por otro lado, la progresiva disminución de los aranceles y restricciones al comercio, en coordinación con los ajustes - cambiarios permitirán neutralizar el efecto negativo que el continuo "deslizamiento" del peso tiene sobre los costos de las - mercancías e insumos importados. Este factor podrá hacer que - los precios de nuestras exportaciones tiendan hacia la estabilización, influyendo en una permanencia de nuestros productos en el extranjero, facilitando la continuidad y abundancia de las - divisas necesarias para estabilizar los mercados cambiarios y - ayudar al pago de los intereses y el capital de la deuda.

En el aspecto económico, la adhesión de México al Acuerdo representa beneficios en dos aspectos principales: en lo interno, aporta elementos que ayudan al control de la inflación y - fortalecimiento de la capacidad de crecimiento; en lo externo, permite agilizar y mantener el flujo de divisas en nuestro país mediante el aumento de las exportaciones.

Este proceso de apertura económica en el marco del Acuerdo, apoya la batalla que estamos librando contra la inflación, ya - que un bajo arancel permitirá una estabilización en los costos de las mercancías importadas, lo que, aunado a la mayor competencia, dificultará el excesivo aumento de los precios.

No todos los beneficios mencionados anteriormente podrán - ser obtenidos a corto plazo, ya que se requiere de un período de tiempo que permita ajustar en la práctica las políticas nacionales de exportación con el Acuerdo.

El AGAAC podrá ser un buen instrumento para México en la - medida en que sepamos obtener y otorgar, competir y proteger y en la medida en que las condiciones internas permitan la adecuación de la planta industrial a las nuevas condiciones de mercado.

La adhesión al Acuerdo implicó un gran esfuerzo de el grupo negociador al conseguir tratos atractivos ante países de estructuras, potenciales económicos y poder de negociación, en muchas ocasiones superior al nuestro.

Los beneficios mencionados naturalmente tienen un costo y un riesgo, por la crítica situación en la que nos encontramos y

porque siempre un cambio exige esfuerzos y va aparejado con ciertas dificultades en el proceso mismo.

El mundo se encuentra compuesto en su mayoría por naciones en desarrollo, las cuales ven en el AGAAC un foro de negociaciones comerciales en donde pueden hacer escuchar su voz; en este sentido, la participación de México podría dar un mayor peso específico a dichas negociaciones.

La conflictiva situación internacional avanza, se acentúa y transforma día a día y México no puede permanecer al margen de éstos fenómenos, pues se debe orientar al cambio, quiéralo o no, ya que nuestra cautiva industria ha permanecido aislada y sobreprotegida.

La aplicación de políticas obsoletas que provocan la baja calidad de las mercancías y productos elaborados en México, que en su mayor parte son destinados al mercado interno, lo único que provoca es impedir el natural crecimiento que nuestra economía exige.

Importante es considerar que el proceso de "reconversión industrial" es progresivo y que abarca un periodo de 5, 10 y hasta 15 años, lo que dá a nuestro país la oportunidad de avanzar de acuerdo a sus necesidades e irse incorporando al mercado externo paulatinamente.

La división internacional del trabajo es un fenómeno que exige a las naciones producir los artículos para los cuales se encuentran mejor capacitados. Así, produzcamos para exportar

lo que sabemos y podemos hacer e importemos todos aquellos bienes que otras naciones nos brinden en mejores condiciones de calidad y precio que las nacionales.

Con el AGAAC dimos el primer paso hacia el desarrollo, no podemos dar marcha atrás, México no puede pasar más tiempo desapercibido en el comercio mundial; busquemos mercados, diversifiquemos nuestras exportaciones; en una sola palabra, crezcamos hacia afuera, con una política inteligente y agresiva, en pro de nuestro desarrollo y de otras naciones que se encuentran con características similares a las nuestras.

5. BIBLIOGRAFIA

5.1 Libros

- Banca Confía, Manual del Exportador, México, Banca Confía S.N.C., mayo 1986, 421 pp
- Banca Confía, México y el GATT, México, Banca Confía S.N.C. febrero 1986, 47 pp
- Banca Confía, México y el GATT, (anexo 1) México Banca Confía S.N.C., enero 1987, 52 pp
- Celso Lefer, El GATT la cláusula de la nación más favorecida y América Latina, México, FCE, 1974, 246 pp
- Charles I. Bevans II, Treaties and other international agreements of the United States of America; 1776-1949, United States, Vol 4, Department of State Publication, 8, 521, June 1970, 874 pp
- Chávez Poblano, José México frente al GATT, Tesis profesional, Lic. en Relaciones Internacionales, México, FCPS, UNAM, 1983, 271 pp
- Demeneghi Colina, Francisco Las Relaciones del GATT y los países en desarrollo, tesis profesional Lic. en Relaciones Internacionales, México, FCPS, UNAM, 1975, 256 pp
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática Comparaciones internacionales de México y el mundo, México INEGI, 1985, 358 pp

- Izunza Luis B; Consideraciones en torno al proyecto de la Carta de Comercio y Empleo, tesis profesional Lic. en Derecho, México, UNAM, 230 PP
- Malpica Lamadrid, Luis Qué es el GATT, México, Ed. Grijalbo, 1979, 352 PP
- Meyer Lorenzo, Lecturas de política exterior mexicana, México, Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, 1979, 452 pp
- Osmanzyk, Edmund, Jan, Enciclopedia mundial de las relaciones internacionales y Naciones Unidas, México, FCE, 1976, 1236 PP
- Pérez Nieto, Leonel El Aspecto jurídico del comercio exterior de México, México, Ed. Nueva Imagen, 1980, 240 PP
- Querol, Vicente El GATT, fundamentos, mecanismos, políticas relaciones con México, México, Ed. PAC, 1985, 134 PP
- Tamames, Ramón Estructura económica internacional, 6ta. edición, Madrid, 1980, 550 PP

5.2. Revistas

- Alvarez Soberanis, Jaime "Consideraciones sobre el papel del GATT frente a los países en desarrollo", Relaciones Internacionales, revista del CRI, núms 24 y 25 México, UNAM, 1980.

- Alvarez de la Torre, Víctor "El Derecho Internacional y la regulación del comercio entre productos básicos", Foro Internacional, México, Colegio de México, Vol. XVIII, núm 2 oct-dic 1977, 243-286 pp
- Banco de México "La Actividad económica 1985", Comercio Exterior, México, Vol. 36, núm 5, mayo 1986, 438-448 pp
- Jara Puga, Alejandro "Características del nuevo ordenamiento del comercio internacional", Revista de Integración Latinoamericana, Buenos Aires, abril 1982, 52-60 pp
- Long, Oliver "Los Resultados de la Ronda Tokio", Comercio Exterior, México, vol 29 núm 5, mayo 1979, 583-587 pp
- Mateo, Fernando "Política comercial y desarrollo", Comercio Exterior, México, vol 35, num. 11, noviembre 1985, 1037-1048 pp
- Matos Pacheco, Javier "Elementos para evaluar la conveniencia del ingreso de México al AGAAC", Comercio Exterior, México, vol 30, núm 2, febrero, 1980, 118-122 pp
- Navarrete, Eduardo "Las Relaciones económicas y comerciales entre Japón y América Latina", Comercio Exterior, México, vol 22, núm 2, febrero 1972, 132-140 pp

- Prieto, Sergio "Latinoamérica frente al GATT", Revista Visión, México, vol 67, núm 5, 8 septiembre, 1986, 6-18 pp
- Salinas de Gortari, Carlos "Modernización y cambio estructural, divisa de nuestro tiempo", Comercio Exterior, México, vol 37, núm 2, febrero 1987, 157-159 pp
- Sistema Económica Latinoamericano, "La política comercial de la CEE y sus efectos sobre el comercio de América Latina", Comercio Exterior, México, vol 35, núm 11, noviembre 1985, 1100-1110 pp
- Urencio, F. Claudio "México, ajuste externo y política comercial", Comercio Exterior, México, vol 36, núm 6, julio 1986, 508-514 pp
- Webb Peñalosa, Tomás "El Proteccionismo agrícola en la CEE", Comercio Exterior, México, vol 30 núm 4, abril 1981, 367-372 pp.
- Webb Peñalosa, Tomás "La Adhesión de México al GATT", Comercio Exterior, México, vol 35, núm 12, diciembre 1985 1160-1166 pp
- 5.3. Documentos
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, "Los Países en desarrollo y el GATT", Actas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, CONUCYD, Ed Sudamericana, tomo V, 1965, 174 pp

Documento H Senado de la República,

Relatoria (primera parte), México 8 noviembre, 1986, 13 pp

Poder Ejecutivo Federal

"Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988", Secretaría de Programación y Presupuesto, México, mayo 1983, 430 pp

Poder Ejecutivo Federal

"Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior", México, 13 de agosto 1984, 251 pp

Poder Ejecutivo Federal

"Programa de Fomento Integral a las Exportaciones", Comercio Exterior, México, vol 35, núm 4, abril 1985, 377-383 pp

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial,

"El proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, Gabinete de Comercio Exterior, México, 1986, 247 pp

5.4. Boletines

"América Latina y la Comunidad Europea, cooperación y desarrollo"

Servicio de prensa e información, Delegación para América Latina de la Comisión de las Comunidades Europeas, Caracas, agosto 1986, 44 pp

Cámara Nacional de la Industria y la Transformación

"Un momento decisivo en nuestra historia, CANACINTRA, México, 18 marzo, 1980, 51 pp

Cámara Nacional de la Industria y la Transformación

"Respuestas de México a las preguntas planteadas por algunas partes contratantes del GATT, en relación al memorándum del Régimen de Comercio Exterior", CANACINTRA, México GATT, documento, 2/86, abril 1985, 95 pp

- Comunidad Económica Europea, "Exportar a Europa, las preferencias arancelarias de la CEE", Servicio de Prensa e Información, Delegación para América Latina de la Comisión de las Comunidades Europeas C-001-686-6, Caracas, 1986, 24 pp
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo 2do. período de Sesiones, Documento TD/II/RES/21, CONUCYD, marzo 1968. 36 pp
- Consejo de Ayuda Mútua Económica, "Qué es el GATT", CAME, México, agosto 1985, 26 pp
- FOCUS "Uruguay Round", Boletín de Información del GATT, núm 43, enero-febrero Ginebra, 1987, 9 pp
- General Agreement on Trade and Tarifs "GATT activities 1985", an annual review of thw work of the GATT, Geneve, june 1986, 76 pp
- General Agreement on Trade and Tarifs "GATT Press Comunicqué" GATT/1392 Geneve, septiembre 1986, 18 pp
- General Agreement on trade and Tarifs "GATT Press Comunicqué", Release Presse, GATT/1396, 25 de septiembre 1986, 23 pp
- General Agreement On Trade and Tarifs "Le Accord General sur les Tarifs Duaniers et le Commerce" Geneva, GATT/1393, octubre 1983, 6 pp

Hosuna, Akio

"El fomento a las exportaciones en el Japón y la aplicación de esa experiencia a América Latina", Boletín Económico de América Latina, Santiago, vol XV, núm 1, primer semestre 1970, 52-107 pp

Instituto Mexicano de
Comercio Exterior,

"La Comunidad Europea y los países del tercer mundo", IMCE, México, 1976, 64 pp.