

29
20j

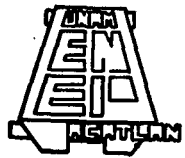


UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLAN"
DERECHO

EL COMERCIO INTERREGIONAL; IMPACTO DEL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO MEXICO - ESTADOS UNIDOS.

T E S I S
QUE PRESENTA:
JUAN CARLOS BENAVIDES JIMENEZ
PARA OBTENER EL TITULO DE :
LICENCIADO EN DERECHO



Acatlán, México.



1992

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

	pág. 5
INTRODUCCION	5
CAPITULO I El Comercio Interregional	10
1.1 Simplificaciones	10
1.2 Diferencias interregionales en la do- tación de factores productivos	12
1.3 Carácter del comercio interregional	17
1.4 El tipo de cambio y las diferencias interregionales de los precios	18
CAPITULO II Efectos del Comercio Interregional	21
2.1 Tendencia hacia la igualación de los precios de los factores	21
2.2 Ganancias del comercio interregional	22
CAPITULO III Condiciones del Comercio Interregional	27
3.1 Modificaciones a la teoría armónica de precios	27
3.2 Las economías en gran escala como cau- sa del comercio	30
3.3 Efectos del comercio debidos a las - economías de la producción en gran - escala	35

CAPITULO IV	Una Variación del Comercio Interregional	pág. 38
	4.1 Los precios relativos de los factores y la relación real de intercambio y - los cambios en la demanda	38
	4.2 Reacciones de la oferta de factores	43
CAPITULO V	Efecto de los derechos de Importación	46
	5.1 Sobre los aranceles y la localización de la industria	46
	5.2 Sobre las importaciones y exportacio- nes	47
	5.3 Sobre la renta nacional	48
	5.4 Sobre la distribución de la Renta	50
	5.5 Sobre la oferta de factores producti- vos	51
	5.6 Sobre la localización interior	51
CAPITULO VI	El movimiento comercial con los E.E.U.U.	53
	6.1 Importaciones	70
	6.2 Exportaciones	76
	6.3 Aranceles	79
CAPITULO VII	El Tratado de Libre Comercio con los E.E. U.U.	81
	7.1 prácticas preliminares	87
	7.2 Rubros involucrados	99
	7.3 Repercusión Económica	106
	7.4 Repercusiones Jurídicas.	110

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

143

BIBLIOGRAFIA

148

I N T R O D U C I O N

Cuando el 10 de junio de 1990, se reunieron los presidentes de México y Estados Unidos, Lic. Carlos Salinas de Gortari y George Bush respectivamente, en la Ciudad de Washington, D.C., para entablar pláticas preliminares para llegar a la firma, probablemente en diciembre de 1990 (después de que pasen las actividades sobre comercio exterior en la Ronda de Uruguay), de un acuerdo de libre comercio entre ambas naciones. Tanto en E.E.U.U. como en México, surgieron un sin fin de opiniones en pro y en contra del citado acuerdo.

En el boletín informativo de la Casa Blanca a las embajadas en el extranjero: SLAR 1370617 BT ARF137 de fecha 11 de junio de 1990, se comunicaba lo siguiente:

"Los Estados Unidos y México han aceptado iniciar pláticas que contemplan la eventual eliminación de las barreras comerciales entre ambos países. El Presidente Bush y el Presidente Mexicano Salinas anunciaron el 11 de junio que ellos buscarían alcanzar el objetivo de un Acuerdo de Libre Comercio (FTA) (Free Trade Agreement).

El anuncio fue hecho durante el primer día de pláticas entre ambos en Washington, D.C.

"Ellos están convencidos que un libre comercio entre U. S.A. y México puede ser una poderosa maquinaria para desarrollar la economía, crear nuevos empleos y abrir nuevos mercados", comentó la oficina del Departamento de Estado.

Mientras los dos presidentes apoyan los prospectos de un FTA, al mismo tiempo que hacen su reconocimiento a las negociaciones de la Ronda de Uruguay en diciembre; considerando el acuerdo de las más alta prioridad para ambos países.

Los dos presidentes giraron sus instrucciones a Carla -- Hills, representante de Comercio Norteamericano y a Jaime Serra, Secretario de Comercio para comenzar las consultas y realizar el trabajo preparatorio necesario para iniciar las negociaciones para el FTA.

...Los problemas a ser discutidos son: la eliminación de tarifas tales como: cuotas de importación y licencias, - el establecimiento de la protección intelectual (en este punto es necesario enfatizar que los E.E.U.U. se oponen a que México mantenga la forma jurídica de protección conocida como Certificado de invención, creada en 1976. - En incontables ocasiones han solicitado a los presidentes su desaparición sosteniendo sólo la patente), expedición de las controversias en procedimientos migratorios y canales para expandir el flujo comercial de bienes, servicios e inversiones".

Asimismo en el White House Reporte de junio 2, de 1990, se menciona que:

"Bush busca el apoyo para el Pacto de Comercio U.S.A.-México. Buscando apoyo para la propuesta del acuerdo de libre comercio entre los Estados Unidos y México, Fitzwater dijo a Bush que los líderes republicanos del Congreso le habían informado que consideraban el acuerdo como "muy importante".

El vocero oficial hizo notar que Bush había enfatizado - en su encuentro con los líderes que "el Presidente Salinas ha hecho grandes progresos en su pretensión de reformar la economía de su país y que se estaba convirtiendo en el principal promotor de la apertura del mercado".

El reporte White House statment 540 de junio 11, de 1990 expone que: "El visitante Presidente Mexicano Carlos Salinas dijo que los hechos en Europa del Este y los beneficios obtenidos por Canadá y otros países le indujeron a cambiar su punto de vista y a buscar un acuerdo de comercio con los Estados Unidos. Salinas, quien comentó - sobre un acuerdo comercial y otros problemas con el Presidente Bush durante una cena privada en la Casa Blanca el día 10 de junio, citó el colapso de las reglas comunistas en Europa del Este y los beneficios para los países menos desarrollados como los dos factores que le hicieron cambiar acerca de un pacto comercial con Washington. México es el tercer más grande socio comercial, -- después de Canadá y Japón, de los Estados Unidos y Otawa ya ha pactado con Washington un acuerdo bilateral de comercio desde enero de 1989.

Salinas anotó que este acuerdo U.S.A.-Canadá le ha hecho pensar que un país con una economía menos desarrollada podría obtener mayores beneficios que un país con mayor desarrollo.

Dijo además, que un tratado comercial daría a los productos mexicanos acceso permanente ...a la economía estadounidense, hoy los exportadores norteamericanos pueden enviar a México casi cualquier cosa que ellos quieren, porque nuestro país abrió sus fronteras a las mer-

canças unilateralmente con la finalidad de ayudar a reducir la inflación. Ahora nosotros queremos reciprocidad. Nosotros queremos exportar bienes y servicios no gente".

Con base en lo anterior, el autor se ha fijado como objetivo realizar un estudio sobre el comercio interregional y el impacto que puede tener en nuestros sistemas económico y legislativo la firma de un acuerdo de libre comercio con los E.E.U.U.

El trabajo está dividido en dos fases, la primera comprende los capítulos I, II, III, IV y V, cuyo contenido es 100% empírico, fruto de la experiencia del autor, en el ejercicio profesional, radicando en la franja fronteriza del norte del país y donde como es lógico suponer, se realiza un comercio interregional que involucra no sólo las ciudades colindantes, sino un amplio movimiento internacional por la presencia de un sin número de maquiladoras asentadas en el territorio mexicano.

Esta parte presenta en la forma más sencilla posible el efecto del comercio entre regiones en los factores productivos: mano de obra, materias primas y maquinaria.

El capítulo VI sirve como vehículo para realizar un análisis de las relaciones comerciales con Estados Unidos a partir del cambio estructural del retiro del Estado, de su función de regulador de la actividad económica y el retroceso hacia la reprivatización de la economía nacional en las áreas que desde la Revolución Mexicana habían sido exclusivas del mismo por mandato constitucional.

En este mismo capítulo se exponen los cuadros estadísticos del comercio México-Estados Unidos, por el momento, con las cifras más actualizadas de que se puede disponer.

Asimismo, se realiza un breve estudio del Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, por considerar que - el acuerdo que se signará en México, tendrá características similares.

Finalmente en el capítulo VII, el autor hace una revisión profunda de los trámites que se han realizado en -- forma conjunta por los representantes presidenciales Jai me Serra Puche y Carla Hills y la repercusión que el Tra tado puede tener en la nación. Destaca desde el punto - de vista del Derecho, las modificaciones que probablemen te se efectúen en la legislación existente sobre la propiedad industrial, específicamente en la Ley de Patentes y Marcas, en el rubro de los Certificados de Invención.

C A P I T U L O I

EL COMERCIO INTERREGIONAL

1.1 Simplificaciones

El espacio es importante en la vida económica por dos razones principales. En cierta medida los factores productivos están limitados a ciertas localidades y sólo pueden moverse con dificultad; luego, los costos de transporte y los otros impedimentos obstaculizan el libre movimiento de mercancías. No obstante, resultaría difícil analizar la influencia de su distribución geográfica y de su falta de movilidad total sin la ayuda de ciertas simplificaciones iniciales.

Es conveniente considerar, por muchas razones, que los factores productivos no se encuentran localizados en lugares determinados, sino en regiones determinadas. Para que adquiriera caracteres de relevancia, esta región en ciertos aspectos debe constituir una unidad, hecho que requiere que sea diferente de otras regiones bajo determinados puntos de vista y que las diferencias interiores en la región sean inferiores a las diferencias entre regiones. El criterio principal utilizado en este trabajo es la dotación de factores productivos. Por tanto, las regiones poseen unas dotaciones de factores distintas, --

mientras que los factores en el interior de una región son esencialmente similares. En la primera parte en aras a la simplicidad, se considerará que un factor pertenece a una región, pero no se tendrá en cuenta su localización dentro de la región.

El caso más típico de esta clase es aquel en que los factores se limitan por entero a una región determinada, es decir, que no pueden circular de una región a otra, mientras que son plenamente móviles dentro de la región (por consiguiente su situación dentro de la región carece de importancia).

Con este caso iniciamos el análisis. En otras palabras, se supone que los factores productivos son inmóviles interregionalmente pero libremente móviles intrarregionalmente.

El objeto de la primera parte consiste en explicar la naturaleza del comercio entre dichas regiones, es decir, describir el modo en que su existencia hace necesaria una modificación de la teoría del unimercado de la producción y de los precios. Posteriormente, tendremos en cuenta la movilidad interregional de los factores, al igual que la ausencia de esta movilidad y sus efectos sobre el comercio.

Los impedimentos a los movimientos de mercancías no se tendrán en cuenta a lo largo de toda la primera -

parte, que trata de los aspectos generales del comercio interregional. En la sección dedicada a tipos especiales de regiones prestaremos atención a los -- obstáculos, al movimiento de las mercancías a través de las fronteras, al igual que a los costos de transporte.

1.2 Diferencias interregionales en la dotación de factores productivos

En primer lugar, algunos individuos poseen una mayor habilidad que otros para realizar ciertos trabajos. Las distintas aptitudes naturales hacen que un individuo esté más preparado para ser ingeniero, otro para realizar el trabajo de médico o abogado. Algunas personas tienen un mayor interés por la jardinería que por otras ocupaciones y ello probablemente es la causa de que sean mejores jardineros que otros individuos.

En segundo lugar, aunque todos los individuos poseyeran exactamente las mismas habilidades naturales, todavía resultaría ventajoso poseer una especialización en una o un reducido número de ocupaciones. De esta forma puede adquirirse una habilidad mucho mayor de la que existiría si cada uno produjera directamente todo lo que necesita para sí. Además, el trabajador que atiende constantemente una única tarea no desperdicia tiempo pasando de una ocupación a otra. En resumen se da un incremento de la habilidad y un mayor ahorro de tiempo si cada individuo está ocupado en la producción de un gran número de unidades de un artículo determinado en lugar de cooperar en la producción de una pequeña cantidad de muchos artículos distintos. Esto constituye un aspecto de lo que generalmente se denominan "economías de la producción en gran escala".

Al pasar de los individuos a las regiones, encontramos que estas últimas, al igual que los anteriores, se encuentran muy distanamente dotadas de facilidades para la producción de diversos artículos. Una razón reside en que se encuentran muy diferentemente dotadas de factores productivos. Una región puede disponer de grandes cantidades de hierro y acero, -- mientras que puede disponer de poca tierra para el cultivo del trigo, mientras que otra región puede -- poseer una gran abundancia de tierra triguera pero -- una dotación escasa de recursos minerales; evidentemente, la primera región se encuentra mejor adaptada que la segunda para la producción de hierro, y peor adaptada para el cultivo del trigo. Es la proporción de factores de una región lo que determina su adecuación para industrias específicas.

Esto puede requerir una mayor aclaración: una región no puede, por supuesto, producir bienes que requieran unos factores de producción de los que carece dicha región. El mineral de cobre no puede producirse sin minas de cobre, ni tampoco pueden fabricarse máquinas sin un trabajo formado y educado técnicamente. Las plantas tropicales, como la pimienta, solamente pueden cultivarse con extrema dificultad en los países de clima templado.

Muchas otras diferencias de importancia en la dotación de agentes productivos no son de este tipo. -- Con frecuencia, pueden encontrarse en una región, al menos si su extensión es lo suficientemente grande, una oferta de los factores necesarios para producir un artículo determinado, pero algunas regiones relativamente poseen una mayor cantidad de un determina-

do conjunto de factores y una menor cantidad de otro conjunto de factores.

No es necesario presentar ejemplos para mostrar el modo en que las variaciones interregionales en las proporciones de los factores productivos dan lugar a distintas adaptaciones regionales para el mismo tipo de producción. En pocas palabras, cada región está mejor equipada para producir aquellos bienes que requieren grandes proporciones de los factores relativamente abundantes en la región, y está menos adecuada para producir aquellos bienes que requieren grandes proporciones de los factores que no existen o se dan en pequeñas cantidades dentro de sus fronteras. Evidentemente, esto constituye una causa del comercio interregional, al igual que la distinta habilidad individual es una causa del intercambio individual.

Por medio de estas observaciones generales en modo alguno hemos analizado plenamente la causa del comercio interregional. La causa inmediata del comercio reside siempre en que los bienes pueden comprarse -- más baratos en el exterior en términos monetarios de lo que pueden producirse en casa y viceversa. Todavía está por ver la razón por la que algunos bienes pueden producirse más económicamente en una región que en otra. En otras palabras, el problema real -- qué consiste en señalar qué es lo que yace detrás de esta desigualdad de precios, o, más exactamente, mostrar de qué modo las diferencias en la dotación de factores se expresan en alteraciones en los costos y precios monetarios.

En primer lugar, debe observarse que posiblemente -- una región no puede ser superior a las otras en la -- producción de todas las mercancías, en el sentido de que puede producir todas estas mercancías a unos cos -- tos monetarios inferiores. En aras de la simplici-- dad, consideremos solamente dos regiones, poseyendo cada una de ellas una unidad monetaria fiduciaria li -- bre. Supongamos que no mantienen relaciones económi-- cas entre sí, aparte de la importación y exportación de bienes; se excluyen por tanto los movimientos de capital, los gastos por turismo, etc. En estas con-- diciones las importaciones se pagan con las exporta-- ciones y resulta imposible, excepto en un plazo muy -- corto, que la región A pueda producir todos los ar-- tículos más económicamente que la otra región B. En este caso se daría una corriente de bienes de A y B, pero ninguno en la dirección contraria. ¿Cómo po-- drían pagarse estas importaciones?. La demanda de B de efectos comerciales "exteriores" no podría satis-- facerse, puesto que en B nadie sería capaz de expor-- tar y adquirir un título sobre A. El precio de la -- moneda de A en función de la de B (el tipo de cam-- bio) subiría; de este modo todos los precios de A au -- mentarían en función de la moneda B. Se alcanzaría un punto de equilibrio cuando B fuera capaz de expor-- tar lo suficiente para pagar las importaciones proce-- dentes de A.

Si los precios relativos de las mercancías en A y en B son iguales en el estado aislado, no es posible -- ningún comercio y no puede concebirse ningún tipo de cambio entre sus unidades monetarias. En otras pala-- bras, la desigualdad de los precios relativos de las mercancías constituye una condición necesaria para -- la apertura del comercio en el estado aislado.

¿Bajo qué circunstancias serán distintos los precios relativos de las mercancías en las dos regiones aisladas? Para empezar, todos los precios -tanto de los bienes como de los factores- en última instancia están determinados en cada región, en cualquier momento determinado, por la demanda de bienes y las posibilidades de producirlos. Detrás de la demanda yacen:

- 1) Las necesidades y deseos de los consumidores
- 2) Las condiciones de propiedad de los factores productivos, que afectan las rentas individuales y, por lo tanto, la demanda. Además, la oferta de bienes depende en última instancia:
- 3) De la oferta de factores productivos, y
- 4) De las condiciones físicas de la producción

Estas últimas condiciones -las propiedades naturales e invariables del mundo físico, que son las mismas - en todas partes- determinan la combinación de factores, es decir, el progreso técnico, con la consideración debida a sus precios, influenciando así la traslación de la demanda de bienes en demanda de factores.

Existe pues, en cada región, un mecanismo de precios basado en estos cuatro elementos fundamentales, que determina simultáneamente los precios de las mercancías y de los factores productivos. Cuando difiere la relación entre estos elementos, también difieren los precios relativos de las mercancías y surge el comercio interregional.

1.3 Carácter del comercio interregional

La región A posee una oferta relativamente abundante de algunos factores, que por lo tanto son relativamente baratos -a menos que esta desigualdad de la oferta quede compensada, o más que compensada, por una desigualdad de la demanda- y posee una oferta relativamente pequeña de otros factores, que resultan así comparativamente caros. A podrá producir económicamente aquellas mercancías que para su producción requieren una gran cantidad de factores baratos, mientras que las otras mercancías resultarán relativamente caras si se producen en esta región. En B, donde los factores escasos en A son relativamente abundantes, el costo de producción de aquellas mercancías que requieren unas grandes cantidades de factores abundantes en B será relativamente bajo. Los demás bienes resultarán relativamente caros de producir.

Una vez que se ha fijado un tipo de cambio, es posible comparar directamente los costos de producción. Aquellos bienes que requieren una gran cantidad de factores más baratos en A que en B, y sólo una pequeña cantidad de otros factores, pueden producirse a un costo inferior en A y por tanto se exportarán a B. Por otra parte, aquellas mercancías que requieren una gran cantidad de estos últimos factores y una pequeña cantidad de los primeros pueden producirse más económicamente en B, y se exportarán de esta región a A. Cada región posee una ventaja en la producción de aquellas mercancías en las que entran cantidades considerables de factores abundantes y baratos en esta región.

Sin embargo, en esta línea de razonamiento existe el riesgo de malas interpretaciones. Afirmar que en el estado aislado un factor es relativamente abundante y barato en A -comparado, por supuesto, con las condiciones en B- no es suficiente. Aunque un factor - sea barato relativamente con respecto a la mayoría - de los restantes factores -utilizando su precio en - la otra región como base de comparación- no es seguro que, después de la fijación de un tipo de cambio de equilibrio entre las unidades monetarias, resulte más barato en una región que en otra, midiéndolo con la unidad monetaria de cualquiera de estas regiones. Esto depende necesariamente del tipo de cambio, que no viene determinado exclusivamente por la serie de escaseces relativas de factores en el estado aislado sino también por la demanda en A de los bienes de B (y viceversa), una vez abierto el comercio. De hecho, esta sola demanda recíproca ejerce una influencia directa sobre el tipo de cambio, aunque por supuesto la naturaleza de la demanda dependerá parcialmente de la situación de los precios en ambas regiones. Esta incertidumbre constituye una consecuencia inevitable de la interdependencia mutua de todos -- los elementos aquí considerados, que impide un razonamiento sin cualificaciones de causa-efecto en una sola dirección. Quizá quede más claro si lo expresamos de otra forma.

1.4 El tipo de cambio y las diferencias interregionales de los precios

A puede muy bien exportar a B un número mucho mayor de mercancías de las que importa, a pesar del hecho

de que el valor de las importaciones y de las exportaciones debe equilibrarse. En otras palabras, el costo de producción de la mayoría de bienes puede ser más bajo en A que en B. Naturalmente, también es posible que una mayoría de factores sean más baratos en A que en B. La lista de los precios relativos de los factores en el estado aislado no revela cuál será el nivel del tipo de cambio y por consiguiente, no puede decirse qué factores o cuántos factores resultarán más baratos en una región que en otra.

La naturaleza del comercio interregional viene determinada no solamente por la oferta de los factores productivos, o por las escaseces relativas que esta oferta en relación con la demanda ha creado en cada región aislada, sino también por el juego de la demanda en cada región de los bienes de la otra región: la demanda recíproca. En realidad, un aspecto fundamental del comercio consiste en que pone la demanda de una región en contacto con la oferta de los factores productivos de otra región.

Ninguna parte esencial de lo anterior precisa cambios para aplicarlo al caso de varias regiones comerciando entre sí. Para conocer los factores que resultan relativamente abundantes y baratos, es preciso comparar sus precios con muchas regiones en lugar de en una sola. Sin duda alguna, esto convertirá en más difícil el señalar a priori, para cualquier factor productivo o mercancía, si resultará más barato en una región que en las restantes una vez se haya abierto el comercio. En otras palabras, resultará -

más difícil decir cualquier cosa a priori en torno a las mercancías que cada región exportará. No obstante, la oferta de factores productivos resulta a veces suficiente para determinar el comercio consiguiente en casos concretos.

Sin embargo, sigue siendo verdad que incluso en esos casos la oferta de factores y las condiciones de la demanda en cada región dan lugar a discrepancias en los precios que convierten en ventajoso el intercambio interregional. La naturaleza real del comercio interregional -las condiciones de su existencia, al igual que sus consecuencias- no puede explicarse adecuadamente refiriéndose meramente al factor oferta, o a cualquier otro elemento único del gran sistema de interdependencia de la formación de los precios. Este sistema, tal como se desarrolla en la teoría del unimercado, debe modificarse y completarse mediante la introducción de la demanda exterior. De esta forma resulta válida como una explicación de la formación de los precios en diversas regiones que comercian entre sí.

CAPITULO II

EFECTOS DEL COMERCIO INTERREGIONAL

2.1 Tendencias hacia la igualción de los precios de los factores

El efecto más inmediato del comercio bajo las condiciones que hemos supuesto reside en que en todas partes se igualan los precios de las mercancías.

Mientras no existan costos de transporte y otros impedimentos al comercio, todas las mercancías tienen que obtener los mismos precios en todas las regiones. Sin embargo, el comercio tiene una influencia de mayor alcance sobre los precios y sobre el uso de los factores productivos; en suma; sobre todo el sistema de precios. La explicación de esta influencia constituye el objeto de este capítulo.

Un caso muy abstracto y simple es aquel en que sólo se consideran dos regiones y dos factores, que podemos denominar trabajo y tierra. Una región con una oferta de tierra abundante y una oferta de trabajo escasa encuentra ventajoso importar aquellos bienes que requieren una gran cantidad de trabajo, puesto que pueden producirse más económicamente en el "extranjero", y exportar aquellos bienes que requieren una gran cantidad de tierra. Las industrias que emplean grandes cantidades de trabajo son reducidas o

desaparecen; en consecuencia, disminuye la demanda - de trabajo. Las industrias que usan grandes cantidades de tierra se expanden, aumentando por tanto la demanda de tierra. De esta forma se reduce la escasez de trabajo y se incrementa la demanda de tierra.

En la otra región, en donde existe una gran oferta - de trabajo, aunque una escasez de tierra, la concentración de las industrias que emplean mucho trabajo implica una mayor escasez relativa del trabajo y una menor escasez relativa de la tierra. En ambas regiones el factor que es relativamente abundante se demanda más y alcanza un mayor precio, mientras que el factor cuya oferta es escasa se demanda menos y obtiene una remuneración relativamente mayor que antes. La escasez relativa de los dos factores productivos se reduce en cada una de las dos regiones.

El efecto del comercio interregional resulta en una tendencia hacia la igualación de los precios de los factores productivos. 1/

2.2 Ganancias del comercio interregional

Una adaptación local completa de la producción por medio de movimientos interregionales de los factores y de la resultante igualación total de los precios - haría que los precios fueran los mismos que en el caso de que existiera una única región y no existiera una distribución geográfica de los agentes industriales. La oferta conjunta de factores se emplearía y combinaría de la misma manera que en la teoría del -

1/ Kramer, Roland L.; Comercio Internacional; Cía. Gral. de Edic. México, 1984, p.38

unimercado. El espacio carecería de importancia. - En esta situación los precios diferirían del caso en que existiera un número determinado de regiones aisladas. Evidentemente, las diferencias de precios de rivadas del comercio interregional bajo nuestras suposiciones se encuentran en algún punto intermedio - entre los dos extremos del aislamiento y de la igualdad completa. La tendencia es empujar los precios - desde el estado de la independencia total hacia el - estado de igualdad completa, pero no se llega al - final. Las diferencias en los precios de los factores se reducen pero no desaparecen. .

La gran desigualdad, por lo que respecta a la dotación de factores en el caso de la ausencia de todo - comercio, significa una pérdida enorme, pues no viene contrarrestada por una correspondiente desigualdad de la demanda. En una región el trigo debe producirse mediante una aplicación intensiva de trabajo y capital para cada pequeño pedazo de tierra; en --- otra región, enormes extensiones de terreno apenas - se utilizan o se cultivan con una pequeña cantidad - de trabajo y capital.

La situación en esta segunda región significa un empleo comparativamente derrochador de la tierra, mientras que el capital y el trabajo se emplean con de--roche e ineficiencia en la primera región.

Si hubiera existido únicamente una sola región con - la misma oferta global de factores productivos que - fuese la suma de todas las regiones existentes, el - empleo de los factores hubiera resultado más eficiente. La producción total de todos los bienes en con-

junto hubiera sido mayor. En un lugar no se hubiera gastado una gran cantidad de capital y trabajo para aumentar la producción un poco, cuando el mismo resultado hubiera podido obtenerse fácilmente mediante un ligero incremento en el área cultivada, mientras que en el otro lugar la tierra se malogra por falta de demanda. Si existiera una sola región, el capital y el trabajo se transferirían de los lugares en que su productividad marginal es baja a los lugares en que es mayor. Los precios de estos factores serían los mismos en todas partes, lo que significaría una utilización mucho mejor de la que se conseguiría en el caso de cierto número de regiones aisladas.

Cuando el comercio permite que la industria se adapte a las condiciones locales de la producción, en cierto modo se alcanza el mismo resultado que si existiera una sola región. Si los precios de los factores se nivelan en su totalidad interregionalmente, la combinación de factores en las distintas industrias es exactamente la misma que en el caso de que exista una única región. Como se señaló anteriormente, el espacio carecería de importancia si la producción pudiera adaptarse perfectamente a las facilidades disponibles. Incluso aunque de hecho existe solamente una tendencia en esta dirección, moviéndose los precios de cada región más o menos en la dirección que tomarían en el caso de una única región, no obstante se seguirá por supuesto una ganancia similar de la mejor utilización de los agentes industriales por medio del comercio. La tierra se cultivará todavía más intensivamente en una región que en otra, pero alguna cantidad de trabajo y capital se -

retirará del cultivo de trigo en la región escasa de tierra. El trigo se importará de aquellas regiones que disponen de una oferta abundante de tierra y que, en consecuencia, son capaces de incrementar su producción de trigo añadiendo comparativamente una pequeña cantidad de trabajo y capital.

Si existiera la libre movilidad de los factores productivos entre las regiones, podría conseguirse una nivelación de sus precios y una combinación más eficiente de ellos por medio de un movimiento desde una región en donde algunos resultaran baratos hacia -- otras en donde fueran más caros. Este movimiento -- disminuiría su oferta elevando así sus precios en la primera región, y aumentando su oferta y reduciendo sus precios en las demás regiones. Por ejemplo, una transferencia de trabajo, carbón y mineral de hierro británicos a Argentina tendería a igualar sus ofertas de factores y sus precios.

Existen, no obstante, muchos y variados obstáculos -- en estos movimientos. No hay nada que hacer sino emplear los factores donde se encuentran y localizar -- la producción de modo que encaje con la distribución geográfica de los factores de la mejor forma posible. Al mismo tiempo, los factores se ajustan de modo que de esta forma indirecta se dé una cierta igualación de los precios a través del intercambio interregio--nal de mercancías. El volumen total de producción -- aumenta. En consecuencia, la movilidad de los bie--nes compensa en cierta medida la falta de movilidad interregional de los factores, o (lo que es lo mis--mo), el comercio mitiga las desventajas de la inad-

cuada distribución geográfica de las facilidades productivas. Aquí reside el origen de la ganancia que se deriva del comercio internacional bajo las suposiciones simplificadas que hemos adoptadas hasta aquí.

C A P I T U L O I I I

CONDICIONES DEL COMERCIO INTERREGIONAL

3.1 Modificaciones de la teoría atomística de los precios

La doctrina de los dos capítulos precedentes de ha -
construído sobre la base de la teoría del unimercado
de la formación de los precios, suponiendo una plena
movilidad y divisibilidad general. Debe modificarse
ahora con el fin de que refleje aquellas condiciones
que son más características del mundo económico mo--
derno.

La mayoría de los libros sobre principios económicos
reconocen esta modificación en diversos aspectos, pe
ro la ignoran o la pasan por alto en el comercio in-
terregional. El propósito aquí es indicar la rele--
vancia especial de la falta de movilidad y divisibi-
lidad general para los precios interregionales y o--
frecer, por tanto, un cuadro más realista del comer-
cio. Sin embargo, sin una descripción exacta del ti
po de regiones que se pretende analizar, el cuadro -
debe adolecer necesariamente de falta de concreción.
La generalidad de la teoría del comercio interregio-
nal es abstracta y este punto únicamente puede reme-
diarse cuando se aplica a casos especiales.

En primer lugar, podemos suponer, que los precios de

las mercancías son en todas partes iguales a los costos de producción, expresándose ambos conceptos en términos monetarios. Una cantidad considerable de fricción desviará los precios por períodos más cor-tos o más largos de los costos de producción. Tampoco podemos suponer que los precios de los factores de producción son uniformes a lo largo y ancho de -- una región. El trabajo no cualificado de una indus--tria a veces recibirá un salario muy superior al del trabajo de la misma clase de otra industria. Esto -se debe también a circunstancias que pueden agruparse bajo la rúbrica de "fricción económica".

No obstante, existe una tendencia hacia la igualdad, cuando se producen desigualdades el mecanismo de los precios tiende a restaurarlas. Estas reacciones requieren más o menos tiempo. Por esta razón, toda explicación de la formación de los precios que pretenda algo más que una presentación de determinados e--quilibrios, debe considerar el tiempo, y esta es la causa principal de las dificultades que encuentra -- una teoría concreta de la formación de los precios. Incluso aunque no ocurran nuevas perturbaciones, los precios no volverán al equilibrio existente antes de que ocurriera esta perturbación especial, puesto que durante la situación "perturbada" los elementos básicos que determinan el equilibrio han variado.

Otra modificación, aunque de carácter en cierto modo diferente, es necesaria. Los equilibrios hacia los que tienden los precios en una sociedad caracterizada por la fricción no corresponden a los equilibrios en una sociedad "atómica"; las variaciones o per-

turbaciones no oscilan alrededor del equilibrio de plena movilidad, es decir, no se compensan entre sí, sino que muestran un movimiento neto en ciertas direcciones. Un ejemplo de la mayor importancia lo constituye el empleo de la capacidad productiva. La producción de una industria puede oscilar, por ejemplo, del 60 al 100% de su capacidad, dando un promedio de más o menos el 80%. En consecuencia, los precios de los productos tienden a largo plazo a igualar los costos de producción cuando solamente se utiliza el 80% de la capacidad, mientras que en una sociedad atomística siempre se utilizaría la capacidad plena. La existencia de gastos generales resulta, por tanto, de gran importancia para la determinación de los precios bajo condiciones dinámicas y fricciones.

El equilibrio hacia el que tienden los precios en una sociedad dinámica con fricciones, difiere por tanto, en muchos aspectos importantes, de aquel que se propone en la teoría atomística. Entrar en un análisis detallado del problema resultaría inadecuado aquí. Debo suponer que se conoce la teoría general de la formación de los precios e investigar hasta qué punto las modificaciones que la fricción introduce en esta teoría tienen una importancia especial sobre los aspectos interregionales de la formación de los precios.

Son tres los casos de especial importancia. En primer lugar, la existencia temporal de capacidad no utilizada afecta la política de precios. Por ejemplo, los productos pueden vender a precios distintos -

en mercados distintos. Esta discriminación de precios es significativa para la determinación interregional de los precios debido a que el espacio permite un número más o menos claramente distinguible de mercados.

En segundo lugar, es inevitable una cantidad considerable de riesgos cuando los factores de producción están dirigidos hacia ciertos empleos, puesto que entonces no pueden volverse fácilmente hacia otros canales. Este es particularmente el caso cuando el capital se invierte en bienes de capital o en la formación del trabajo humano. Estos riesgos, y las consiguientes pérdidas cuando las cosas van mal, deben venir compensadas para la sociedad en conjunto por unos rendimientos superiores cuando la situación sigue el curso normal; al menos existe una tendencia de esta clase. Algunos de estos riesgos son considerablemente superiores en unas regiones que en otras, hecho que ejerce cierta influencia sobre la división interregional del trabajo. Puesto que las únicas regiones de importancia a este respecto son las naciones, el problema puede tratarse de mejor forma en conexión con el comercio internacional. En tercer lugar, la falta de divisibilidad en más eficiente la producción en gran escala hasta alcanzar cierto punto, en comparación con la producción en pequeñas cantidades.

3.2 Las economías en gran escala como causa del comercio

Señalamos anteriormente que las ventajas de producir

una gran cantidad de una sola mercancía en lugar de pequeñas cantidades de todas las mercancías debe conducir al comercio interregional. Toda región posee una oferta limitada de factores productivos y no puede producir eficientemente todo lo que necesita.

Al especializarse en algunos artículos puede producir más económicamente y exportar una parte de su producción a cambio de otros bienes. Para demostrar la importancia de este hecho, supongamos que un determinado número de regiones se encuentran aisladas entre sí, y que su dotación de factores y su demanda se encuentran equilibradas de tal modo que los precios relativos de los factores y las mercancías son los mismos en todas partes. Bajo las suposiciones del capítulo I no es posible ningún comercio entre ellas. De hecho, en tanto que el mercado de algunos artículos dentro de cada región no es lo suficientemente grande para permitir la escala de producción más eficiente, la división del trabajo y del comercio resultará ventajosa.

Cada región se especializará en la producción de algunos de estos artículos y los intercambiará por los restantes. El carácter de este comercio será una cuestión de pura casualidad si la dotación de factores resulta en todas partes exactamente la misma, puesto que no tiene importancia alguna si una región se especializa en uno y otro artículo, de la misma forma que unos individuos igualmente dotados pueden especializarse en cualquier tipo de trabajo con el mismo provecho.

También aparecerá un comercio de tipo distinto. La

demanda de factores productivos debe variar en aquellas industrias en las que la producción en gran escala resulta económica.

Algunas industrias requieren unas cantidades relativamente mayores de trabajo, mientras que otras precisan de un mayor capital. Consecuentemente, el distinto crecimiento de estas industrias en las diversas regiones provoca una traslación en la demanda de factores productivos, convirtiendo en desigual su escasez relativa; algunos factores pasan a ser más económicos en una región que en otras. Esto convierte en rentable una mayor división del trabajo.

Cada región exportará también aquellos otros bienes que contienen unas cantidades relativamente grandes de los factores que ahora resultan más baratos en la región que en el "exterior". Si alguna región dispone de algunas industrias de gran escala que requieren una gran cantidad de capital además de determinados dones de la naturaleza, como son los recursos de hierro y carbón, el trabajo y la tierra agrícola se demandarán menos y serán más baratos de lo que sucedería en el caso contrario. En consecuencia, aquellas industrias que utilizan una gran cantidad de estos últimos factores en un sentido, crecerán como "suplementarias" con respecto a aquellas otras que utilizan grandes cantidades de los primeros factores.

Este caso, no obstante, no ocurriría nunca en la realidad. Las dotaciones de factores y las condiciones de demanda son siempre tales, que tanto los precios relativos de los factores como de los bienes son dis

tintos; de esta forma, el comercio surge de ambas -- fuentes. La tendencia hacia la especialización debida a las diferencias en las dotaciones de factores -- se refuerza con las ventajas de la producción en --- gran escala. La localización de una industria en una región podría sencillamente deberse a la casualidad, habiendo esta industria ganado fuerza en la región y alcanzado una escala de operaciones eficiente. Pero puesto que no puede llevarse a cabo rentablemente en todas partes debido a que la demanda total es dema--siado pequeña, tiende a permanecer en aquel lugar en el que primero se localizó. Empero, aunque estos ca--sos no deben pasarse por alto, probablemente no son muy importantes. En general son ciertamente las di--ferencias en las ofertas de factores las que determi--nan el curso del comercio interregional --a menos que las regiones sean pequeñas--, mientras que las venta--jas derivadas de la producción en gran escala tienen más bien la naturaleza de una causa subsidiaria, lle--vando la división del trabajo, y del comercio un poco más lejos de lo que se conseguiría en su ausencia, -- sin cambiar sus principales características.

Si la localización actual de la producción no es la que parecen indicar los factores disponibles, la ex--plicación usual afirma que esta localización fue nat--ural en el pasado, y que cuando ciertas industrias se establecen en un lugar, existe una tendencia a -- que sigan allí. La razón reside aquí en la fricción de clases diversas, por ejemplo, la tendencia de la industria del vidrio a seguir en las regiones con -- unas amplias disponibilidades de madera una vez que el carbón, un combustible mucho más barato, puede -- aprovecharse en otras regiones. No obstante, con el

transcurso del tiempo se dejará sentir la tendencia hacia una localización más económica de la industria y el comercio. De hecho resulta más sorprendente el que las industrias se muevan con la facilidad con -- que lo hacen en la realidad, a pesar de todos los -- obstáculos, que el que tiendan a permanecer durante cierto tiempo en el lugar donde se desarrollaron.

Las industrias no son igualmente sensibles a las ven-
tajas de la producción en gran escala. Algunas de -
ellas prácticamente no obtienen ventaja alguna deri-
vada de la escala de la producción una vez que han -
alcanzado un pequeño tamaño determinado. Otras sola-
mente pueden producir a precios competitivos por me-
dio de grandes fábricas, de forma que los estableci-
mientos más pequeños se ven forzados a engrandecerse
o a desaparecer rápidamente. La industria del calza-
do se menciona con frecuencia como un ejemplo del se-
gundo. La actividad más importante en la que la pe-
queña unidad se supone tan bueno sino mejor que la -
unidad mayor, es la agricultura. Sin embargo, es --
preciso mucha precaución en cualquier discusión de -
este problema. Incluso en industrias en gran escala,
típicas, las pequeñas empresas a menudo parecen ope-
rar muy bien durante períodos considerables de tiem-
po. En ninguna parte resulta más evidente la impor-
tancia de la organización en gran escala sino en la
agricultura; de hecho, en muchos aspectos, toda la -
agricultura danesa no constituye sino una sola uni-
dad.

Los experimentos científicos, el control de calidad
de los productos, la producción y comercialización -
de los huevos, la mantequilla, el tocino y muchísi--

mas otras funciones de importancia fundamental las -
llevan a cabo las asociaciones cooperativas de los -
agricultores, que constituyen grandes unidades econó-
micas en estrecha cooperación entre sí. Si en un --
sentido es cierto que la unidad productiva menor pa-
ra la producción de huevo es la gallina, y que ade--
más es la misma eficiente de todas, también puede de-
cirse con igual justicia que toda la industria avíco-
la danesa constituye la unidad económica y que sería
relativamente menos eficiente si fuera solamente del
tamaño de una décima o centésima del tamaño actual.
Así, la agricultura danesa cosecha en muchos senti-
dos muchas ventajas de la organización en gran esca-
la; y el hecho de que primero se organizara sobre es
ta base le da todavía una superioridad sobre las in-
dustrias agrícolas de algunos otros países -una ven-
taja que se pierde lentamente, si es que se pierde -
en absoluto, a medida que estas últimas industrias -
agrícolas alcanzan una organización similar.

3.3 Efectos del comercio debidos a las economías de la producción en gran escala

¿Qué efecto ha experimentado el comercio interregio-
nal -o mejor dicho la extensión del comercio- debi--
dos a las indivisibilidades que llevan a las econo--
mías de la producción en gran escala? Este comercio
significa que la industria está organizada de forma
que utilice más eficientemente los factores producti-
vos. En otras palabras, las desventajas derivadas -
de la falta de divisibilidad se reducen considerable-
mente. Empero, a causa de diversas razones, esta --
tendencia hacia el uso más eficiente de los factores

no puede materializarse plenamente. Una extensión - de la escala lleva no sólo a una mejor utilización - de los factores productivos sino también al derroche en diversos aspectos. A partir de cierto punto las desventajas superan a las ventajas; en consecuencia, el tamaño óptimo no proporciona el equilibrio perfecto que caracterizaría el caso de la plena divisibilidad.

Esta conclusión de que el comercio interregional reduce las desventajas de la indivisibilidad corresponde a la conclusión anterior de que el comercio mitiga las desventajas de una distribución geográfica -- desigual de los factores productivos. Si estos fueran totalmente móviles, la demanda regularía su distribución; por así decirlo, el comercio, o la movilidad de los bienes, compensa en cierta medida la falta de movilidad interregional de los factores.

La combinación de estos dos resultados lleva a la -- conclusión de que el comercio interregional tiene la tendencia a reducir tanto la falta de movilidad como la falta de divisibilidad de los factores de producción. Empero, puede considerarse a la primera formación como si incluyera la segunda; si los factores productivos fueran totalmente móviles, podrían combinarse de tal forma que la falta de divisibilidad significaría la mínima ventaja posible. El comercio interregional causado por la falta de divisibilidad -- posee una tendencia similar. En consecuencia, todo el comercio interregional, ya se deba a una causa o a otra, podría considerarse como un sustituto de la movilidad geográfica de los factores productivos. -

Sin embargo, resulta más esclarecedor decir que el comercio es causado por la distribución desigual de los factores (en relación con la demanda) y a su falta de divisibilidad, y que tiende a reducir las desventajas derivadas.

C A P I T U L O I V

UNA VARIACION DEL COMERCIO INTERREGIONAL

4.1 Los precios relativos de los factores y la relación real de intercambio después de un cambio en la demanda

Con el fin de demostrar la naturaleza del comercio interregional de la forma más clara posible, fue necesario comparar un estado de aislamiento total con otro de comercio abierto. Empero, podemos esclarecer en mayor grado la naturaleza del comercio existente y del mecanismo de los precios en las regiones con comercio abierto mediante el estudio de variaciones familiares sobre el mismo tema. Por lo tanto, se discutirá brevemente las reacciones del mecanismo de precios simplificado debido a un cambio en la demanda a modo de preparación para un análisis más concreto sobre la base de unos supuestos menos abstractos.

Imaginemos dos regiones en las que todas las mercancías o son bienes importados o bienes exportados. En el librecambio es esta la situación más probable, aunque es concebible que los costos de producción de algunas mercancías puedan ser los mismos en ambas regiones y que no se efectúe comercio alguno de estos bienes. También es posible que algunos bienes se utilicen solamente en un solo país.

Supongamos ahora que aumenta la demanda de B para algunos bienes de A; aumenta también la escasez relativa de los factores necesarios para la producción de estos artículos. A esta expansión de la demanda de algunos bienes corresponde un debilitamiento de la demanda de otros bienes y una reducción de la escasez relativa de los factores de producción de estos últimos bienes. Los propietarios de los primeros factores obtienen unas rentas más altas que antes, en comparación con las rentas de los demás.

Puesto que la mayoría de estos factores pertenecen a A, su renta global aumenta en relación con la de B. A compra más que antes de la producción conjunta de ambas regiones, y B compra menos. Supongamos, por ejemplo, un incremento en la demanda de B de papel, pasta de papel, y madera de A. Los bosques de A tienen necesariamente que aumentar de valor y permitir un incremento de la renta a sus propietarios. Si el valor monetario global de ambas regiones se mantiene constante, A obtendrá una mayor renta monetaria y B obtendrá una inferior que antes.

Este análisis tiene sentido para dos grupos de factores productivos en una sola región. Cuando la demanda cambia en favor de los factores productivos (por ejemplo, mano de obra industrial) perteneciente a un grupo de individuos, llamados A, su renta aumenta y la de otras personas (por ejemplo, los agricultores) llamados B, disminuye. A puede comprar una mayor cantidad que antes de los bienes producidos con los factores de B, mientras que B debe satisfacerse con una menor cantidad de sus propios bienes, quizás una

menor cantidad de bienes de A, y ciertamente un menor volumen del total de bienes tomados conjuntamente. Ninguno de los dos grupos puede comprar por encima o por debajo de su renta total -a menos que uno de ellos preste al otro-, de forma que no existe nada peculiar en el mantenimiento del equilibrio entre las "importaciones" y las "exportaciones" de cada uno de ellos.

El cambio en la distribución del producto conjunto - de A y B adquiere un carácter especial cuando A y B son dos regiones separadas; por ejemplo, un país triguero y un país forestal.

La mayor demanda de productos de madera por parte de B que proceden de A aumenta no sólo la escasez relativa de los bosques de A sino también de otros factores, por ejemplo, trabajo, que se combinan con los bosques para la obtención de tales productos. Incluso aunque B posea una oferta de trabajo tan grande - como la de A - y ninguna otra razón para comprar los productos del trabajo más que su favorable posición en un distrito forestal-, el nivel general de salarios de A aumentará en relación con el de B. La demanda de mercancías es indirectamente una demanda conjunta de determinados factores productivos. En este caso la mayor demanda de B afecta no sólo la renta de los bosques sino también el trabajo de A, - que recibe unos mayores salarios, mientras que en el caso de una sola región la movilidad del trabajo entre A y B impide un desarrollo desigual de los salarios.

Así, por una parte, la escasez de todos los factores de A considerados como un único grupo aumenta en relación con la escasez de todos los factores de B. - Por otra parte, aquellos factores utilizados en cantidades relativamente grandes en la industria de la madera de A pasan a ser más escasos en relación con los otros factores de A. Si se mantiene constante el nivel de precios de los factores en general de A y B, la participación de los factores de A aumenta y la parte o participación de los factores de B disminuye. No obstante, algunos factores de A -que no se emplean en la industria de la madera- pueden ser más baratos que antes.

No sólo la madera, sino también los otros bienes de A resultan más caros que antes si utilizan factores de la misma clase que los empleados por la industria de la madera. Aquellos bienes que no utilizan estos factores pasan a ser más baratos, para el nivel de precios de las mercancías producidas en A, puesto -- que A tiene un mayor poder de compra que antes, mientras que B tiene uno menor. Ninguno de ellos puede comprar por encima o por debajo de su renta bruta. - La renta de B se reduce, y sin embargo se gasta una mayor cantidad que antes en productos forestales, de forma que queda una menor cantidad para las compras de otros bienes de A y para las compras de los propios bienes de B. A obtiene una mayor parte y B una menor parte que antes del producto conjunto de ambas regiones.

Este análisis del reajuste de la balanza comercial - difiere del ortodoxo, según el cual el incremento de la demanda de los productos forestales tiende a dar

a B una balanza comercial desfavorable, superando -- sus importaciones a las exportaciones. Para inducir a A a comprar una mayor cantidad de los bienes de B -- manteniendo así el equilibrio, B debe ofrecer sus -- bienes a un precio más bajo.

Constituye una parte esencial del mecanismo de los -- precios interregional que se altere el poder total -- de compra de cada región y, por tanto, sus curvas de demanda; pasar por alto es hecho es ignorar una co-- nexión de las más decisivas.

Un aspecto de este análisis clásico de las variaciones de la demanda ha sido materia de discusión frecuente. La reducción por parte de B del precio de -- sus bienes, con el fin de equilibrar sus importaciones crecientes, puede inducir a que A compre una mayor cantidad de ellos; pero si la elasticidad de la -- demanda es inferior a la unidad, el valor total de -- las exportaciones de B no aumenta, sino que disminuye. De esta forma se sostiene que no puede fijarse equilibrio alguno en el comercio. Los defensores de la teoría clásica mantienen que si se toman todos -- los bienes conjuntamente, la demanda de ellos no puede ser inferior a uno. Esto puede ser o no ser así; pero incluso si la elasticidad fuera muy inferior a la unidad, el equilibrio se restauraría por medio de la influencia ejercida sobre la cantidad de las mercancías demandadas debido al aumento del poder de -- compra de A y a la reducción del de B.

4.2 Reacciones de la oferta de factores

No se ha prestado atención alguna a la existencia de fricción económica, excepto por lo que respecta a las economías de la producción en gran escala. La fricción desfigura la línea de análisis y hace necesaria la consideración del tiempo necesario para transferir los factores productivos de una industria a otra, y otros problemas similares. Además, se ha ignorado la reacción de los factores en cada región y se ha hecho la suposición tácita de que quedan inalterados por las alteraciones de precios implicadas. Bajo esta condición el refuerzo de la demanda aumentará el precio de los bienes y de los factores productivos en cuestión. La tendencia general reside en que unas mayores cantidades únicamente pueden obtenerse a un costo creciente a pesar de que esta tendencia puede quedar más o menos modificada debido a la influencia de las economías de la producción en gran escala. Empero, después de un corto tiempo de haberse producido el cambio original, esta influencia probablemente no es muy grande. La regla es que a corto plazo el aumento de la demanda conduce a unos precios superiores.

Con el transcurso del tiempo, las economías de escala en aquellas industrias que producen artículos cuya demanda aumenta, tienden más o menos a reducir los gastos. Todavía de mayor importancia, la oferta de muchos factores productivos reacciona frente al estímulo de un aumento de las remuneraciones. El trabajo que ha recibido una mayor remuneración puede presentarse en grandes cantidades y su precio puede tener una tendencia a disminuir; aunque tampoco es

imposible que se reduzca la oferta y que un mayor nivel de vida convierta a la gente en menos inclinada a llevar a cabo trabajos duros y desagradables. En esta "sensibilidad de los precios" de la oferta de factores reside la principal dificultad del problema. Tratarlo adecuadamente en términos generales resulta imposible. Es preciso tomar casos concretos e investigar, por ejemplo, la medida en que las economías de la producción en gran escala y el aumento de la oferta de factores provocan una tendencia hacia las reducciones de precios para aquellos bienes de gran demanda, una tendencia en dirección opuesta a la característica de la primera fase.

El estudio de las reacciones de la oferta de los factores productivos se convierte así en algo de la mayor importancia.

De hecho, no sólo la oferta de factores sino también los deseos y las necesidades están sujetos al cambio debido a la influencia del comercio y sus fluctuaciones. El aumento de la población en diversas regiones, para tomar meramente un ejemplo, probablemente se ha visto mayormente afectado por el comercio que por cualquier otra circunstancia; además, el comercio ha tenido una gran fuerza para crear una nueva demanda para bienes nuevos. Los efectos del comercio actual y de las variaciones del comercio se dejan sentir en toda la vida económica, y las fuerzas que gobiernan la oferta de factores productivos y la demanda de los diversos artículos, es decir, los denominados elementos básicos, no permanecen inalterados. Su reacción es naturalmente en buena parte una

C A P I T U L O V

EFECTOS DE LOS DERECHOS DE IMPORTACION

5.1 Sobre los aranceles y la localización de la industria

Al igual que todos los demás impedimentos al comercio internacional, los aranceles ejercen una influencia restrictiva.

En cada país la industria pasa a ser más diversificada y menos especializada. La tendencia del comercio a igualar los precios resulta por tanto debilitada. Esto es válido tanto para los precios de las mercancías como de los factores. Detrás del cobido de las barreras arancelarias existen unas mayores diferencias internacionales en los precios de las mercancías. En cada país aumenta la demanda de factores relativamente abundantes. El carácter y la localización de la industria se adapta a las condiciones del equipo productivo, de transferencia, y a los otros elementos básicos de una manera distinta.

Los derechos de importación, al igual que todos los otros derechos, afectan la transferencia de las mercancías. El problema arancelario no es sino un aspecto del asunto, de unas condiciones de transferencia cambiadas, que afecta a la localización de la industria, tanto nacional como internacionalmente, y -

CAPITULO V

EFECTOS DE LOS DERECHOS DE IMPORTACION

5.1 Sobre los aranceles y la localización de la industria

Al igual que todos los demás impedimentos al comercio internacional, los aranceles ejercen una influencia restrictiva.

En cada país la industria pasa a ser más diversificada y menos especializada. La tendencia del comercio a igualar los precios resulta por tanto debilitada. Esto es válido tanto para los precios de las mercancías como de los factores. Detrás del cobido de las barreras arancelarias existen unas mayores diferencias internacionales en los precios de las mercancías. En cada país aumenta la demanda de factores relativamente abundantes. El carácter y la localización de la industria se adapta a las condiciones del equipo productivo, de transferencia, y a los otros elementos básicos de una manera distinta.

Los derechos de importación, al igual que todos los otros derechos, afectan la transferencia de las mercancías. El problema arancelario no es sino un aspecto del asunto, de unas condiciones de transferencia cambiadas, que afecta a la localización de la industria, tanto nacional como internacionalmente, y -

quizá también a la distribución del trabajo y capital.

En algunos aspectos importantes esta influencia difiere de la de otros impedimentos al comercio internacional. Los costos de transporte, por ejemplo, -- son por regla general mayores para las materias primas que para los bienes con ellas elaborados, hecho que evidentemente tiende a restringir el comercio de materias primas. No obstante, los derechos de importación son con frecuencia relativamente más pesados para los bienes en los últimos estadios de fabricación y por consiguiente tienden a hacer desplazar -- las materias primas, de modo que su elaboración bajo la forma de bienes acabados tiene lugar en los países en que se consumen. Internacionalmente la localización hacia el mercado se ve favorecida sobre la localización en las fuentes de materia prima.

5.2 Sobre las importaciones y exportaciones

En un país proteccionista la capacidad de ciertas industrias para cargar unos precios mucho más elevados sirve para más que compensar los mayores gastos de producción a través de unos mayores precios de las materias primas, de los salarios normales, etc. Estas industrias se benefician de la protección y se expansionan consecuentemente. Otras, empero, quedan compensadas de una forma incompleta en sus costos -- crecientes, y las industrias exportadoras generalmente carecen de compensación alguna.

Las distintas empresas tienen unos costos de producción muy distintos. Las empresas de costos bajos, - que podrían abastecer una parte del mercado interior sin necesidad de protección, se expansionan algo bajo la sombra de las barreras arancelarias, aunque -- existen límites a esta expansión. Las empresas con unos costos de producción algo más elevados, pueden seguir compitiendo aunque todavía puede existir espacio para la importación de otros países. En las industrias de exportación las empresas de costos bajos siguen exportando a pesar del andicap de los mayores costos, aunque algunas empresas con costos más elevados se salen del mercado. Para aquellos bienes difíciles de transportar las industrias exportadoras pueden seguir manteniendo aquella parte de los mercados exteriores que les resulta más accesible, pero pierden los mercados que únicamente pueden abastecerse al precio de unos fuertes gastos de transporte.

Evidentemente, tanto las importaciones como las exportaciones se reducen. El grado en que disminuyen depende de la pendiente de las curvas de oferta interiores en las industrias protegidas, de la reacción de la demanda frente a los aumentos de precios, y de las correspondientes reacciones de la oferta y la demanda en el exterior.

5.3 Sobre la renta nacional

Si un país librecambista aplica un nuevo derecho para alentar la producción interior de determinada mercancía a un costo superior de un 50% al precio de im

portación, entonces la pérdida experimentada es aproximadamente de un 50% de lo que hubiera sido el valor de importación. Si ya se han introducido toda una serie de derechos, el nivel de precios de los factores habrá aumentado, y la mercancía a no sólo costará el 50 sino el 90% más, pongamos por caso, de producir que de importar. Por lo tanto, razonando en el "margen de protección" nos da una cifra superior para la pérdida experimentada por cada derecho individual. Empero, si sumamos las "pérdidas en el margen del librecambio" se obtiene una cifra referida a la cantidad "perdida" de factores productivos en el librecambio, que no aumenta en el alza del nivel general de precios ocasionada por la barrera arancelaria. Esta cifra es una expresión mínima de la pérdida total obtenida mediante un cálculo del índice de los bienes disponibles, utilizando como pesos o ponderaciones los precios de las mercancías en régimen de librecambio.

La pérdida de renta nacional como resultado de la protección es relativamente mayor en unos países que en otros. Los aranceles parten los mercados en otros más pequeños; por consiguiente la industria debe llevarse a cabo en unidades de producción menores. Esto es cierto para todos los Estados. Las industrias producen exclusivamente para el mercado interior cuando en un régimen de librecambio producirían también para la exportación, y los bienes que de lo contrario se importarían se producen en el interior en pequeña escala. En una palabra, los aranceles de salientan las economías de la producción en gran escala, principalmente en los países pequeños. Las na

ciones grandes pueden producir igualmente la mayoría de los bienes en unidades productivas grandes. Las estadísticas que lo corroboran son abundantes; en -- E.E.U.U. (en 1923) el 40% de los trabajadores esta-- ban empleados en fábricas con un personal de 500 o -- más, mientras que la cifra correspondiente para Sui-- za, un pequeño país industrial, era del 20%.

En consecuencia, los países pequeños pierden relati-- vamente más debido a que la protección causa una or-- ganización ineficiente de la industria. Si una in-- dustria no puede alcanzar de súbito la escala sufi-- ciente para exportar, todos los intentos de empezrla fracasarán. Esto no es así en aquellos países en -- los que el mercado interior es lo suficientemente -- grande para mantener una o más empresas de tamaño a-- decuado; en este caso resulta relativamente fácil -- construir empresas con la fuerza suficiente para en-- trar en el comercio de exportación. En otras pala-- bras, un comercio más libre resultaría particularmente ventajoso para las naciones pequeñas.

5.4 Sobre la distribución de la renta

El problema de cómo el proteccionismo afecta a la -- renta real de las diversas clases de la sociedad es importante desde el punto de vista de la política -- económica. Por desgracia, únicamente puede analizar se en términos generales. Los precios monetarios de los distintos factores productivos tienden a aumen-- tar (aunque algunos pueden descender ligeramente), -- pero los precios de las mercancías también aumentan. La renta real de un individuo aumenta si su renta mo-- netaria aumenta más que los precios de las mercan-- cías que compra.

5.5 Sobre la oferta de factores productivos

El proteccionismo tiende a cambiar en un grado considerable la escasez relativa de los factores, al menos si los derechos son elevados. El efecto de la protección, por lo tanto, consiste en gran parte en los cambios que ocurren en la oferta de factores productivos.

Cuando se imponen nuevos derechos, o se aumentan los antiguos, algunas industrias experimentan una expansión y aumentan su demanda de trabajo. La situación se convierte en favorable para una política de sindical que tienda a aumentar los salarios. Aunque al mismo tiempo afluye trabajo procedente de otras ocupaciones y la gente joven va hacia las ocupaciones en expansión, los sindicatos pueden tener éxito en mantener un nivel de salarios algo mayor que antes en relación a los salarios de otras ocupaciones. En otras palabras, la oferta de trabajo de la calidad necesaria, quizá no alcance a adaptarse por completo a las nuevas condiciones.

5.6 Sobre la localización interior

Es evidente que si un país decide imponer un arancel de cierta importancia, la localización de la industria quedará afectada; unas industrias se ven estimuladas, otras retrasadas. No existe razón alguna para suponer que las estimuladas tendrán la misma localización que las otras. Las industrias de exportación -- tienden a localizarse cerca de las buenas facilidades de transferencia con respecto a otros países, por e--

jemplo, en las proximidades de los puertos. Sin embargo, las industrias del mercado interior orientadas hacia el mercado, puede que experimenten una expansión gracias a la protección a costa de las industrias de exportación, localizadas en buena medida en el interior del país. La protección puede así desplazar a la industria de los distritos costeros hacia los del interior.

C A P I T U L O V I

EL MOVIMIENTO COMERCIAL CON LOS E.E.U.U.

El Sexenio de de la Madrid (1982-1988)

Uno de los rasgos característicos del primer gobierno dirigido por un profesional preparado por Estados Unidos, es el crecimiento de la inversión extranjera directa "... a partir de 1982, supera a toda la registrada en el país desde que existimos como nación". 1/

Efectivamente, las facilidades que otorga el Estado, determinan que en los seis años que dura el régimen, el capital extranjero se apodere de una parte sustancial de la riqueza nacional y ya no en calidad de acreedores, sino de propietarios, con las consiguientes presiones de orden político.

El gobierno del licenciado de la Madrid inició la apertura de las fronteras del país al comercio internacional. En un documento bajo el nombre de "Criterios generales de Política Económica" presentado ante la Cámara de Diputados Miguel de la Madrid (MDM) exponía en 1983: "...En materia de política de Comercio Exterior para 1984, se contemplarán la simplificación de trámites, la reducción de aranceles y permisos de importes a un mínimo de productos primarios, las mejoras en la infraestructura co--

1/ "El Día"; Suplemento Especial XXVIII Aniversario, junio de 1990; México p.4

mercial, los estímulos fiscales y crediticios y los apoyos promocionales". 1/

La apertura de las fronteras nacionales fue un acto emergente más que planificado, puesto que en el Plan Nacional de Desarrollo no se contemplaba el comercio exterior ni en su conjunto las relaciones internacionales (1982).

Esta situación se modificó en 1984, cuando se hace público el "Programa de Comercio Exterior", se comentaba "... Durante 1983 la Administración del lic. Miguel de la Madrid, hizo un gran esfuerzo para enfrentar y controlar - los problemas más severos de la crisis (económica)... es necesario que en la segunda etapa de reordenación económica se busque consolidar lo alcanzado..." 2/ .

En el programa se mencionaba como esenciales las siguientes medidas:

- 1) Flexibilizar el sistema de control cuantitativo a la importación;
- 2) Simplificar trámites a la importación de bienes indispensables;
- 3) Fomentar las exportaciones mediante la simplificación y agilización (sic) de trámites y flexibilizar la operación del control de cambios;
- 4) Concertar acciones entre los sectores público, privado y social;

1/ Fondo Nacional de Estudios y Proyectos. "FONEP"; Criterios Generales de Política Económica 1984, diciembre de 1983, N° 89 p.7

2/ "El Mercado de Valores"; Año XLIV, N° 3, enero 16/84, Nafinsa, México, 1a. p.

- 5) Fortalecer la estrategia de negociación internacional;
- 6) Utilizar el poder de compra del sector público en favor de la sustitución eficiente de importaciones y - en apoyo de las exportaciones;
- 7) Garantizar el abasto de productos necesarios a las franjas fronterizas y zonas libres y desarrollar su capacidad de exportación;
- 8) Promover la industria maquiladora". 1/

Entre las medidas adoptadas, se cuenta la expedición de un acuerdo publicado en el Diario Oficial, el 26 de diciembre de 1983, en el que se eximía algunas importaciones de permiso previo, en total 1,703 fracciones arancelarias que comprendían "1,430 bienes intermedios, 262 -- bienes de capital y sólo 11 de consumo". 2/

Asimismo se incluía la importación de refacciones "para maquinaria y equipo", libres de permiso previo, con un límite de "3,000 dólares por operación y un máximo de -- 6,000 dólares mensuales". 3/

Comentaba en lo referente a las cuotas de importación -- que "...Las mercancías sujetas a cuota son necesarias pa -- ra el proceso productivo. Con su determinación se da se -- guridad a quienes requieren de ellas o bien se establece un límite para su importación. Estas cuotas comprenden productos que no se producen en el país o cuya produc-- ción nacional es insuficiente". 4/

1/ Idem . p. 46
2/ Ibidem.
3/ Ibidem.
4/ Idem, p.47

Entre los productos que el Programa consideraba como sujetos a cuota se hallaban; "...las víceras, grasa butírica, aceite de ricino, algunos productos químicos, insumos para la agricultura, materias primas para la industria farmacéutica, cartón kraft, hule natural, látex, hojalata y cueros de bovino". 1/

En lo referente a importaciones de bienes de capital se estipulaba que la importación de maquinaria y equipos con valor equivalente a 100 mil dólares "se autorizaría, cubriendo su costo con financiamiento externo a largo plazo o con divisas derivadas de la exportación". 2/

Se proponía también la modalidad de permisos de importación automáticos en 275 fracciones arancelarias y se establecía en el mismo la negativa automática a 1,850 fracciones.

La política arancelaria se centraba en la adecuación de niveles a fin de racionalizar la protección efectiva de las ramas productivas.

El área de las exportaciones era atendida mediante el siguiente conjunto de medidas:

- 1) Se eximía al 88% de las exportaciones de permiso previo (2,651 fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Exportación).
- 2) Se mantenía vigente el Acuerdo de exención de permiso previo a las importaciones temporales de la casi total

1/ Idem. . p.47

2/ Ibidem.

lidad de las mercancías destinadas a un proceso de -- transformación, elaboración o reparación para su posterior exportación.

- 3) Para completar el abasto de productos nacionales se -- otorgó una cuota de importación de artículos de consumo y de bienes de producción por 7,998 millones de dólares en las franjas fronterizas.

En estas condiciones desde 1983 se fue dando forma a la -- apertura externa siendo el primer paso sustituir los permisos previos por aranceles, cuyo monto fue reduciéndose hasta que en 1988 fluctuaban entre el 0 y el 20% ad valorem. Los cuales resultaban sumamente bajos, si se considera que aún cuando se pagara el nivel más alto, muchos -- productos extranjeros estaban en posibilidad de competir deslealmente con la industria nacional. La pequeña y mediana industria sufrió un impacto consternante, debiendo cerrar numerosas empresas mexicanas por no poder competir en esta situación.

La reglamentación final para la apertura se verificó en -- agosto de 1984, cuando se establecieron los Programas Nacionales de Fomento a la Industria y al Comercio Exterior (PRONACIFE), que planteaban la eliminación de subsidios a las exportaciones, pero que se siguieron otorgando a -- las importaciones. Además se cancelaron los CEDIS (Certificados de Devolución de Impuestos) a las exportaciones -- y ajustes a los créditos preferenciales a las mismas, limitados por los criterios internacionales, básicamente, -- Estados Unidos.

En abril de 1985 se dió a conocer el Programa de Fomento

Integral a las Exportaciones Mexicanas (PROFIEX), que pretendía organizar la oferta de productos exportables, diversificar los mercados, brindando apoyos financieros e institucionales para fomentar la producción; ampliar la información y asesoría al exportador y toda la gama de servicios de apoyo del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCO MEXT), Fondo de Fomento a las Exportaciones (FOMEX) y de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

A mediados de 1985, año en el que se realiza la mayor liberación del Comercio Exterior mexicano, éste tenía la siguiente estructura:

- 1) El 92.5% del total de las fracciones arancelarias se encontraba libre del requisito del permiso de importación.
- 2) Las 960 fracciones estaban sujetas a precio oficial.
- 3) El arancel del 50% consolidado en el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comerciales (AGAAC-GATT), había sido rebasado, al establecerse un arancel máximo del 45%.
- 4) La media arancelaria se ubicaba en 22.6% y la media de dispersión arancelaria de 14.1%.

En agosto de 1986, se anunció el ingreso formal de México al AGAAC-GATT. Al año siguiente, se redondeó la liberación del comercio exterior, entre cuyos principales resultados figuró la disminución de las presiones inflaciona-

rias, al ofrecer la posibilidad de adquirir materias primas, partes, componentes y maquinaria a precio más reducido.

Casi al concluir el período sexenal del licenciado de la Madrid, México tenía un "...movimiento comercial con Estados Unidos favorable en 3,783 millones de dólares y la participación de esta nación en las exportaciones fue del 69.6% y en las importaciones del 73.5%, es decir más de las dos terceras partes del comercio exterior mexicano se efectuaba con los estadounidenses". 1/

"A lo largo del gobierno de de la Madrid, la inflación -- fue de:

		Índice 1979 = 100
1983 -	80.8%	600.4
1984 -	59.2%	455.9
1985 -	63.7%	1,564.8
1986 -	105.7%	3,218.8
1987 -	159.2%	8,343.1
1988 -	46.0%	12,181.0

FUENTE: Banco de México y Fondo Monetario Internacional

El análisis del cuadro, permite ver que las medidas anti-inflacionarias no dieron resultado, originándose una inflación acumulada del 12,181.

El desempleo era del 44% incluido el abierto y el encubierto, en 1987 el dólar alcanzaba una cotización de ----

1/ More Free trade Areas?; "Financial Times"; 8 diciembre de 1988 p.5

2,227.5 pesos por dólar, 1,300% más que al iniciar el -- mandato y un producto interno bruto inferior al de 1982 y la deuda pública externa se incrementó de 68 mil millones de dólares a 86 mil millones, con todo y la crisis -- de la deuda.

El endeudamiento externo del país en el sexenio 1982- -- 1988, casi equivaldría al del país en toda su historia; -- en 1980 la deuda pública externa era de 37 mil millones.

Balanza Comercial México-Estados Unidos en el
Sexenio Harvard I

(1983-1988)

(Millones de Dólares Estadounidenses)

<u>Año</u>	<u>Exportación</u>		<u>Importación</u>	<u>Saldos</u>	
1983		12,434	4,840	7,594	
1984	18,267 <u>1/</u>	13,704	11,978 <u>1/</u>	7,315	6,389
1985	19,391 <u>1/</u>	13,308	13,628 <u>1/</u>	8,917	4,390
1986	17,302 <u>1/</u>	9,850	12,379 <u>1/</u>	7,152	2,698
1987	20,271 <u>1/</u>	11,054	14,570 <u>1/</u>	6,349	4,706
1988	23,277 <u>1/</u>		20,633 <u>1/</u>		2,644 <u>1/</u>

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto.
Elaborado por el IMCE.

1/ Datos del Departamento de Comercio de los E.E.U.U.

El cuadro anterior presenta el desarrollo histórico de -- las relaciones comerciales de México y Estados Unidos, pe ro cabe aclarar que es altamente discutible el superávit que hasta 1986 se tiene con Estados Unidos. De los ---- 2,698 millones habría que deducir muchos rubros y compa-- rarlo con la cuenta de servicios de la balanza de pagos y desde luego la cuenta de capital.

Al respecto se puede hacer un cálculo aproximado que evidencíe que el superávit que setiene con Estados Unidos, es en realidad un déficit.

Como se describe en números redondos, el superávit fue de 2 mil 700 millones de dólares. En ese mismo año según cifras del Informe Anual del Banco de México, hubo una remisión de utilidades de las inversiones extranjeras directas de 440 millones, de las cuales sólo para ilustrar con cifras cerradas, un 70% son norteamericanas, habrá que deducir 264 millones desfavorables a México. También se podrá obtener de otra manera, al deducir alrededor de un 40% del valor de las exportaciones de manufacturas que en 1986 significaron 7 mil 600 millones de dólares.

En ese caso habría que restarle al superávit referido alrededor de 3 mil millones de dólares, ya que en realidad más que exportaciones son "negocios intrafirma" que resultan ser ingresos, más ilusorios que reales. Es ampliamente sabido que además estas empresas tienen una elevada propensión a importar mercancías y maquinaria de su país de origen, por lo que gran parte del desequilibrio externo de México, se debe a la acción descapitalizadora de las transnacionales. A partir de ello, muchas veces el fruto de las exportaciones no llega a México, sino que se deposita en bancos extranjeros, aprovechando el casi nulo control cambiario.

Pero lo más grave es que si se compara con el superávit la cuenta de servicios y se le deduce el pago de intereses de la deuda externa pagada a bancos norteamericanos, evidentemente el balance de servicios es altamente desfavorable. De los 9 mil millones pagados en 1986, alrede-

por de 6 mil fueron a parar a bancos de los Estados Unidos.

Por ello se debe concluir que el superávit comercial es más aparente que real y no es indicador de un comercio -- desfavorable a los Estados Unidos, pues no se incluye la balanza de pagos en su conjunto; no se deducen negocios -- intrafirma de compañías transnacionales norteamericanas, no se descuentan otros servicios fronterizos y ni los negocios de maquila y desde luego pasa por alto la remisión de utilidades al exterior y fundamentalmente el servicio de la deuda externa.

Para Núñez Soto "...Los gobiernos de México y Estados Unidos han mantenido un diálogo constructivo y desplegado es fuerzas de cooperación mutuamente benéficos durante los -- últimos años. Así se han sentado las bases de un marco -- institucional que ha contribuido a resolver los problemas e identificar las oportunidades que surgen de la relación económica bilateral". 1/

Durante el gobierno de de la Madrid se firmaron los acuerdos que a continuación se describe:

1985: Entendimiento bilateral sobre subsidios y derechos compensatorios, mediante el cual Estados Unidos se comprometía a "comprobar" el daño que pudieran causar las exportaciones mexicanas, antes de -- establecer un impuesto compensatorio y se estipulan las tasas de interés base, para determinar el elemento subsidio en el caso de los apoyos financieros que México canaliza a las exportaciones nacionales.

1/ Núñez Soto, Manuel Angel: El Futuro Económico de México: Escenarios y Perspectivas de su Comercio Exterior; Fundación Friedrich Ebert; México, 1989. p.8

Este entendimiento fue renovado en 1988 por un período adicional de tres años y ha permitido una importante disminución en Estados Unidos de la demanda por protección en contra de productos mexicanos lo que brinda mayor certidumbre al exportador mexicano y "reduce los focos de tensión en las relaciones bilaterales". 1/

1987: Se signó un entendimiento bilateral sobre comercio e inversión que establece una serie de principios y procedimientos de consulta para abordar los problemas e identificar las oportunidades que surgieran en el ámbito del comercio y la inversión. En el marco de este mecanismo se han revisado y adecuado los acuerdos bilaterales sobre productos siderúrgicos y textiles y prendas de vestir y se han intercambiado concesiones en vinos, cerveza y semillas para siembra, además ha permitido el avance correspondiente en la solución de controversias y se ha acordado iniciar los trabajos tendientes a un posible intercambio de información sobre comercio, inversión extranjera, propiedad intelectual y servicios.

Otros convenios bilaterales, pero no comerciales, son los relacionados con la protección y mejoramiento del medio ambiente, el más importante fue el Convenio Binacional sobre la Cooperación para la Protección y Mejoramiento del Medio Ambiente en la Zona Fronteriza México-Estados Unidos, firmado en agosto de 1983 y ampliado en 1986 por los presidentes de la Madrid y Reagan.

1/ Idem. p. 9

La finalidad de la suscripción fue "...La perspectiva pre-
valeciente en Estados Unidos que presenta a México como -
una fuente contaminante potencial para el medio ambiente
y la salud pública de la población en el otro lado de la
frontera..." 1/. El tema sobre las controversias sobre -
medio ambiente permitirían la elaboración de un volumen -
independiente a este trabajo de tesis, por lo que el au-
tor, simple y llanamente, lo concluye con la cita al Con-
venio principal sin la mención de los anexos.

El Sexenio de Carlos Salinas de Gortari

La visión estadounidense sobre lo que debería ser México
continuó con el licenciado Salinas de Gortari, aunque con
mayor énfasis. La posición relativa de desventaja de la
dependencia económica de México hacia Estados Unidos, ha
restado el Presidente Salinas de Gortari, margen de ac-
ción autónoma, lo que ha impedido a su gobierno empre-
nder acciones fuera del ámbito estadounidense.

En los lineamientos de política para el programa de go-
bierno de Carlos Salinas proponía:

"El Reto de la Soberanía

Tesis Central En la actualidad la soberanía no sólo es
la defen a de la integridad territorial

1/ Sánchez R., Roberto; Conflictos ambientales y nego-
ciación binacional entre México y Estados Unidos;
Fundación Friedrich Ebert, México, 1988 p.8.

El ejercicio moderno de la soberanía -- descansa en un nacionalismo democrático y transformador e implica también asegurar de manera efectiva y permanente la existencia política del Estado Nacional frente a la competencia de los demás -- Estados...

El ejercicio moderno de la soberanía -- exige una inserción eficaz en los mercados internacionales que ensanche los -- márgenes de acción... (¿Qué tiene que -- ver la autoridad suprema del Pueblo depositada en el Ejecutivo, con los Estados exteriores?).

Propuesta General

Se propone una política exterior activa que tiene como propósito central promover siempre el interés de los mexicanos; una política exterior al servicio de México que al defender la soberanía nacional permita que se dé la soberanía popular". 1/

Proponía la intensificación de vínculos económicos y técnicos sobre una base estrictamente bilateral, estableciendo:

1/ "El Día"; Lineamientos de política para el programa de Gobierno de Carlos Salinas de Gortari; Suplemento del XXVI Aniversario, México, Lunes 27 de junio de 1988. p.14

- 1) Cooperación internacional para el desarrollo, especialmente con países como Japón, E.E.U.U., Canadá y China.
- 2) Mayor voluntad de acción y mejores mecanismos de concertación. y cooperación internacional.
- 3) Nuevos esquemas y formas para ajustar el servicio financiero y la revisión de las prácticas comerciales.

"La indispensable modernización de México es inevitable, porque todos sabemos el gran cambio que se está dando en el mundo en el - cual estamos interrelacionados, inevitablemente tenemos que cambiar"

Durante los días finales de 1988 y 1989 se comentó en repetidas ocasiones que México no participaría en la conformación de una zona ~~franc~~ comercial norteamericana que involucrara - a México-Canadá- Estados Unidos, ni establecería un tratado - de libre comercio con Estados Unidos, sin embargo en junio de 1990 se hizo pública la visita del Lic. Salinas de Gortari a Washington solicitando al Presidente de Estados Unidos, la - iniciación de pláticas que condujeran a la firma de un Acuerdo de Libre Comercio entre México y Estados Unidos.

En resumen las características más importantes de los dos últimos sexenios son:

El patrón de crecimiento de los setenta, altamente depen

diente de las exportaciones de petróleo y a disponibilidad de crédito externo, se modificó a principios de esta década. Así en 1982, ante el peso de la deuda externa y las dificultades de la economía para generar sus propias divisas, fue necesario iniciar un proceso de estabilización y cambio estructural que nos permitiera enfrentar la nueva realidad económica del país. 1/

Dentro de dicho proceso de renovación económica, la liberalización comercial ha jugado un papel protagónico. Al finalizar 1982, México era prácticamente una economía cerrada. La totalidad de las importaciones de encontraba sujeta al requisito de permiso previo y las tasas de la Tarifa del Impuesto General de Importación, fluctuaban en un rango entre 0 y 100 por ciento. El alto nivel de la protección comercial acentuó el sesgo anti-exportador y la amplia dispersión arancelaria dió lugar a diferencias en el tratamiento de los distintos sectores productivos del país.

La economía mexicana ha seguido un profundo proceso de apertura comercial. El programa de liberalización puede dividirse, de acuerdo a sus principales características, en tres etapas que van desde 1983 hasta junio de 1985; de julio de ese año a fines de 1988; y desde diciembre del año pasado a la fecha.

Primera Etapa: 1983-junio 1985.- Las reformas comerciales se iniciaron con una reducción en el número de las fracciones de importación sujetas a permiso previo, combinada con un incremento en los niveles de las tarifas aran

1/ Blanco, Herminio; Ensayos sobre la Modernidad Nacional
Ed. Diana, México, 1989.p.49

celarias para brindar una protección similar pero más transparente. Este proceso fue acompañado de simplificaciones, tanto en el número de tarifas aplicables a exportaciones e importaciones, como en los procedimientos para el otorgamiento de permisos de exportación.

Segunda Etapa: julio 1985-diciembre 1988.- En la segunda etapa, iniciada en julio de 1985, se experimentó una aceleración en el proceso de apertura. El propósito era reducir la dependencia en las exportaciones petroleras e incrementar la eficiencia de la industria mexicana a través de mayor exposición a la competencia internacional, creando estímulos para el crecimiento. Se tomaron medidas para reducir el monto de importaciones sujeto a restricciones cuantitativas y para modificar la estructura arancelaria y el sistema de precios oficiales de referencia. El Decreto del 25 de julio, liberó de permiso previo de importación a casi el 60% de las fracciones que lo requerían hasta ese momento. De esta forma, el porcentaje del valor total de las importaciones sujeto a esta restricción se redujo de 83.5 a 37.5 por ciento.

El programa de ajuste de nuestro país sufrió un severo golpe social y económico ante el terremoto de septiembre de 1985 y el desplome de los precios del petróleo en 1986. Sin embargo, en lugar de cerrar la economía y aislarla del exterior, como en ocasiones anteriores, se intensificaron las reformas comerciales aumentando la integración nacional con el resto del mundo. Para el final de 1985, México ya se encontraba inmerso en el proceso de liberalización comercial. La entrada de México al Acuerdo General sobre Tarifas y Aranceles (GATT) el siguiente año representó, por sobre todo, una reafirmación del compromiso

nacional a la apertura del comercio exterior y la oportunidad de incrementar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados internacionales.

La simplificación y modificaciones de la Tarifa del impuesto General de Importación continuó durante el período 1986-1987 llegándose a sólo siete niveles arancelarios -- dentro de un rango de 0 y 40 por ciento.

Con la adopción del Pacto de Solidaridad Económica, se aceleró el ritmo de la liberalización comercial. Prácticamente todos los niveles arancelarios diferentes de cero -- fueron reducidos en un 50 por ciento, con sólo cinco tasas 0, 5, 10, 15 y 20 por ciento. Como resultado de estas -- disposiciones la media arancelaria se redujo de 19 a 10.4 por ciento y la dispersión bajó en seis puntos porcentuales, alcanzando un nivel de 7.1% al final de 1988.

El proceso de desmantelamiento del sistema de precios oficiales de referencia iniciado en 1986, fue llevado a su fin en enero de 1988. Además, se acentuó el proceso de -- eliminación de permisos a la importación, quedando bajo -- este esquema únicamente 23.2 por ciento de la producción total.

El avance en las reformas comerciales en este período fue complementado con el esfuerzo de estabilización macroeconómica que permitía abatir las altas tasas de inflación que se venían registrando hacia fines de 1987.

Tercera Etapa de liberalización comercial: diciembre 1988 a la fecha.- La tercera etapa en el proceso de apertura, bajo los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo --- 1989-1994, persigue perfeccionar y consolidar las reformas sociales.

6.1 Importaciones

PARTICIPACION EN EL COMERCIO
EXTERIOR DE MEXICO
(EN %)

	1980	Importaciones	1989	1980	Exportaciones	1989
		1985			1985	
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Estados Unidos	66.7	65.3	67.9	64.7	60.7	68.7
Canadá	1.8	1.8	1.9	0.8	1.8	0.8
CEE*	13.7	13.2	14.2	15.1	18.6	12.8
Japón	5.4	5.5	4.8	4.5	7.9	5.8
ALADI	3.7	4.3	3.0	4.3	2.7	2.9
Otros	8.7	9.9	8.2	10.6	8.3	9.0

* Para 1989, incluye el comercio de México con Esoaña y Portugal.

FUENTES: Banco de México, Banco Nacional de México, Banco Nacional de Comercio Exterior.

IMPORTACIONES DE MEXICO
POR PRINCIPALES PAISES*

(ENERO-AGOSTO DE 1989, MILLONES DE DOLARES)

	<u>ABS.</u>	<u>PORC.</u>
Estados Unidos	10,118.2	67.45
República Federal Alemana	844.6	5.63
Japón	719.5	4.80
Francia	356.2	2.37
Canadá	291.7	1.94
Brasil	243.0	1.61
Italia	241.4	1.61
España	209.6	1.40
Suiza	203.6	1.36
Reino Unido	202.0	1.35
Suecia	151.7	1.01
Corea del Sur	123.6	0.82
Bélgica-Luxemburgo	106.9	0.71
China	101.9	0.68
Argentina	95.1	0.63
Países Bajos	86.6	0.58
Panamá	82.5	0.55
Nueva Zelandia	65.0	0.43
Otros	756.9	5.05
TOTAL	15,000.0	100.00

* Más de 50 millones de dólares importados en el período indicado.

FUENTE: Comercio Exterior, Vol. 40, N- 2, México, febrero de 1990, pp. 194-195

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO
POR BLOQUES ECONOMICOS

(ENERO-AGOSTO DE 1989, MILLONES DE DOLARES)

	EXPORTACION		IMPORTACION	
	Abs.	Porc.	Abs.	Porc.
América del Norte	10,751.4	70.32	10,409.9	69.40
Mercado Común Centroamericano	313.9	2.05	39.3	0.26
Asociación Latinoamericana de Integración	454.4	2.97	456.4	3.04
Mercado Común del Caribe	47.3	0.31	5.5	0.04
Otros Países de América	308.6	2.02	154.3	1.03
Comunidad Económica Europea	1,841.1	12.04	2,124.1	14.16
Asociación Europea de Libre Comercio	99.4	0.65	397.3	2.65
Consejo de Ayuda Mutua Económica	64.1	0.42	53.4	0.36
Otros Países	1,407.9	9.21	1,359.8	9.07
T O T A L	15,288.2	100.00	15,000.0	100.00

FUENTE: Comercio Exterior, Vol. 40, N° 2, México, febrero de 1990, pp.194-195

COMERCIO EXTERIOR: MEXICO-ESTADOS UNIDOS
(MILLONES DE DOLARES)

	<u>Export. a México</u>	<u>Import. desde México</u>	<u>Total Comercio</u>	<u>Balanza Comercial (Méx.)</u>
1984	11,978	18,267	30,245	6,289
1985	13,628	19,391	33,019	5,763
1986	12,379	17,302	29,681	4,923
1987	14,570	20,271	34,841	5,701
1988	20,633	23,277	43,910	2,644
1989	24,969	27,186	52,155	2,217

NOTAS: Las cifras de 1989 son oficiales, preliminares.
Los valores pueden coincidir debido al redondeo
Las cifras incluyen: exportaciones/importaciones de las plantas maquiladoras y transacciones fronterizas

FUENTE: Departamento de Comercio de los E.U.

EXPORTACIONES DE E.U. A MEXICO
(VALOR F.A.S.)
(MILLONES DE DOLARES)

				Variaciones %	
	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989</u>	<u>88/87</u>	<u>89/88</u>
TOTAL	14,570	20,633	24,969	41.6	21.0
Alimentos, productos pecuarios	642	1,474	2,010	129.6	36.5
Bebidas, tabaco	11.5	22.6	41.5	96.5	83.6
Materias primas, excepto combustibles y alimentos	1,066	1,487	1,507	39.5	1.3
Combustibles sólidos, lubricantes y productos afines	537	487	720	(9.4)	47.8
Aceites, grasas y ceras animales y vegetales	117	167	155	42.7	(7.2)
Productos químicos afines	1,442	1,848	2,226	28.1	20.5
Productos manufacturados	1,551	2,308	3,033	48.8	31.4
Maquinaria y equipo de transporte	7,273	9,994	11,338	37.4	13.4
Artículos manufacturados diversos	1,372	2,019	2,581	47.1	27.8
Otros artículos no clasificados	559	827	1,356	47.9	64.0

FUENTE: Departamento de Comercio de los Estados Unidos

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE E.U. A MEXICO - 1989

(Millones de Dólares)

	<u>1989</u>	<u>1988</u>	<u>1987</u>
Partes automotrices y accesorios	2,005	1,132	869
Equipo de telecomunicación y sus partes	976	734	527
Equipo para instalaciones eléctricas	924	668	462
Equipo para generación de electricidad	899	829	597
Maquinaria y aparatos eléctricos	623	461	370
Válvulas fotocatódicas, termiónicas, cátodo en frío, etc.	576	728	560
Instrumentos de medición, verificación, análisis y control	495	370	313
Motores de combustión interna y sus partes	478	460	372
Partes para máquinas de oficina y procesamiento de información	462	523	389
Manufacturas de metálicos básicos	459	261	192
Maíz, etc. maíz dulce	450	392	281
Aceites de petróleo (no crudo), minerales bituminosos	439	297	381
Papel, cartón	436	348	237
Pulpa y desperdicio de papel	363	343	273
Artículos de plástico	355	222	137
% del Total de las Exportaciones de E.U. a México	39.8	37.6	40.9

FUENTE: Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

EXPORTACIONES DE MEXICO POR PRINCIPALES PAISES*

(ENERO-AGOSTO DE 1989, MILLONES DE DOLARES)

	<u>ABS.</u>	<u>PORC.</u>
Estados Unidos	10,552.5	69.02
Japón	893.9	5.85
España	733.3	4.80
Francia	382.4	2.50
República Federal Alemana	292.7	1.91
Canadá	198.9	1.30
Guatemala	158.0	1.03
Israel	124.9	0.82
Reino Unido	118.3	0.77
Brasil	108.0	0.71
Italia	96.6	0.63
Bélgica-Luxemburgo	90.7	0.59
Países Bajos	81.8	0.54
China	79.7	0.51
Panamá	71.2	0.47
Colombia	71.0	0.46
Argentina	70.4	0.46
República Dominicana	65.9	0.43
Chile	65.5	0.43
El Salvador	62.6	0.41
Cuba	61.6	0.40
Costa Rica	53.7	0.35
Otros	854.6	5.59
TOTAL	15,288.2	100.00

* Más de 50 millones de dólares exportados en el período indicado

FUENTE: Comercio Exterior, Vol. 40, N° 2, México, febrero de 1990, pp. 194-195.

PRINCIPALES EXPORTACIONES DE MEXICO A E.U.- 1989
(MILLONES DE DOLARES)

	<u>1989</u>	<u>1988</u>	<u>1987</u>
Petróleo crudo	4,014	2,862	3,520
Equipo de distribución de electricidad	1,540	1,211	1,001
Automóviles y otros vehículos de motor	1,175	1,272	1,176
Partes automotrices y accesorios	1,073	919	645
Equipo de telecomunicación y partes	1,004	882	787
Aparatos eléctricos para instalaciones eléctricas y circuitos	863	710	516
Televisores	854	609	340
Motores de combustión interna y partes	823	1,007	966
Receptores de radio	720	920	602
Maquinaria eléctrica	720	594	496
Hortalizas, congelada, refrigeradas, deshidratadas	689	499	498
Muebles y partes, camas y colchones	530	441	304
Café	501	306	406
Máquinas para el procesamiento de información	464	487	361
Camarón fresco, refrigerado y congelado	328	325	419
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
% del Total de las Exportaciones de México a E.U.	56.3	56.0	59.4

FUENTE: Departamento de Comercio de los E.U.

IMPORTACIONES DE E.U. PROCEDENTES DE MEXICO

(VALOR C.I.F.)

(MILLONES DE DOLARES)

				Variaciones %	
	<u>1987</u>	<u>1988</u>	<u>1989</u>	<u>88/87</u>	<u>89/88</u>
TOTAL	20,271	23,277	27,186	14.8	16.8
Alimentos, productos pecuarios	2,082	1,938	2,391	(6.9)	23.4
Bevidas, tabaco	271	264	253	(2.6)	(4.2)
Materias primas, excepto combustibles y alimentos	428	506	627	18.2	23.9
Combustibles sólidos	3,842	3,310	4,299	(14.9)	(29.9)
Lubrificantes y productos afines, aceites, grasas y ceras animales y vegetales	3.8	8.4	20.4	121.1	142.9
Productos químicos y afines	393	567	582	44.3	2.6
Productos manufacturados	1,938	2,427	2,711	25.2	11.7
Maquinaria y equipo de transporte	8,714	10,892	12,178	25.0	11.8
Artículos manufacturados diversos	1,820	2,374	2,750	30.4	15.8
Otros artículos no clasificados	779	990	1,374	27.1	38.8

NOTAS: Las cifras de 1989 son oficiales, preliminares
 Los valores pueden no coincidir debido al redondeo
 Las cifras incluyen: exportaciones/importaciones
 de las plantas maquiladoras y transacciones fronterizas.

FUENTE: Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

6.3 Aranceles

El manejo de la tarifa arancelaria es un instrumento fundamental de la política comercial. La eliminación de los precios oficiales de referencia y la reducción de permisos previos a la importación y exportación, han permitido a nuestra economía moverse a un sistema de protección más transparente y con menos distorsiones.

Era necesario complementar el esfuerzo de liberalización mediante la reducción de las tasas de protección efectiva entre los diferentes sectores, a través de una disminución en la dispersión de la tarifa nominal. Con esta finalidad se acortó el rango arancelario entre 10 y 20 por ciento, estableciéndose sólo por excepción, tarifas de cero y 5 por ciento.

La estructura arancelaria anterior a enero de este año, eximía del pago de aranceles a la mayoría de las importaciones de insumos de producción, al mismo tiempo que gravaba con 20 por ciento a la mayoría de las importaciones de bienes de consumo. Este esquema implicaba una alta dispersión en las tasas de protección efectiva otorgadas a las diferentes actividades productivas del país.

El ajuste en los aranceles, llevado a cabo durante 1989, disminuye las distorsiones en el sistema productivo, al reducir las diferencias en protección efectiva de las distintas actividades.

Debe considerarse que la protección que se concede a

unos sectores, se realiza a costa de las demás actividades productivas nacionales.

Las nuevas disposiciones en materia arancelaria han logrado una reducción en la dispersión ponderada, al ubicar este indicador en 6.1%. Se ha conseguido una distribución más uniforme alrededor de una media arancelaria ponderada del 9.8 por ciento. Así, para valores julio-diciembre del año pasado, alrededor del 50% del valor total de las importaciones se encontraba a una tasa del , cerca de un 32 por ciento tenía aranceles de 15 y 20% y un 16% contaba con tasa exenta o a nivel de 5%.

La nueva estructura arancelaria no afecta a los sectores que se beneficiaban de una tasa de protección efectiva moderada, pero sí reduce aquélla de actividades que gozaban de elevada protección en detrimento del resto del aparato productivo.

Al mismo tiempo el impacto en costo del sector exportador, a través del encarecimiento de sus insumos, es mínimo ya que este sector tiene accesos a mecanismos de devolución de aranceles en la importación de insumos para la exportación (Programa de Importación Temporal para la Exportación PITEX).

Generalidad y permanencia en las disposiciones.- El proceso de perfeccionamiento y racionalización de las reformas comerciales continúa buscando otorgar mayor transparencia y generalidad en su aplicación. La Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior -- (CACCE), sigue revisando la política comercial para, en su caso, hacer las adecuaciones pertinentes.

C A P I T U L O V I I

EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LOS E.E.U.U.

Decía Carpentier Alejo con una sonrisa llena de ironía que "existen siglos cortos y siglos largos", aludiendo por supuesto a la cuenta que se hace del tiempo cuando éste se caracteriza por el dolor; éste es uno de los más largos para la humanidad.

"Parece que el siglo XXI se nos vino encima no sólo por los cambios en el mundo socialista que significan una ruptura histórica, sino porque el conjunto del mundo la revolución científico-tecnológica está generando una nueva división del trabajo y una distinta jerarquía entre las naciones.

Entre los cambios que provocan en asombro, una de las mayores consecuencias es la formación de bloques económicos que al borrar las fronteras ponen en cuestionamiento la existencia de los países como entidades autónomas y aún el concepto mismo de nación". 1/

La combinación de la crisis económica y del desarrollo de las fuerzas productivas, que constituye una de las vertientes de la crisis ha generado el deterioro de la hegemonía de

1/ El Día; vocero del pueblo mexicano; Suplemento del 23º Aniversario; Junio de 1990, Dir. Socorro Díaz, p. I

portaciones, pues parte del déficit comercial estadounidense tiene su explicación en que los empresarios de ese país prefieren instalarse en el extranjero y desde ahí dominan los mercados de otros países que realizan directamente ventas al exterior.

Si la eliminación de barreras, como se menciona anteriormente, es el rasgo definitivo y la motivación directa; el aumento de competitividad a través de la movilidad de capital, el objetivo de más largo alcance de los bloques económicos es la batalla por la hegemonía. En un mundo cada vez más globalizado, resulta evidente que esa lucha por la hegemonía económica, la cual terminará por reflejarse en el ámbito político, no puede desarrollarse de manera exclusiva en el mundo altamente industrializado, sino al contrario pasa necesariamente por la aprobación de zonas de influencia en el Tercer Mundo. Así se explica, el endurecimiento de la política norteamericana hacia América Latina, se trata de recuperar la parte sur del continente como campo de explotación de las transnacionales estadounidenses, con miras a enfrentar a Japón y a la Europa Unida.

En ese panorama de lucha entre gigantes, se inserta el proyecto de cambio estructural de México, que resulta funcional a los intereses de los países imperialistas. México a partir de la reorientación de la política económica que se inicia en 1982 y continúa hasta 1990, ha intensificado su grado de dependencia en su relación con Estados Unidos.

En el caso particular de Canadá, los intentos de control económico concluyen 1989 cuando se estableció el Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos (TLC).

Estados Unidos ante el avance de dos competidores poderosos; Japón y Alemania.

Cada uno de estos tres países operan como ejes respectivos de los tres bloques económicos de mayor peso: Estados Unidos-Canadá, la Cuenca del Pacífico y la Comunidad Económica Europea, cuya operación está modificando la realidad del planeta al impulsar al mismo tiempo la globalización y la regionalización del mercado internacional.

El rasgo más relevante de los bloques económicos consiste en la eliminación no sólo de aranceles sino de todo tipo de trabas a la libre circulación del capital y de la fuerza de trabajo, lo cual equivale a la disposición de las fronteras económicas. Para entender la importancia de este hecho, basta con recordar que precisamente, la formación de las naciones se inició con la eliminación de las barreras fiscales entre las regiones o entidades estatales que formarían las naciones, en los siglos XI y XII.

El objetivo explícito y directo, inmediato, de los bloques - es intensificar la capacidad competitiva frente a los otros bloques a través de un acelerado proceso de concentración y centralización de capitales que tiene como motor a las conversiones y a la fragmentación del proceso productivo.

Se trata pues, de una tendencia compleja que se explica a partir de la movilidad sin precedentes del capital que se expresa en el crecimiento de las transnacionales de países capitalistas en todo el mundo.

Debo decir que esa creciente mezcla de los capitales, introduce un sesgo en la cuantificación de las exportaciones e im

Para el Sr. Edward P. Neufeld, Vicepresidente Ejecutivo de - Asuntos Económicos y Corporativos del Banco Real de Canadá, los efectos del TLC han sido los siguientes en el primer año de su implantación: 1/

- 1) Durante los dos primeros trimestres de 1989, el TLC entró en vigor el 1° de enero, se registró un crecimiento negativo, aunque dice él: "se ha evitado hablar de recesión". Las exportaciones durante el primer año disminuyeron drásticamente para Canadá.
- 2) La ganancias empresariales en 1989 disminuyeron en un 18% y siguen a la baja en 1990.
- 3) Los salarios durante los cuatro años anteriores al TLC - se habían mantenido estables, en 1989 los salarios canadienses se fueron por encima de los norteamericanos en un promedio de 7% y se mantienen en la misma condición - en 1990.
- 4) El Banco de Canadá había mantenido la postura de sostener una estricta política antinflacionaria, sin embargo las elevadas tasas de interés pueden en cualquier momento producir un cambio en esta política. Casi la tercera parte de la deuda canadiense está contraída en el extranjero, lo que aumenta su vulnerabilidad.

Concluye comentando que los "proyectos canadienses económicos a mediano plazo se verán vigorizados por la implantación progresiva del libre comercio". 2/

Las opiniones de otros investigadores concuerdan en algunos

1/ Neufeld P. Edward; Free Trade in North América; The Canada Royal Bank, Canadá, 1990. p.25

2/ Dillon John; Pérdida de Soberanía representa para Canadá el ALC con E.U.; "La Jornada"; México, 24/8/90 p.24

aspectos sobre las repercusiones del TLC, pero también difieren de las apreciaciones del Dr. Neufeld.

"El Acuerdo de Libre Comercio garantiza para Estados Unidos el abastecimiento de petróleo. Sin embargo, para Canadá representa una pérdida en la soberanía de sus recursos no renovables ...porque a pesar de que el acuerdo otorga a Canadá - una serie de concesiones, en cuanto a impuestos y precios mínimos en exportaciones de energéticos, en otros artículos lo obligan a continuar con la explotación de los recursos no renovables aún en caso de escasez". 1/

En el mismo seminario en que Dillon expuso lo anterior (Seminario Internacional México, Canadá y Estados Unidos); Victor Osorio del Instituto Nacional de Antropología e Historia, dijo que "el impacto de libre comercio ...ha reflejado la pérdida de más de 100 mil empleos en Canadá, además, se ha generado un traslado masivo de plantas industriales hacia Estados Unidos y México, un deterioro de los niveles de vida logrados por los trabajadores canadienses, reducción en el sistema de seguridad social y una política fiscal que tiende a ser más homogénea con la del primer país citado". 2/

Las contradicciones sobre los efectos del Tratado son múltiples y en ocasiones parece ser que las divergencias radican en las consecuencias que el acuerdo ha tenido para los diferentes sectores de la población.

Si bien el sector público lo ha beneficiado al tener como sostén el apoyo de Estados Unidos y sus órganos de seguridad tanto interna como externamente, para los empresarios y trabajadores el efecto ha sido radicalmente perjudicial.

1/ John Dillon; Pérdida de soberanía representa para Canadá el ALC con E.U.; "La Jornada"; México, 24/8/90 p.24

2/ Ibidem.

"El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá - ha forzado a este último país a alinear sus políticas internas y externas a los lineamientos estadounidenses, lo cual - ha afectado la soberanía canadiense, señala un informe del - Congreso del Trabajo de Canadá, del primer semestre de 1990".

1/

El informe expone que entre los aspectos a ceder se encuentran el de la unión aduanera, próxima a formarse, la integración financiera y la monetaria, en donde la paridad en favor del dólar americano afecta la competitividad del canadiense.

Según los analistas, Canadá se vería obligado a supeditar su política económica a la de E.E.U.U., aunque ello implique -- una pérdida de soberanía.

Sin embargo el Primer Ministro, Mulroney ha repetido incontables veces que no se estaba negociando ninguna unión aduanera, mercado común o cualquier otro arreglo que pudiera comprometer la independencia del país, pero en la práctica así lo observan los miembros de la Asociación de Importadores Canadienses. 2/

En enero de 1990 se presentaron quiebras que superaron en un tercio las que se presentaron el año pasado (1989) en el mismo período. Considerando este panorama, el Congreso del Trabajo canadiense señala que la necesidad de ser más competitivos es un argumento bastante aceptable, el problema es que, en función de éste, no pueden sacrificarse las condiciones - de trabajo, los logros de la clase obrera y la distribución del ingreso de su país. El autor comparte el punto de vista

1/ Afectó la Soberanía Canadiense el Acuerdo de Libre Comercio con E.U.; "El Financiero"; 7/agosto/1990 p.35

2/ Ibidem.

y cree que tampoco puede aceptarse el enfoque de la competitividad que requiera un desempleo del 8% con el fin de tener un ejército de fuerza de trabajo barata disponible.

Beufeld ^{1/} resume las consecuencias del tratado de la siguiente manera:

- 1) Crecimiento económico lento
- 2) Aguda desaceleración en el gasto de los consumidores
- 3) Exportación por abajo del nivel normal
- 4) La producción industrial disminuyó
- 5) Ganancias de corporaciones en franco decremento
- 6) Producto interno bruto sin crecimiento
- 7) Crecimiento de los activos bancarios
- 8) Inflación del 5%
- 9) Altas tasas de interés

Se ha presentado el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá por considerar que es en un contexto similar en el cual se podrá presentar la triangulación Mexico-Canadá Estados Unidos.

7.1 Pláticas preliminares

A un año seis mese de la firma del Tratado de Canadá se

^{1/} Neufeld P. Edward; op. cit. pp. 2 a 6

han iniciado las pláticas para el establecimiento de un acuerdo similar entre México y los Estados Unidos.

La cuestión fue tratada en primera instancia en un viaje relámpago hecho por el Sr. Salinas a la ciudad de -- Washinton, D.C. el 10 de junio de 1990.

Según comenta oficialmente el vocero de prensa estadounidense:

"El Presidente Carlos Salinas dijo que su gobierno está buscando en forma activa inversión extranjera, un rasgo de cambio, precisamente cuando hace pocos años México era una de las más cerradas economías ... hoy más de dos tercios de la economía están buscando inversionistas extranjeros". 1/

Consideraba el Presidente Salinas que hasta ese momento México unilateralmente había habierto sus fronteras a - los bienes y servicios norteamericanos, por lo que en - reciprocidad Estados Unidos debería hacer otro tanto y disminuir las trabas y obstáculos para las mercancías - mexicanas.

Así el 12 de julio, ambos presidentes Bush y Salinas, - designaron a Carla Hills y al Secretario de Comercio y Fomento Industrial Serra Puche, para que entablaran con - versaciones preliminares para implantar un tratado de - libre comercio entre México y Estados Unidos.

El ocho de agosto de 1990 se realizó la Reunión Binacio - nal México-Estados Unidos, con el fin de adelantar el -

1/ México, long a closed economy, seeks foreign investment; USIA staff Writer; Story: AR234512/06/12/90. (acuerdo).

trabajo sobre "nueve aspectos, de los cuales cinco destacan por sus implicaciones: Comercio-Pesca-Turismo; Comercio e Inversión, Narcotráfico; Cooperación financiera y aspecto agropecuario". 1/

En esta reunión participaron los representantes presidenciales Carla Hills y Jaime Serra Puche.

Respecto al TLC México-Estados Unidos, las opiniones de los analistas de los sectores público, privado, social y del área académica son sumamente diversas, por lo que en forma ilustrativa se citan sólo algunas de las que - el autor considera más relevantes.

Carmen Romero de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público opina: "...El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y México, no está libre de contadiciones. En primer lugar, un mercado común norteamericano implicaría participar como socio con un nivel de desarrollo económico diferente al de Canadá y Estados Unidos por lo que de llevarse a cabo, México tendría que ser muy cuidadoso en este aspecto ...si México desea lograr un beneficio real a través del fortalecimiento de las relaciones económicas bilaterales con E.U. debe estudiar -- con detalle el impacto agregado que la liberación de -- ciertos sectores clave puede traer aparejado.

Por ejemplo, en el aspecto de "servicios" se deben revisar a fondo las implicaciones que el "tratamiento nacional" tiene para nuestro país, pues no podemos olvidar, en este aspecto, la desigualdad en el grado de desarrollo de dicho sector en ambas economías". 2/

1/ ALC y Drogas, Agenda Básica de la Reunión Binacional; "El Financiero"; 8/agosto/90 p.15

2/ Romero Ma. del Carmen; Un acuerdo de libre comercio "El Dfa", Mercado Financiero, México, 17/septiembre/90 p.3

El obispo de Zacatecas, Monseñor Javier Lozano Barragán afirma que: "...Hay que tener mucha prudencia, pues Estados Unidos no tiene amigos sino clientes... para la Iglesia, un Acuerdo de Libre Comercio debe sustentarse en la igualdad, en la lealtad, y ello implica suprimir los privilegios de los grupos...pero lo que hemos visto es que Estados Unidos no quiere ser parejo; pretende de antemano sacar ventaja, como lo demuestran los grupos económicos que pugnan por mantener barreras arancelarias y cuotas a productos mexicanos para seguir con sus privilegios..." 1/

En el caso del sector privado las opiniones son demasiado ilusas y fantasiosas, al exponer sus puntos de vista sin analizar realmente las repercusiones que sobre su sector y en general sobre el país puede tener el TLC, se dejan llevar más por el origen ideológico de la decisión del Estado Mexicano; para ellos es un reflejo de que "Ha terminado el temor a la socialización de México", lo que indiscutiblemente, desautoriza sus declaraciones.

De acuerdo con una encuesta llevada a cabo por la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) entre los 106 sectores industriales que coordina y que representan un total de 83 mil empresas, según las principales conclusiones, "...la actividad exportadora sigue siendo marginal, porque se realiza ocasionalmente o no existe en definitiva como parte del horizonte industrial..." 2/, Roberto Sánchez de la Vara, pre-

1/ Monseñor Lozano Javier; entrevista en "El Universal"; Arma de doble filo, el Acuerdo de Libre Comercio; Lunes 15 de oct/1990. 1a plana

2/ Fuentes V. Roberto; "Aún son marginales las exportaciones"; "La Jornada"; México 30 de octubre de 1990. 1a plana (cintillo)

sidente de la CANACINTRA destacaba que era difícil la situación en el caso de la implantación inmediata del TLC "...hay que entender -expresaba- que no hablamos de competir mexicanos contra mexicanos, sino de competir a nivel internacional". Explicaba que definitivamente "...la industria nacional no está totalmente en condiciones de competir en todos los sectores con el mercado más grande del mundo". 1/

Eugenio Garza Lagüera, presidente del Consejo de Administración del Grupo Visa afirma que: "...en el Acuerdo de Libre Comercio a unos les va a ir bien y otros -no tanto, porque quizá sus empresas no son adecuadas para enfrentar el cambio"... -pronosticó que- "...para la próxima década habrá cambios muy importantes en el entorno económico mundial como no los ha habido en el siglo" -y advirtió que- "...el acuerdo constituye un reto importante para la nación mexicana..." 2/

Porfirio Camarena, Asesor de la C.T.M., considera que el TLC se inserta en "...el cambio del modelo económico -y cree que- es vital porque termina con el que al cabo de 40 años hizo crisis". 3/

Para el Consejo Coordinador Empresarial el Tratado es un "...éxito de las organizaciones empresariales y de la sociedad en su conjunto (?)..." 4/

1/ Idem .p.22

2/ Casas David (Corresponsal); entrevista realizada en el programa "Foro"; "El Universal"; 5/noviembre/90, Sección Financiera, 1a. plana

3/ Zambrano Isabel; Vísperas del Informe; "El Universal", 30/oct/90. 1a. plana

4/ Ibidem.

Carlos Fuentes externa: "Considero inevitable el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, pero debemos ser muy cautelosos y saber negociar, como hemos sabido negociar desde los tiempos (por lo menos) de la expropiación petrolera... Ellos (E.E.U.U.) siempre quieren todo pero el petróleo no se lo vamos a dar. En realidad todo es más complicado de lo que parece. Durante años, Estados Unidos ha pedido un mercado común, lo que implicaba un tratado de libre comercio. Al entrar México al GATT (sic), bajaron las tarifas o desaparecieron. Entonces, México pidió la preparación de un tratado de apertura comparable a los productos mexicanos. Y ahí empiezan los problemas.

Hay todo un abanico de posiciones frente al TLC con México ...el Partido Demócrata, que representa intereses sectoriales, parroquiales, provincianos de la industria y el comercio de allá, se opone claramente a la mayor de las posibilidades del TLC. Ellos están en contra del cemento mexicano, de nuestro vidrio, de los zapatos, textiles y, sobre todo, de nuestros trabajadores, la poderosa AFL-CIO está en contra del tratado. Aunado a esto, el Partido Republicano dice -- que sí, que muy bien el tratado, pero mucho cuidado en tratar con un país con un régimen autoritario en el que no se respetan las elecciones y en el que se violan los derechos humanos". 1/

El licenciado Benito Rey Romay, Director del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México, al comentar sobre el TLC, primero realiza un análisis del gobierno diciendo:

1/ Peralta Braulio; inevitable el acuerdo comercial con E.U.; "La Jornada"; 30/oct/90. 1a. plana (entrevista)

"Al analizar la política económica vigente, vemos que es la misma que la del sexenio anterior, que llevó al país a la crisis, sólo que ahora se aplica con mayor velocidad, los cambios son más radicales y el neoliberalismo en que se sustenta, en un país como México, - significa desnacionalización que el gobierno trata de justificar diciendo que es la única vía por la cual - México puede entrar al bloque de países industrializados, pero habría que preguntarse ¿cómo?, ¿a costa de - qué?, ¿con qué puede un país como México entrar al -- grupo de países industrializados?" 1/

Rey Romay lamenta que el gobierno justifique el proceso de desnacionalización, argumentando que "...sigue el rumbo que ahora toma la humanidad", según él, la - formación de los nuevos bloques de países es el camino que han encontrado las naciones industrializadas - para explotar a los países débiles, no para desarrollarlos. "...Este modelo, puede traer éxitos económicos aparentes, como es el crecimiento de la producción, pero es una producción que no vamos a consumir - nosotros, que no va a mejorar sustancialmente los salarios, aunque cree empleos. Además generará intereses extranjeros en México y al final el gobierno va a encontrarse con intereses creados que van a inhibir o -- sesgar su acción".

Asimismo, aseguró que el modelo desnacionalizador no - representa un plan preconcebido de traición a la patria simplemente "...representa un proceso muy elaborado - para sustituir las tesis revolucionarias con las cuales se gobernó el país durante casi 40 años, porque --- eran ajenas a las corrientes económicas que gobiernan

1/ Zambrano Isabel; "El Universal", 30/oct./ 90 Ia. plana

el mundo, en aras de la modernidad con el TLC, no sólo se atrae la inversión extranjera, sino que se le alienta a que se incorpore a la producción, a la exportación, al comercio y a los servicios; este modelo neoliberal puede tener éxito productivo, pero no va a distribuir la riqueza porque la producción, la exportación y se beneficiarán de ella las empresas extranjeras". 1/

El 16 de julio de 1990, la revista "Nexos" publicó -- una serie de datos relativos a la opinión pública sobre el TLC, con base en una encuesta realizada por -- Opinión Profesional, S.a. entre 5,000 personas, las conclusiones fueron:

1. ¿Estaría a favor o en contra de un acuerdo de libre comercio entre México y E.U.A.?

A favor	-	59.4%
En contra	-	19.3%
Da igual	-	10.1%
No sabe	-	11.2%

2. A la industria nacional ¿le conviene o no un acuerdo de libre comercio?

Le conviene	-	41.4%
No le conviene	-	36.2%
Igual	-	7.6%
No sabe	-	14.8%

1/ *ibidem*.

3. ¿Qué cree que pasaría con el desempleo?

Aumentaría	-	33.7%
Disminuiría	-	33.2%
Igual	-	18.7%
No sabe	-	14.5%

4. ¿Y qué cree que pasaría con los salarios?

Aumentaría	-	31.4%
Bajarían	-	21.2%
Igual	-	16.9%
No sabe	-	30.5%

5. ¿Pueden competir con los productos norteamericanos?

Si	-	41.5%
Si, algunos	-	36.1%
No	-	18.0%
No sabe	-	4.4%

6. El Acuerdo de Libre Comercio ¿Ayudaría a bajar los precios de los productos que se venden en México?

Si	-	52.5%
No	-	16.4%
No sabe	-	31.1%

Haciendo un balance, la integración comercial México-Estados Unidos es un fenómeno que tiene años gestándose. Hoy es una realidad, su formalización por

medio de un convenio, es inevitable en el mediano o largo plazo. Tanto en México como en E.E.U.U., hay personas y grupos que se oponen a ello por distintas razones, algunas de las mexicanas se describieron en el párrafo anterior, las norteamericanas son igualmente variadas. Sin embargo, prevalecen las que se disfrazan de nacionalistas y que se sustraen a la cercanía mexicana.

Entonces estructuralmente, de facto ya existe una integración en cuanto se firme el trato de libre comercio, así formalmente quedaría integrado el grupo económico de América del Norte.

Con un gran potencial: dos países del Grupo de los 7 (G-7) de los países más industrializados del mundo y un tercero con una riqueza de materias primas, minerales y energéticos, inexplorada y lo más importante: una mano de obra de las más baratas del mundo.

Tanto para México como para Canadá la creciente integración con la economía estadounidense y la diversificación de la producción ha permitido evitar problemas causados por las transformaciones estructurales en el comercio internacional.

Lo que, si bien ha ayudado, ha significado en el largo plazo una mayor vulnerabilidad para las economías más débiles lo que en consecuencia viene a fortalecer los vínculos de la integración. Al respecto, México y Canadá encuentran en el apoyo a la cooperación, un punto convergente; sin embargo rechazaban la tesis -- del continentalismo (hasta los tratados de libre co--

mercio), de hecho la asimetría ideológica de los tres países no favorece un esquema abierto de integración como el que persiguen los Estados Unidos". 1/

Respecto a si será benéfico o perjudicial para Canadá y México, aceptar el control de su política y de su economía por parte de Estados Unidos, es algo no difícil de explicar.

No existe momento histórico, en el que nación alguna haya recibido beneficios de una situación semejante.

En Centroamérica, en Filipinas, en Chile, en cualquier parte del mundo donde ocurrió o está ocurriendo se han creado sangrientas tiranías, dictaduras que -- junto con su enriquecimiento llevan aparejada la depauperización del pueblo o el quebrantamiento de la paz interna.

Cabría también la pregunta de si es realmente posible hablar de libre comercio en un contexto internacional tan abruptamente proteccionista y en especial ante un país que presiona a sus socios a que liberen su comercio exterior en tanto que ellos hacen justamente lo contrario.

Bajo qué condiciones internas y externas se podrá pensar en una cooperación zonal, si lo que se está viendo claramente es una guerra comercial que está llevando a cabo Estados Unidos con respecto, no sólo a México, sino con sus propios socios comerciales desarrollados: Europa y Japón.

1/ Ojeda Gómez Mario; Alcances y Límites de la Política Exterior de México; Col. de México, Méx. 1981. p.135

"Los hechos van imponiendo el verdadero ritmo de la integración, es un camino difícil, lleno de dificultades en muchísimos aspectos". 1/

El mismo Presidente Bush plantea que "de acuerdo con las nuevas tendencias mundiales, el ideal es que América pueda ser un sólo mercado; sin embargo, para alcanzarlos será menester una labor intensa y especialmente táctica para ir dando en el momento oportuno, los pasos para alcanzar el objetivo planteado. 2/

"Por el momento, la meta es ir creando un marco de referencia. Hacer convenios por sectores. De hecho en forma bilateral hemos firmado diez acuerdos, que abarcan desde ciencia y tecnología hasta convenios de lucha contra las drogas. Actualmente, no se puede hablar todavía de un mercado común". 3/

Para los trabajadores y los sindicatos estadounidenses el Acuerdo con Canadá pasó prácticamente sin mayores oposiciones porque no identificaban a los canadienses como competidores que pudieran afectarlos mayormente en sus conquistas laborales. Sin embargo, hay muchas evidencias de que la sensibilidad en relación con un acuerdo de libre comercio con México es enorme, pues desde hace varios años que diversas agrupaciones sindicales estadounidenses repudian abiertamente el despliegue de las plantas maquiladoras por considerar que están exportando empleos que deberían ocupar los estadounidenses, como son los casos del --

1/ Obregón, G; Tratado de Libre Comercio: Estados Unidos-México; "El Economista", 7 de agosto de 1990.

2/ Bush, George; Declaraciones en Excelsior, 1a. Plana 2/8/90

3/ Omedio, Philip; Ibidem.

International Lady's Garmen Union, el Amalgamated --- Clothing and Textile Workers Union, el Garmel's Wor--- kers Union y el United Auto Workers; también se ha ma nifestado la preocupación sindical estadounidense de que los niveles salariales, las condiciones de traba--- jo, de higiene y seguridad sean radicalmente altera--- dos bajo la amenaza de llevarse las plantas industria les a México, aprovechando la eventual zona de libre comercio.

7.2 Rubros Involucrados

México destina dos terceras partes de sus importacio--- nes a los Estados Unidos, a su vez México es el ter--- cer socio comercial de los Estados Unidos, destinando éste último un 6% del total de sus importaciones, pre--- cedido por Canadá y Japón únicamente. Sin embargo a largo plazo México puede representar un mercado poten--- cial mucho mayor que el de Canadá. 1/

Las importaciones mexicanas hacia los Estados Unidos durante 1989 alcanzaron el 70% del total, empero es --- importante tomar en cuenta que este porcentaje se po--- dría ver aumentado si se pudiese contabilizar las ope--- raciones de intercambio subterráneo o contrabando.

México y Estados Unidos han alcanzado ya algunos a--- cuerdos de liberalización para algunos de los princi--- pales productos con los que comercian, los cuales dan un buen fundamento a las perspectivas de esfuerzo pa--- ra negociar el acuerdo entre los dos países. En 1985

1/ Pazos, Luis; Libre Comercio; México-E.U.A.; Mitos y Hechos; Ed. Diana, D.F., Junio 1990. p.4.

los Estados Unidos y México firmaron un acuerdo sobre subsidios e impuestos compensatorios, el cual sirvió para que México alcanzara el código de subsidios del GATT.

Para 1986 las negociaciones bilaterales influyeron para la inclusión de México al GATT. Finalmente en noviembre de 1987 en el marco de los acuerdos México-Estados Unidos, se alcanzó el objetivo común de implementar un mecanismo para empezar el proceso bilateral de liberalización del comercio. Este proceso ha alcanzado tres acuerdos relativamente menores para liberalizar la entrada a los mercados de textiles, acero, cerveza y vino. 1/

A partir de 1987 hasta 1989, el gobierno de México, -- aceleró el proceso de apertura comercial como medio para combatir la inflación interna, "el control de precios", presentado por el gobierno, como un "pacto" social a la opinión pública, ha sido apoyado por una oferta adicional de bienes importados con base a un precio controlado de dólares. 2/

Los gobiernos de México entre 1986 y 1989 implementaron una política de desregularización y evolución arancelaria que comprendió una reducción del arancel máximo del 50% en 1986 y 20% en 1989 y de 555 fracciones -- con permiso previo en 1986 a 290 en 1989.

El Acuerdo de Libre Comercio entre México-Estados Unidos pretende en una primera etapa la liberalización -- del comercio sectorial enmarcados en acuerdos específi

1/ More free trade areas

2/ Pazos, Luis; Libre Comercio: México-E.U.A.; Mitos y Hechos, Ed. Diana, D.F. Junio de 1990. p.83.

cos. La eliminación de todos los aranceles; del cual en grupo México ha eliminado en enero de 1989, quedando otros tantos para su eliminación en períodos de 5 y 10 años. 1/

La experiencia internacional aún bajo el auspicio del GATT ha enseñado que los acuerdos multilaterales no -- han tenido el efecto deseado, en cambio los acuerdos -- regionales con gran apoyo en nuestros días han demos-- trado su efectividad por la complementación económica. El caso concreto del acuerdo México-Estados Unidos en donde la ya no tan pujante industria norteamericana, altamente tecnificada encontrarán una complementaridad ideal en la mano de obra barata de los mexicanos, a su vez los mexicanos no veremos beneficiados por una in-- dustria tecnificada que permita elevar el empleo, el -- ingreso y la productividad. La mano de obra barata de los trabajadores mexicanos es factor muy importante pa-- ra mantener la competitividad de la industria de los -- Estados Unidos ante la industria europea y del sudeste asiático. 2/

El concepto de proteger la actividad intelectual data desde la Venecia renacentista, cuando "en razón de un edicto" en 1474, se "patentó" la idea de conceder pri-- vilegios de invención, como estímulo a la actividad -- creadora y como protección a la inversión de capital, siempre y cuando el interés social así lo indicara. -- Estos privilegios estimulaban la actividad creadora y científica en favor de la ciudad, ya que representaba una recompensa no sólo económica sino social y cientí--

- 1/ Centro de Estudios Economicos del Sector Privado, CEEESP; Situación Actual y Perspectivas, Datos de SECOFI, 16/VII/90. pp. 31 y 40 (Sria.Com. y Fom. Ind)
- 2/ Pazos, Luis; Libre Comercio: México-E.U.A., Mitos y Hechos, Ed. Diana, D.F., Junio 1990 p.62.

fica para el inventor, la cual redunda en beneficios de la colectividad.

El sistema de patentes representa en sí mismo, un hito histórico del ingenio humano, pues a la para que - la imprenta y el computador, constituye una forma ordenada no sólo de diseminar el conocimiento humano, - sino también de seleccionarlo y clasificarlo.

"La tecnología es la respuesta inteligente del hombre al desafío de la vida y el ambiente. Si se desarrolla esta idea, tenemos que el "desafío" está expresado en gran medida por las necesidades culturales a -- las que se enfrenta la sociedad en un momento determinado y que son de este mismo desarrollo histórico y - económico. De manera que tecnología y desarrollo -- son sinónimos y están indisolublemente ligados".

Esto afronta que la tecnología se transmite de los -- países desarrollados hacia el Tercer Mundo". 1/

Las patentes resultan ser una forma muy usada de --- transferencia de tecnología que trata de información abierta, que se aplica usualmente a actividades indus tirales, de investigación y desarrollo.

Cuando esta invención no está legalmente protegida en un territorio soberano, puede explotarse industrial-- mente en ese territorio, siempre y cuando no se expor te a otro territorio que sí haya otorgado protección a esa invención.

1/ Tsar, Yoel; Las Patentes: Reflexiones sobre Tecnología y Desarrollo, Comercio Exterior, BANCOMEXT, Vol. 39, N° 4, Litografía Delta, S.A., México, D.F. abril, 89. p.283 (Banco de Comercio Exterior.)

En caso de existir esa protección legal, el derecho de explotar el invento se ~~cede~~ mediante la compra o - transferencia de tecnología extranjera, que constituye uno de los temas más candentes entre el diálogo político norte-sur.

La protección jurídica que otorga un estado mediante la patente a una persona física o moral, fluctúa entre 15 y 20 años en la mayoría de las legislaciones. En el territorio mexicano la Ley de Invenciones y Marcas en su Título 1, Capítulo III, Artículo 40 marca -- que "El plazo de vigencia de las patentes será de catorce años improrrogables, a partir de la fecha de expedición del título".

El foro internacional que hasta hace pocos años auspiciaba la mayoría de las decisiones al respecto era "La Organización Mundial de la Propiedad Industrial" (OMPI), sin embargo en la Ronda Uruguay del GATT, uno de los puntos más polémicos ha sido la inclusión de los - derechos de propiedad intelectual.

Otro instrumento que es en la actualidad de gran aplicación particularmente en los países socialistas, es el "Certificado de Inventor", merced de este instrumento, el derecho exclusivo o monopolio de explotación - corresponde al Estado, mientras el inventor adquiere el derecho de recibir una remuneración o regalía oficial como reconocimiento a su ingenio. 1/

En nuestro país esta modalidad se encuentra legislada a través del "Certificado de Invención" de la Ley de - Invenciones y Marcas.

1/ Tsar, Yoel; Las Patentes: Reflexiones sobre Tecnología y Desarrollo, Comercio Exterior, Litografía Delta, S.A. México, D.F. abril/89 p.284

Dichos certificados se otorgan a aquellos inventos --- susceptibles de protegerse como patente, además de los rubros de procedimientos para obtención de bebidas, -- alimentos y biotecnologías. Gozando del derecho de -- una regalía por parte del explotador del invento. 1/

En el marco de las negociaciones del ALC México-Esta-- dos Unidos, éste último ha expresado su intención de - incluir el rubro de la propiedad intelectual en las ne negociaciones, como fue anunciado por el Secretario de - Estado James Backer en agosto 8 de 1990 ante la comi-- sión bilateral.

Los puntos involucrados en este rubro serán seguramen-- te tomados de la propuesta que Estados Unidos y otros países desarrollados hicieron en el foro del GATT en - la Ronda Uruguay. Como se indicó en este capítulo, el foro que se encarga de las discusiones sobre la propie-- dad intelectual es actualmente el OMPI. La propuesta concreta es que sea el GATT quien adopte normas disci-- plinarias adicionales en un acuerdo sobre protección y el cumplimiento de los derechos.

Existen algunas opiniones al respecto en donde se afir-- ma que la postura de países desarrollados al menos an-- te la Ronda Uruguay, servirían como plataforma para un acuerdo trilateral aumentado.

Dicha posición según se argumenta es de imponer esa le-- gislación a semejanza de la que ellos practican y aca--

1/ Ley de Invenciones y Marcas, de los Certificados de Invención, Capítulo Unico, Título Segundo, SECOFI, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Banco de Comercio Exterior, Vol. 39. N° 4.

tar un sistema de propiedad industrial que constriñe la producción y el sistema de comercio a una mayor consolidación de interés monopolístico. 1/

Como se indicó en este mismo capítulo, la desregulación arancelaria como la no arancelaria en México, ha alcanzado niveles aún mayores que, por ejemplo, en los Estados Unidos a partir de 1986 se lleva a cabo una política de liberalización del comercio exterior que arrojó una reducción del 30% en el arancel máximo y de la eliminación de 265 fracciones sujetas a, permiso previo.

Independiente al ALC, México tiene proyectado continuar con su política de liberalización de comercio exterior en períodos de 5 y 10 años.

La eliminación de tarifas en un período de 5 años comprende:

- Vagones para el Metro
- Papel y sus productos
- Pintura
- Explosivos
- Autopartes
- Productos químicos
- Resinas
- Muebles
- Madera dura contra chapada
- Maquinaria

A diez años:

1/ Patel, Surendra J.; Los Derechos de Propiedad Intelectual en la Ronda Uruguay, Comercio Interior, Litografía Delta, S.A., México, D.F. abril/89. p.288

- Productos agrícolas
- Textiles y sus productos
- Madera suave contra chapada
- Camiones de carga
- Modificación en el mercado del azúcar, cacao y del café
- Simplificaciones del área aduanera, fomento a la industria fronteriza, de la pesca y del transporte de turismo.

Como se ha mencionado, el ALC en su alcance rebasaría los límites del GATT y se pretende que ofrezca un procedimiento eficaz a la situación de controversias.

Tomando como referencia el acuerdo firmado entre Canadá y Estados Unidos, se reafirma que la política de liberalización del Comercio Exterior del gobierno mexicano, va más allá que la de los países con los que comercia, contando con una desregulación actual bastante emplia y un proyecto de 5 a 10 años muy similar al pro--yecto de eliminación de aranceles de Canadá dentro del ALC Norteamericano.

7.3 Repercusión Económica

Delimitar el impacto que sobre el país tendrá la firma de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, --era uno de los objetivos de este trabajo.

Tal vez en el futuro algunos de los efectos no pudie--ran presentarse en el corto plazo pero el análisis ob--jetivo permite casi asegurar que estos deberán presen--

tarse, aún en el largo plazo.

Es importante destacar que el estudio es sumamente objetivo y no subyace en él ninguna tendencia ideológica, en algunos momentos podría pensarse que las conclusiones sobre el impacto en el marco nacional son demasiado radicales más no es así, repitiendo, son objetivas.

El impacto en la economía nacional que se presentará - será catastrófico, desafortunadamente aún no se consolidaba firmemente la industria nacional, incluso ni para abastecer el mercado interno.

Las altas tasas inflacionarias que padeciera el país, tuvieron sus causas no solamente en los factores externos, en el interior del país, la imposibilidad de cubrir la demanda, proyectó con mayor intensidad el avance inflacionario.

De esta manera, las empresas medianas y pequeñas del país se enfrentarán a dos retos: abastecer el mercado interno, en lucha con las grandes empresas estadounidenses que emplean la tecnología más avanzada para la producción, en absoluta desventaja frente a los costos de producción y las elevadas tasas del financiamiento interno.

El segundo reto será luchas por colocar, si los hubiera, sus excedentes en el exterior.

Ninguno de los dos retos es posible que los enfrente - con éxito la industria nacional, de lo que se despren-

de que en el corto plazo se presentará un cierre masivo de empresas medianas y pequeñas, con el consecuente aumento de desempleo y por lo mismo un abaratamiento - de la mano de obra con la agudización de la pauperización del mexicano.

Al desaparecer las empresas estatales dedicados a la producción de bienes prioritarios con la finalidad de regular y controlar los precios, la escalada de los mismos será irrefrenable; además de que el poder adquisitivo de los obreros norteamericanos incidirá negativamente por los precios elevándolos en detrimento del bienestar del trabajador mexicano.

La inflación por efecto será cuando menos en 1991 de un nivel situado entre el 40 y 70% con respecto al índice de precios de 1990.

Las empresas exportadoras nacionales tenían como primordial ventaja la mano de obra y las materias primas baratas del país, al trasladarse empresas norteamericanas al territorio nacional, esta ventaja terminará situándose en una franca desventaja frente al desarrollo tecnológico de las extranjeras.

Estos factores no los han tomado en cuenta las principales agrupaciones empresariales por lo que de ser aplaudidores y animadores del Tratado de Libre Comercio en el corto plazo serán víctimas, lo mismo que el conglomerado trabajador.

En el campo político, la pérdida de la soberanía nacio

nal continuará hasta la dependencia casi total. Ilustrativo de lo anterior es el hecho de que el Presidente Salinas en apenas dos años de trabajo, se ha reunido en seis ocasiones con el Presidente George Bush y sin embargo jamás ha puesto un pie en algunos Estados de la República como Chiapas o Chihuahua.

Los subsidios que hasta antes del sexenio del expresidente de la Madrid se otorgaba a la agricultura, ganadería y a la producción de básicos, deberán ser destinados en el largo plazo a la iniciativa privada por la vía de los impuestos para evitar que el problema inflacionario pueda ser un detonador del rompimiento de la paz social.

Al incluirse, por presiones de E.E.U.U., en el Tratado los renglones narcotráfico y energéticos, el Presidente Salinas estaría comprometiendo no sólo la autonomía de su gobierno, sino históricamente la Soberanía Nacional.

Por último, es evidente que México había comenzado -- dese hace varios años una tendencia hacia la integración silenciosa con Estados Unidos.

Una parte sustancial de ese proceso es, sin duda, --- atribuible a la acción conciente de las clases dirigentes de ambos países, fundamentalmente de la mexicana que ha concebido a Estados Unidos como una referencia y un modelo a seguir; en tanto frontera la consi-

deran como único espacio, privilegiado, para la negociación y el intercambio, como vía de solución a los grandes problemas nacionales.

Pero más allá de esa acción, es preciso reconocer que el proceso silencioso de integración con el norte es producto también, de hechos que ocurren a espaldas de la voluntad como el creciente flujo de braceros mexicanos a Estados Unidos, o la virtual convivencia que se ha establecido en vastas zonas fronterizas, son dos elementos que dan prueba de eso. Experiencias tenidas por el autor de tesis en su ejercicio profesional en estas zonas fronterizas lo avalan, ahí el mexicano está más integrado cultural y económicamente a Estados Unidos que a México. No reniega de su nacionalidad, simple y llanamente están fusionados sus intereses a las ciudades estadounidenses limítrofes.

7.4 Repercusiones Jurídicas.

7.4.1. DEL CERTIFICADO DE INVENCION.

Uno de los rubros que mayor preocupación tiene para el gobierno de Estados Unidos es el de la propiedad industrial, originado sobre todo por la modalidad jurídica del Certificado de Invención.

El certificado de invención en México, es una figura jurídica reciente, establecida el 10 de febrero de 1976 por la Ley de Invenciones y Marcas.

Su intención es la de asegurar el disfrute de los inventos considerados de interés social, tomando en cuenta que la producción económica, científica y cultural de cualquier país, es fruto del trabajo de la sociedad en su conjunto.

Obviamente en los países con estructura económica socialista donde se enfatiza la protección de los inventos como bienes de utilidad pública. En los capitalistas se considera que el diseño de los excedentes en el trabajo y los avances científicos corresponden al propietario del capital.

Al proteger los países capitalistas las patentes y sus inventos están protegiendo directamente la propiedad privada de los medios de producción en el ámbito de las innovaciones científicas y tecnológicas y promoviendo la creación de monopolios.

La Ley de Invenciones y Marcas se promulgó en 1976 y los motivos que se expusieron fueron los siguientes:

1. La iniciativa de Ley responde al propósito que ha inspirado la acción legislativa y las medidas administrativas adoptadas durante este sexenio, de impulsar nuestro desarrollo y hacerlo más independiente frente al exterior y más justo en el interior.
2. Las innovaciones ...tienden a superar las deficiencias de la Ley de Propiedad Industrial en vigor que ... no responde a los problemas de nuestros días ni a los cambios que demanda una época en la que, al par que se han venido definiendo nuevas formas de dominación por parte de los países desarrollados, los países en desarrollo cobran cada día una conciencia más clara de sus derechos y del imperativo de ordenar conforme a la justicia las relaciones internacionales.
3. Se trata de ...eliminar los obstáculos que para ---

nuestro desarrollo derivan de un inadecuado régimen tradicional de propiedad industrial; de ensanchar -- el campo para el ejercicio de la actividad y la capacidad creadora de los mexicanos y de abrir nuevos caminos para liberarnos de la dependencia y de la -- servidumbre.

4. Durante el tiempo transcurrido a partir de la vigencia de la actual Ley de la Propiedad Industrial, -- promulgada el 31 de diciembre de 1942, nuevos problemas y situaciones han aparecido en todos los ámbitos de la convivencia social. Frente a ellos no bastarían simplemente modificaciones aisladas o reformas parciales de la legislación en vigor. Es im prescindible crear un nuevo ordenamiento inspirado en un propósito coherente, con nuevas soluciones -- que, al mismo tiempo que estimulen la creatividad -- de los hombres, regulen este importante campo de la actividad humana de acuerdo con las necesidades de la colectividad y las demandas de justicia.
5. Resultaría paradójico que ante el ordenamiento jurídico que rige el producto de la actividad creadora del hombre, no aplicáramos la inventiva y la decisión necesarias para ajustarlo a una nueva estrategia de desarrollo que ha abandonado la consecución de fines meramente cuantitativos para encauzarse hacia una concepción humana de nuestro desenvolvimiento.
6. La patente y las demás formas de la propiedad industrial, se regulan en esta Ley de tal manera que se ajusten a los requerimientos del interés colectivo. El artículo 27 constitucional otorga a la Nación en todo tiempo el derecho de imponer a la propiedad --

privada las modalidades que dicte el interés público, con igual o aún con mayor razón, es aplicable - esta norma a los privilegios que el Estado concede a los particulares para el uso de sus inventos, de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 28 constitucional.

7. El título de la nueva Ley es más coherente con el espíritu y la letra del artículo 28 constitucional que el de la Ley en vigor. La patente no es un derecho natural de propiedad como lo consideró el liberalismo, sino un privilegio que el Estado otorga y cuyo campo de aplicabilidad, alcance y ejercicio quedan sujetos a los términos en que el propio Estado decide concederla.
8. Las disposiciones de este proyecto guardan estrecha relación con las aspiraciones crecientes de los países del Tercer Mundo para liberarse de aquellas estructuras jurídicas resultantes de los principios liberales del siglo pasado que fueron expresión de los Estados Industriales; pero que aplicadas a las naciones desvalidas económicamente, han sido instrumento para perpetuar situaciones de injusticia y subordinación y para hacer más grande la brecha que separa a los países pobres de los países ricos. Al colonialismo político ha seguido un nuevo colonialismo económico y tecnológico, que sigue privando a los pueblos de su libertad y prolongando esquemas de enajenación y de injusticia.
9. Los cambios registrados a partir de la fecha en que se expidió la vigente Ley de Propiedad Industrial son evidentes. Cada vez tiene menor relevancia la labor inventiva de las personas físicas aisladas; -

las actividades de investigación y desarrollo se -- realizan primordialmente por las grandes empresas -- en los países de mercado o a través de la acción -- del Estado en los países socialistas; en el ámbito mundial, el 94% de las patentes concedidas en los -- países en desarrollo se han otorgado a empresas ex-- tranjeras y la misma proporción rige en nuestro --- país; en la inmensa mayoría de los casos, las paten-- tes no se explotan en los países en desarrollo que las otorgan y se erigen así en un obstáculo para -- que otros puedan explotarlas, convirtiéndose de un privilegio para la explotación en otro para la no -- explotación.

10. Se persigue ...imponer la obligación de que las pa-- tentes sean efectivamente explotadas; de que su uti-- lización cubra íntegramente las necesidades del mer-- cado doméstico y que no se conviertan en un freno -- para la explotación.
11. Se crea asimismo, como una nueva institución, la li-- cencia de utilidad pública que se otorgará en cual-- quier tiempo en caso de que existan razones de inte-- rés público que lo justifiquen.
12. Se establece que no se consideran patentes en cam-- pos íntimamente ligados con la salud de la pobla--- ción, con su alimentación, con la producción agríco-- la, con la defensa del medio ambiente o con la ener-- gía y la seguridad nuclear. Al hacerlo así, el Es-- tado Mexicano está ejerciendo su derecho a determi-- nar y limitar los campos en que concederá un privi-- legio exclusivo de explotación.
13. Para estimular la actividad creativa y no privarlo

de que se haga del conocimiento público en nuestro país las nuevas invenciones que se realicen, se crea una nueva figura jurídica denominada "Certificados de Invención" que amparará por diez años los derechos de quien registre un invento en los campos que ahora se declaran no patentables. Cualquier interesado podrá explotar el invento que ampara un certificado de invención; pero estará obligado a ceder al titular del certificado una regalía, sujeta a la aprobación del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología o que será fijada por éste cuando no hubiere acuerdo entre las partes. La diferencia entre la patente y el certificado de invención consiste en que éste no concede un derecho exclusivo de explotación.

14. Aún tratándose de materias patentables, se concede al inventor..., la posibilidad de optar entre el otorgamiento de una patente y un certificado de invención.
15. El plazo de duración de la patente se reduce de 15 a 10 años y se exige, además, que la patente contenga una inscripción suficientemente clara y completa para permitir su ejecución por cualquier persona -- que tenga conocimientos medios en la materia de que se trate.
16. El uso de marcas extranjeras en los países de menor desarrollo constituye un nuevo vínculo de subordinación y un instrumento de colonización. Ha tenido consigo esquemas mentales de colonialismo que debemos rechazar por el impacto negativo que tienen en nuestro proceso de desarrollo. En numerosas ocasiones el licenciatario mexicano de una marca extranje

ra fortalece con su esfuerzo empresarial y la publicidad que realiza, a la marca del exterior y él mismo contribuye a hacer más estrechos los lazos de su dependencia.

17. Por ello ...se establece que cuando se autorice el uso de una marca, registrada originalmente en el extranjero, será obligatorio que se vincule dicha marca a una cuyo registro sea originario de México y - de la cual sea titular el licenciatario.

La iniciativa de Ley en su primera lectura del día, 27 de diciembre de 1975, es aprobada tanto en lo general - como en lo particular por unanimidad de 48 senadores en la jornada matutina.

El mismo día en la sesión vespertina se realiza el dictamen de segunda lectura, siendo nuevamente aprobada en su totalidad y bajo el nombre de "Ley que Regula los Derechos de los Inventores y el Uso de los Signos Marcarios", turnándose a la Cámara de Diputados para su estudio y dictamen.

El Texto de la Ley de Invenciones y Marcas, relacionadas con los Certificados de Invención, se expone a continuación

Art. 65.- Podrán ser materia de registro las invenciones a que se refieren las fracciones V, VI y VII del artículo 10 de esta ley (Art. 10 No son patentables):

...V.- Los procedimientos de obtención de mezclas de productos químicos, los proce-

dimientos industriales de obtención de aleaciones y los procedimientos industriales de obtención, modificación o aplicación de productos y mezclas a que se refiere la fracción anterior (los productos químico-farmacéuticos y su mezclas, medicamentos, bebidas y alimentos para uso humano y animal; fertilizantes, plaquicidas, herbicidas y fungicidas).

VI.- Las invenciones relacionadas con energía y la seguridad nuclear.

VII.- La yuxtaposición de invenciones conocidas que se comprobará mediante la expedición de un certificado de invención. Dicho certificado otorgará los derechos que establece este capítulo.

Tales invenciones serán registrables si reúnen en lo conducente, los requisitos establecidos por los artículos 4, 5, 6 y 7 de esta Ley, salvo que su publicación o explotación sean contrarias a la ley, el orden público, a la salud, a la seguridad pública, a la moral o a las buenas costumbres.

Art. 66.- El Certificado de invenciones que acreditará el registro será expedido por el Secretario de Industria y Comercio y firmado por éste o por el funcionario en quien delegue dicha facultad. En el Certificado de invención se harán constar los datos a que se refiere el artículo 34 de esta Ley.

Art. 67.- Los efectos del registro a que se refiere el artículo 65, durarán diez años a partir de la fecha de su otorgamiento.

Durante dicho plazo el titular del certificado de invención tendrá derecho a recibir una regalía de cada interesado que explote su invención dentro de la vigencia del registro.

Art. 68.- Cualquier interesado podrá explotar una invención materia de este registro, previo acuerdo con el titular del certificado de invención - sobre el pago de regalías y demás condiciones inherentes a la explotación de la invención.

Dicho acuerdo, para surtir efectos, deberá ser aprobado e inscrito por el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

Art. 69.- Si el titular del certificado de invención y el interesado en la explotación no llegaren a un acuerdo respecto al pago de regalías y demás condiciones pertinentes, la Dirección General de Invenciones y Marcas, a solicitud del interesado los citará a una audiencia de advenimiento.

Si las partes no se pusieron de acuerdo o si el titular del certificado de invención no asiste, se turnará el asunto a la Dirección General del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, la que previa audiencia de las partes, podrá autorizar la explotación y -

y fijar el pago de las regalías y las demás - condiciones que la regirán. Si el titular -- del certificado de invención no concurriere, resolverá con los elementos de que se disponga. Si el que no compareciere fuese el interesado, se le considerará desistido de su solicitud.

La resolución de la Dirección General del Registro Nacional de Transferencias de Tecnología surtirá efecto de autorización para explotar la invención de que se trate y desde su fecha se iniciará el plazo a que se refiere - el segundo párrafo del artículo 67.

Dicha resolución será modificada a las partes enviándose copia a la Dirección General de Invencciones y Marcas para que se tome nota de - ella.

Art. 70.- Los contratos y las autorizaciones de explotación a que se refieren los artículos anteriores no serán exclusivos. Tendrán el carácter de intransferibles, salvo que se hubiere pactado lo contrario, o que, a falta de acuerdo, se autorice la transmisión por la Dirección - General del Registro Nacional de Transferen--cia de Tecnología, siguiéndose, en lo condu--cente, el procedimiento dispuesto por el ar--tículo anterior.

Art. 71.- El titular del certificado de invención podrá explotar la invención por sí mismo.

- Art. 72.- Para fijar el pago de regalías por la explotación de una invención registrada se tomará en cuenta la circunstancia de que el titular del certificado de invención se obligue a proporcionar la asistencia técnica necesaria y la du ración y alcance de ésta.
- Art. 73.- El titular del certificado de invención deberá proporcionar, en todo caso, la información necesaria para la explotación de su invención. El incumplimiento de esta obligación tendrá co mo consecuencia la cancelación del certificado y de la inscripción correspondiente en el Re-- gistro Nacional de Transferencia de Tecnología.
- Art. 74.- Los contratos y las autorizaciones de explotación podrán tener por objeto los derechos deri vados de una solicitud de registro. En estos casos tales contratos y autorizaciones se en-- tenderán sujetos a condición resolutoria. En tal virtud, si la solicitud de regi stro fuere negada o abandonada, los con tratos o las auto rizaciones respectivos quedarán sin efecto, de biendo restituirse, los pagos hechos por la ex plotación de la invención a que se refiere la solicitud negada o abandonada.
- Art. 75.- Al vencimiento del plazo establecido en el pri mer párrafo del artículo 67 o si es declarado nulo o es cancelado el registro, cesarán los efectos de éste y las invenciones a que se re fiera podrán explotarse libremente sin obligación de efectuar ningún pago.

- Art. 72.- Para fijar el pago de regalías por la explotación de una invención registrada se tomará en cuenta la circunstancia de que el titular del certificado de invención se obligue a proporcionar la asistencia técnica necesaria y la du ración y alcance de ésta.
- Art. 73.- El titular del certificado de invención deberá proporcionar, en todo caso, la información necesaria para la explotación de su invención. El incumplimiento de esta obligación tendrá co mo consecuencia la cancelación del certificado y de la inscripción correspondiente en el Re-- gistro Nacional de Transferencia de Tecnología.
- Art. 74.- Los contratos y las autorizaciones de explotación podrán tener por objeto los derechos deri vados de una solicitud de registro. En estos casos tales contratos y autorizaciones se en-- tenderán sujetos a condición resolutoria. En tal virtud, si la solicitud de regi stro fuere negada o abandonada, los contratos o las auto rizaciones respectivos quedarán sin efecto, de biendo restituirse, los pagos hechos por la ex plotación de la invención a que se refiere la solicitud negada o abandonada.
- Art. 75.- Al vencimiento del plazo establecido en el prí mer párrafo del artículo 67 o si es declarado nulo o es cancelado el registro, cesarán los efectos de éste y las invenciones a que se re-- fiera podrán explotarse libremente sin obliga-- ción de efectuar ningún pago.

Art. 76.- El registro será nulo y no producirá efecto alguno si la invención materia del mismo no es registrable, siendo aplicables en lo conducente las disposiciones que regulan la nulidad de las patentes.

Art. 77.- Cuando un tercero explota una invención registrada en los términos de este título sin haber llegado a un acuerdo con el titular del certificado de invención ni obtenido la autorización a que se refiere el artículo 69, dicho titular tendrá los derechos que esta ley otorga al titular de una patente por la invasión de sus derechos.

Art. 78.- Todos los actos relativos al registro de invenciones a que se refiere este título estarán sujetos al pago de los derechos que el Ejecutivo Federal señale en la tarifa respectiva.

Art. 79.- Son aplicables, en lo conducente, los artículos 14 a 26 y 28 a 32 de esta ley al procedimiento para el registro establecido en este título.

Los solicitantes de un registro tendrán el derecho de prioridad que establece el artículo 36 de esta ley, que se aplicará en lo conducente.

Los contratos y las autorizaciones para la explotación de una invención registrada podrán ser modificados en los casos previstos por el

artículo 53 de esta ley.

Son aplicables a la transmisión de certificados de invención y al pago de derechos las disposiciones establecidas en materia de patentes.

Por lo que se refiere a la aprobación e inscripción de contratos y autorizaciones para la explotación de invenciones registradas, y a su modificación son aplicables, en lo conducente, las disposiciones de la Ley sobre el Registro de Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas.

Las resoluciones que dicte la Dirección General del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, serán recurribles en los términos de dicha ley

En el gobierno del licenciado de la Madrid en el año de 1987, se realizó la primer modificación, con motivo de la apertura comercial del país, así se argumentaba que:

"Las reformas propuestas a la Ley de Invenciones y Marcas son cambios estructurales que darán origen a modificaciones respecto del sistema nacional vigente de invenciones y marcas. Dichos cambios son consecuencia de considerar a las patentes y los signos marcarios no sólo como títulos que establecen el derecho del propietario, sino como verdaderos instrumentos de información tecnológica y comercial cuya eficiente utilización redundan necesariamente en el progreso y modernización de la industria, el comercio y los servicios.

Se mantienen como no patentables sólo aquellas áreas que por su propia naturaleza no contienen los elementos necesarios de novedad y actividad inventiva o que requieren la existencia de una infraestructura industrial y administrativa de la cual carece el país en estos momentos.

Derivado de lo anterior, se establece un mecanismo que permitirá, después de diez años, la apertura de la patentabilidad en áreas tales como los nuevos procesos biotecnológicos, los procedimientos biológicos y genéticos para obtener variedades vegetales y especies animales y -- los productos químico-farmacéuticos. Este período resulta indispensable para que se hagan las adecuaciones necesarias en las áreas administrativas e industrial.

Un plazo y tratamiento idénticos a los descritos se prevé para los productos químicos en general, mismos que -- conforme a la Ley vigente reciben ya patentes de proceso.

Cabe subrayar que las variedades vegetales y las especies animales permanecerán como no patentables en la legislación mexicana al igual que las aleaciones en sí mismas.

A solicitud del interesado podrán aceptarse los exámenes técnicos de novedad hechos por oficinas extranjeras que tengan el rango de "oficinas examinadoras", conforme al tratado de Cooperación en materia de Patentes o que se trate de exámenes realizados por la Oficina Europea de Patentes.

Con la intención de promover la inventiva e incrementar

el interés por patentar en nuestro país, se propone aumentar el plazo de vigencia de las patentes y de los -- certificados de invención de diez a catorce años.

El privilegio derivado de la patente conlleva la obligación de que ésta sea explotada industrialmente en un -- plazo razonable.

Como consecuencia de lo anterior, es interés de la actual administración evitar las patentes de bloqueo que, al no explotarse efectivamente, pudieran entorpecer el -- desarrollo industrial del país.

La reforma que se propone define los casos en que se -- puede llegar a prohibir el uso de marcas en los supuestos de prácticas monopólicas, pligopólicas o de competencia desleal; cuando el uso de la marca impida la distribución, producción o comercialización eficaces de -- bienes y servicios; o carezca, en casos de emergencia -- nacional. También prevé el otorgamiento de licencias -- obligatorias cuando se den los supuestos mencionados o lo solicite la autoridad laboral o judicial por considerar que la marca es un requisito indispensable para mantener en operación la unidad económica. Cabe destacar que la vinculación obligatoria de marcas, que no fue posible aplicar, se transforma a régimen opcional quedando al arbitrio de los titulares negociar libremente la vinculación de sus marcas. Para los delitos en ella tipificados, considerados más graves, se contempla una -- sanción corporal más una multa de monto significativo.

Atenta la firme intención de disminuir los niveles de -- competencia desleal y piratería marcaría en nuestro ---

país, se proponen adecuaciones que sirvan de apoyo para imponer de manera oportuna sanciones pecuniarias, o asegurar la mercancía con la cual se infringen los derechos de los legítimos titulares.

Por lo que se refiere a las multas, el texto que se propone evitará en este aspecto, subsecuentes modificaciones para actualizar sus montos, ya que éstos se fijan de acuerdo al salario mínimo diario general que rija en el Distrito Federal. Tratándose de clausuras temporales la sanción máxima se amplía a noventa días.

El presente Decreto incluye por primera vez en nuestro país disposiciones tendientes a impulsar la inventiva nacional y a utilizar a las patentes como fuente de información tecnológica de primer orden. Se ha considerado a la legislación de invenciones y marcas exclusivamente desde su aspecto meramente registral sin considerar, la gran importancia de utilizar el sistema nacional de invenciones y marcas como una palanca para el impulso de la inventiva nacional a través de dos mecanismos principales: por un lado, difundiendo la información tecnológica que contienen los documentos de patentes hacia los receptores idóneos, especialmente la pequeña y mediana empresa, los investigadores y las universidades y, por el otro, mediante la implantación de esquemas de educación y capacitación de sectores de la población que podrían beneficiarse de manera importante si conocieran la naturaleza de las patentes, las marcas y el resto de las figuras de la propiedad industrial y su función en la actividad económica nacional.

Las reformas propuestas buscan establecer puentes entre

Los titulares de invenciones y los usuarios, de la información tecnológica; en este sentido, especial relevancia tiene la creación del Banco de Patentes a nivel nacional el cual, operado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, pondrá al alcance de los usuarios idóneos - la información tecnológica de las patentes registradas en México.

No existe una capacitación adecuada para que el trabajador mexicano pueda hacer efectivos los derechos de su inventiva. Por ello el presente proyecto de reformas introduce cambios en el sentido de que se proporcionen apoyos específicos a los trabajadores y que las dependencias involucradas establezcan programas de capacitación al respecto.

Las adiciones propuestas a la Ley de Invenciones y Marcas implican la creación de mecanismos tendientes a fomentar la inventiva y apoyar el desarrollo tecnológico industrial. Se plantea la difusión del acervo tecnológico contenido en las patentes, el fomento de la explotación de patentes que sean del dominio público, así como la promoción del conocimiento y utilización del sistema nacional de invenciones y marcas.

7.4.2. REPERCUSIONES JURIDICAS ACTUALES.

Aun cuando no se ha llegado a la firma del Tratado, en principio bilateral y actualmente negociandose trilateralmente entre Mexico, Estados Unidos, y Canada, el Gobierno mexicano, a traves de sus organos competentes, ha emprendido algunos cambios significativos a nuestros Ordenamientos juridicos a peticion de las contrapartes, pues representaban serios obstaculos al clausulado que pretenden imponer en el texto del T.T.L.C..

Las negociaciones se estan llevando desesperadamente al vapor, aunque las autoridades no lo admitan o afirmen lo contrario, demostrandose una sumision y servilismo ante los intereses de los paises del Norte. Hay que tener presente, que el pais, que a traves de los anos ha propuesto un T.L.C., son los Estados Unidos, como una alternativa viable para mantener o recuperar su estabilidad economica, y la hegemonia en el comercio internacional.

El título "TRATADO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO MEXICO-ESTADOS UNIDOS-CANADA", encubre otros rubros que teóricamente no forman parte en un Acuerdo de Libre Comercio. La Zona de Libre Comercio es un sistema de integración económica cuya característica principal es que se eliminan o rebajan significativamente los aranceles aduaneros entre los países que se asocian, eliminando sus barreras al comercio, en el área, para los productos originarios de ella.

Las áreas de negociación son: Acceso a Mercados; Reglas de Origen; Reglas de Comercio; Servicios; Inversión; Propiedad Intelectual y Solución de Controversias.

7.4.2.1. REFORMAS AL DESPACHO ADUANERO DE LAS MERCANCIAS, Y AL DEPOSITO ANTE LA ADUANA.

La Ley Aduanera, órgano jurídico, que por medio de la autoridad aduanera, regula las actividades o funciones del Estado en relación con el comercio exterior de mercancías, que entren o salgan en sus diferentes regímenes al o del territorio nacional, así como de los medios y tráfico en que se conduzcan y las personas que intervienen en cualquier fase de la actividad o que incumplan con las obligaciones que impone, contenía tres formas de Despacho Aduanero, es decir procedimientos admvos. para desaduanar mercancías.

Uno de ellos vigente, el Despacho Aduanero Postal, los otros dos que se desincorporaron del derecho, eran: Importaciones y Exportaciones Ocasionales o Despacho Oficioso, y el Despacho con presentación de Pedimento. Las Ocasionales se tramitaban por los interesados, en la Aduana, expidiendo la autoridad una Boleta Aduanal, en donde se asentaba la determinación y liquidación del crédito fiscal causado y los requisitos exigibles. Para que procediera este tipo de Despacho el valor de los bienes no debería de rebasar los mil dólares a la importación y los dos mil o cinco mil dólares a la exportación.

El Despacho con pedimento se efectuaba cuando los efectos rebasaban tales valores, efectuándose generalmente a través de un Agente Aduanal, raramente lo hacían directamente los interesados.

El Despacho para las importaciones y exportaciones ocasionales se llevaba a efecto, por lo general, en las entradas o salidas autorizadas, del país, consistía:

- presentación de las mercancías de importación o exportación por el viajero o interesado;
- o bien al quedar en depósito ante la aduana, por el almacenista;
- examen de las mercancías por parte de la autoridad aduanera, determinando la fracción o fracciones arancelarias aplicables, las contribuciones causadas, los permisos o requisitos exigibles;
- previo pago de las contribuciones causadas y cumplimiento en su caso de la presentación de los permisos o requisitos exigidos, se desaduanaban las mercancías.

Por su parte, el procedimiento con Pedimento aduanal, consistía a grandes rasgos: se registraba su entrada bien fuera al país o al almacén, quedando las mercancías en depósito ante la aduana; el interesado o Agente Aduanal formulaban y presentaban ante la Aduana el Pedimento con sus anexos; en todos los casos se efectuaba el Reconocimiento Aduanero, es decir el examen físico documental de comprobación aduanera; si resultaba sin discrepancias, el interesado procedía a pagar el crédito fiscal causado, desaduanando sus mercancías.

Si existían discrepancias la autoridad imponía las sanciones correspondientes. Si la infracción no era grave, determinando las contribuciones; una vez cubierto el crédito fiscal, se autorizaba su desaduanamiento.

El tiempo para desaduanar las mercancías bajo tales procedimientos desincorporados actualmente de la Ley, estaba sujeto a las variables propias de la ejecución del Despacho; era así, que no podía estimarse el tiempo promedio para cada despacho, cuando los almacenes y patios fiscales se atiborraban, en perjuicio del comercio.

Como tales procedimientos representaban un obstáculo al ágil flujo del comercio internacional, y ante la perspectiva de un tratado de libre comercio, el Gobierno mexicano, decidió desaparecer jurídicamente a estos dos últimos procedimientos, estableciendo en su lugar un Despacho aduanero de mercancías con Reconocimiento aleatorio, y que el Depósito ante la Aduana solo mediante expedición de Regla General se llevara a efecto en tráfico terrestre. (D.O. 26-XII-90)

El Depósito ante la Aduana, es una figura jurídica aduanera, cuya naturaleza proviene del Derecho Civil, con las modalidades que fija la Ley Aduanera.

Sus modalidades consisten: Obligatoriedad tanto para la autoridad aduanera como de los interesados, para que las mercancías queden en depósito ante la aduana; es un servicio público concesionable, cuya prestación causa derechos; su objetivo es mantener el dominio fiscal sobre las mercancías durante el despacho; éstas pueden ser motivo de actos de conservación, examen y toma de muestras, siempre que no se altere o modifique su naturaleza o las bases gravables para fines aduaneros; su destrucción por accidente extingue la obligación fiscal; el extravío de las mismas genera responsabilidades para quién lo presta.

Con la reforma de que solamente en las aduanas terrestres autorizadas quedaran en depósito las mercancías de comercio exterior, se abre el camino para la simplificación del Despacho y la agilización del comercio en la frontera Norte.

La novedad del Despacho con reconocimiento aleatorio, previsto en el numeral 29 de la Ley Aduanera, consiste en la impresión que efectúa una máquina electrónica en los tantos del Pedimento, con las leyendas "DESADUANAMIENTO LIBRE" o "RECONOCIMIENTO" a partir del sistema aleatorio programado.

Bajo el procedimiento con Reconocimiento aleatorio, la mayoría resulta con desaduanamiento libre, agilizando su trámite, y una minoría con práctica de Reconocimiento. De 30 Pedimen-

tos 3 son para Reconocimiento, desaduanandose inmediatamente las mercancías correspondientes a los 27 restantes.

La practica del Reconocimiento por lo general no excede de tres horas. Con este sistema el Legislador confía en en la buena fe del declarante, en caso de que se descubran falsedades u omisiones, la Ley prevee sanciones considerables tanto en el aspecto administrativo como penal.

7.4.2.2.REFORMA A LA LEY DEL I.V.A.

Para muestra basta con un botón.

En el pasado mes de octubre el Secretario de Hacienda y Crédito Público, declaró:"El Gobierno mexicano no modificará la actual carga fiscal ni las leyes tributarias vigentes para lograr la armonización del sistema impositivo con los principales socios comerciales..." 1/

El domingo 10 de Noviembre de 1991, se pública en el D.O. de la Federación, un Decreto, por el cual se exime una tercera parte del I.V.A. para quedar en 10% la tasa que anteriormente era del 15%.

En ninguno de los CONSIDERANDOS del citado Decreto, se expone como motivo a las negociaciones del T.L.C.

El dia 22 de Noviembre de 1991, entra en vigor el Decreto que reforma, adiciona y deroga diversas disposiciones de de la Ley del I.V.A., estableciendose una tasa del 10% aplicable en todo el país (incluyendo Zonas Libres y Fajas Fronterizas).

Ante su comparecencia ante la Camara de Senadores, el Subse-

cretario de Ingresos de la S.H.C.P., Lic. Francisco Gíl Díaz, aceptó que la baja de las tasas impositivas, la derogación de algunos impuestos, el otorgamiento de subsidios fiscales y el resto de los cambios que se han desarrollado en la actual administración forman parte de las negociaciones del T.L.C., pues "el interés es asegurar la simetría fiscal con Estados Unidos y Canadá". 2/

1/ Diario El Financiero, de fecha 28 de Octubre de 1991, pag. 3.

2/ Diario El Financiero, de fecha 28 de Noviembre de 1991,

7.4.2.3. LA INMOVILIDAD DE LAS CUOTAS DE LA TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACION.

La Tarifa del Impuesto General de Importación se encuentra comprendida en el artículo 1° de la Ley del Impuesto General de Importación, está estructurada por una nomenclatura sistemática, donde bajo los principios de las Reglas Generales, establecidas en el Art. 2°, Fracción I, de la Ley invocada, se encuentra clasificado el universo de las mercancías; ubicadas dentro de XX Secciones, 96 Capítulos, 1240 Partidas, 5019 Subpartidas, 383 Notas Legales y 11804 Fracciones Arancelarias con sus tasas o exenciones.

Su uso o aplicación debe fundamentarse en las Reglas Generales y Complementarias, previstas en el Art. 2° de la ley citada. Las fracciones arancelarias establecen la cuota advalorem del Impuesto General de Importación, aplicable

al tipo de mercancía. La base gravable la constituye el ¹³⁴ valor normal de las mercancías de conformidad con la aplicación de la normatividad relativa de la Ley Aduanera y su Reglamento.

El 24% de las Fracciones Arancelarias se encuentran exentas del Impuesto General de Importación, menos del 1% tienen una cuota del 5%, el 49% tiene una cuota del 10%, el 27.6% con cuota del 15% y el 20.3% con cuota del 20%. ^{1/}

NIVELES ARANCELARIOS DE MEXICO

IMPORTACIONES						
(Millones de Dolares)						
ARANCELES	MEXICO	%	CANADA	%	EE.UU.	%
Exentas	5,165	24	104	35.1	3,628	25.7
5%	292	1.4	29	9.8	199	1.4
10%	7,611	35.3	84	28.4	4,579	32.5
15%	4,222	19.6	54	18.2	2,815	20.0
20%	4,267	19.8	25	8.5	2,871	20.4
TOTALES	21,557	100	296	100	14,094	100

^{1/} Fuente: "Tratado de Libre Comercio en America del Norte, Monografía 4 ARANCELES", SECOFI

El 12 de Junio de 1991, al formalizarse las negociaciones sobre el TLC, se estableció, de común acuerdo, que los aranceles vigentes a dicha fecha constituyen la base para negociar su reducción paulatina; desde entonces las cuotas arancelarias de importación no han sufrido cambios, dejando inerte a la política arancelaria, que una economía como la nuestra, debe continuarse constantemente aplicando para incentivar la producción nacional.

7.4.2.4.LA ABROGACION DE LAS LEYES, DE INVENCIONES Y MARCAS,
Y SOBRE EL CONTROL Y REGISTRO DE LA TRANSFERENCIA
DE TECNOLOGIA Y EL USO DE PATENTES Y MARCAS.

En la parte final de la tesis, relativa a la modalidad jurídica del Certificado de Invención, expongo la preocupación que los Estados Unidos tienen respecto a ella, debido a que representa un obstáculo al importar su tecnología a nuestro país, pues se verían obligados a obtenerlo para explotar inventos que ordinariamente no son patentables, corriendo el riesgo de que terceros también exploten sus inventos a cambio de regalías.

El Certificado de Invención, abarca innovaciones no patentables mediante patente tradicional, para las que se prevee al igual que la patente, un plazo de protección de 14 años, sin embargo, a diferencia de la patente, en el caso del Certificado se dispone un procedimiento por el cual, un tercero interesado en la explotación de la invención podrá solicitar autorización al titular del Certificado y de no llegar a un acuerdo con éste, podrá solicitar un arbitraje obligatorio del Registro. En última instancia, este puede autorizar dicha explotación y fijar los términos en que la explotación debe llevarse a cabo.

Las ventajas del Certificado de Invención sobre la Patente son: se puede transmitir casi inmediatamente el derecho de explotación, que en plenitud se otorga con mayor celeridad que en el caso de la Patente, pues, por su naturaleza, es más flexible que aquella; puede expedirse aún por inventos que no son patentables, como son: los procedimientos

industriales de obtención de aleaciones, las invenciones 136
relacionadas con la energía y la seguridad nuclear, los
aparatos y equipos anticontaminantes, y los procedimientos
de fabricación, modificación o aplicación de los mismos.

Con fecha 27 de Junio de 1991 se publica en el D.O. de la
Federación, la Ley de Fomento y Protección de la Propiedad
Industrial, cumpliéndose mi vaticinio; dicha Ley en su Ar-
tículo Segundo, de los Transitorios, abroga: la Ley de Inven-
ciones y Marcas; la Ley sobre el Control y Registro de la
Transferencia de Tecnología y el uso de Explotación de
Patentes y Marcas y su Reglamento.

Con esta nueva Ley, la figura del Certificado de Invención
desaparece, ampliándose las áreas tecnológicas que la Ley
anterior consideraba como no patentables; el establecimiento
de una vigencia de 20 años para las patentes a partir de
la presentación de la solicitud; se elimina al interés social
tomando su lugar la privatización.

Difícilmente los terceros podrán explotar patentes inexplota-
das por sus titulares, ya que la Ley, establece una serie
de obstáculos: la existencia de causas técnicas o económicas
en el titular; que se importe o se este importando el produc-
to patentado u obtenido por el proceso patentado; tener
capacidad técnica y económica; que su titular haya sido
notificado personalmente para que proceda en el término
de un año a explotar su patente; la decisión de la SECOFI
si otorga o no la licencia obligatoria.

Las patentes pasan al dominio público al vencimiento de
su vigencia, es decir 20 años, plazo demasiado amplio,
pues para entonces las fórmulas resultan incosteables u obsoletas.

La brecha tecnológica, concepto con el cual se define el monopolio de los conocimientos científicos y técnicos por los países desarrollados, está trazada por las grandes corporaciones transnacionales, las cuales muestran una gran capacidad de crecimiento a nivel internacional y de penetración en la economía nacional, con el propósito de obtener globalmente la máxima ganancia posible en función de los recursos y las oportunidades disponibles.

La estrategia de las corporaciones extranjeras por lo general son las que tienden a definir el modelo de industrialización de nuestro país; los demás agentes económicos, públicos o privados, se han visto constrañidos a seguirlo, asegurando a dichas corporaciones una influencia decisiva sobre el medio económico y tecnológico nacional. Esta modelación resulta de la acción de diversos mecanismos relacionados:

- a) Con la decisión misma de realizar una inversión, por que - ella supone la importación de equipos, técnicas e insumos desde la casa matriz u otra filial de la corporación;
- b). La radicación de la planta condiciona a los proveedores - locales de partes o insumos a ajustar su producción a las especificaciones técnicas de la corporación o a los usuarios locales a valerse del nuevo producto para participar de sus potencialidades vendedoras (caso de la industria química), realizando en ambos casos las importaciones de equipos y técnicas y los contratos de asistencia técnica y de gestión necesarios;
- c). La modelación comprende también a la infraestructura de

transportes, caminos, energía, etc., que igualmente requieren la utilización de equipos, técnicas, insumos, licencias y asesoría técnica extranjeros.

Dicha brecha tecnológica, define las características del mercado tecnológico internacional, constituyéndose el conocimiento tecnológico en una mercancía, que se regirá por las leyes que correspondan a sus formas dominantes, asegurando a las corporaciones los máximos beneficios posibles a través de la inversión directa, que produce una capitalización del aporte tecnológico, con derecho a amortizar la suma capitalizada y a transferir las utilidades, y, el licenciamiento del nuevo proceso o producto, que genera pagos por regalías y asistencia técnica, a alguna empresa que esta en condiciones de realizar exitosamente su explotación.

En las condiciones existentes, nuestro régimen de patentes - deja de ser una buena medida de la actividad innovadora local y un instrumento para su aliento y protección, otorgando privilegios a la actividad innovadora extranjera y más específicamente a sus detentadores y propietarios principales: - las grandes corporaciones transnacionales.

En la política de dichas corporaciones, el patentamiento sirve para cautivar mercados, pues la gran mayoría de ellas no llegan a la fase de su explotación. También, para obtener utilidades a través de tres mecanismos diferentes: la importación del bien desde la casa matriz u otra filial; la explotación directa mediante una radicación de planta, o. la explotación.

directa mediante el licenciamiento en condiciones monopolísticas a una empresa independiente o asociada.

7.4.3. INMEDIATAS O MEDIATAS.

7.4.3.1. EN LA LEY ADUANERA Y SU REGLAMENTO.

Se incorporará un capítulo que norme el origen de las mercancías, determinando los productos que gozarán de trato preferencial sobre los provenientes de países ajenos a la región; estableciéndose los requisitos, los controles y documentos -- que lo prueben.

Se establecerá la obligación al importador o exportador, de cumplir al despacho, con las especificaciones técnicas, científicas o tecnológicas que establecen criterios con los que deben cumplir los productos, definiendo el alcance de los requisitos especiales.

Se tipificará como infracción grave al incumplimiento de la obligación de cumplir al despacho, con las especificaciones técnicas, científicas o tecnológicas de las mercancías.

Se definirán los regímenes relativos a las maquiladoras, zonas libres y fajas fronterizas nortes.

Tendrán que normarse los precios a la exportación, pues a través de prácticas desleales de comercio, algunos productos se venden internacionalmente en menos de su precio verdadero en el mercado mundial. Instituir un procedimiento admvo. en donde las partes prueben sus hechos y aleguen sus derechos.

Se reformara la normatividad relativa a los traficos con la finalidad de que se presten servicios internacionales de -- transporte en nuestro país.

7.4.3.2. LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACION.

Para establecer el método a fin de determinar la procedencia de los productos, llamado "salto arancelario", es menester - establecer "Notas Legales Auxiliares", en la Tarifa del Im-- puesto General de Importación.

Se estableceran dos columnas en la Tarifa del Impuesto General de Importación, una para cuota advalorem aplicable a ter-- ceros paises y otra para la tasa preferencial, o bien un apéndice.

Se adicionará una Regla Complementaria más, la cual otorgue - validez legal a las "Notas Legales Auxiliares" para efectos - de aplicar la Regla de Origen bajo el método del cambio en - la Clasificación Arancelaria.

Los textos de las fracciones arancelarias tendran que igualar se con las Tarifas de las contrapartes.

Se derogará la Regla Complementaria 8a., ya que será innecesario que la SECOFI autorice a empresas que cuenten con registro en programas de fomento, fracciones arancelarias para su uso exclusivo, en virtud de que estas tendrán tasa preferencial "0" o bien las derogaran.

7.4.3.3. LEY DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION.

Se efectuarán todos los actos relacionados en el punto 7.4.2.2., excepto la Regla 8a.

7.4.3.4. LEY DEL IMPUESTO ESPECIAL SOBRE PRODUCCION Y SERVICIOS.

Se reformará el artículo 2, bien sea respecto a la tasa de importación o la supresión de este concepto.

7.4.3.5. LEY DEL IMPUESTO SOBRE AUTOMOVILES NUEVOS.

Se reformará esta ley en lo correspondiente a la causación de 1 impuesto por los vehículos que se importen. Esto se deberá, al principio de acudir al mercado en igualdad de condiciones, que permita la libre concurrencia.

7.4.3.6. RESTRICCIONES Y REQUISITOS ESPECIALES.

Se eliminará el permiso previo de importación y exportación, excepto para mercancías usadas que actualmente requieren de dicho permiso, como son automóviles, computadoras, ropa, etc.

Los requisitos especiales, de fabricación, calidad, sanidad, etc., para considerarse obligatorios, deberán identificarse en términos de la fracción arancelaria y la nomenclatura -- que les corresponda conforme a la Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, en observancia del Art. 3° - de dicha ley.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. El comercio interregional es un sistema de intercambio que se presenta entre regiones, cuya dependencia económica es recíproca y contribuye a que los precios tanto de las mercancías como de los factores de la producción se estabilicen y se regulen, beneficiándose con esta interrelación ambas zonas.

En el caso de México, esta modalidad es la que rige las relaciones en las zonas fronterizas con Estados Unidos.

2. Esta modalidad ha influido para que tanto precios como calidad de las mercancías, materias primas y mano de obra se mantengan en un cierto nivel de equilibrio, dándose el caso de que el nivel de bienestar en los dos lados de la frontera sea similar o cuando menos no se presenten grandes desequilibrios, como se suele presentar a nivel internacionales.
3. La potencial firma del Tratado de Libre Comercio entre México y Estados Unidos se circunscribe, de acuerdo con lo expuesto por el gobierno mexicano, al reconocimiento de la dependencia comercial de México con respecto a Estados Unidos. Sin embargo, esta dependencia al no ser mutua difícilmente, opina el autor de tesis, podrá manejarse en beneficio recíproco.

Cae más bien en la indebida aceptación de un "destino manifiesto" en el que México deberá inclinarse ante los intereses y mandatos estadounidenses.

Lo contradictorio de esta situación, es que el empeño mayor por someterse, es el que desarrolla el Presidente de México, licenciado Carlos Salinas de Gortari.

Haciendo extensiva la problemática, se aprecia en esta oportunidad, el daño tan grande que puede ocasionar a un país el que sus cuadros políticos directivos sean preparados en otros países, cuando estos -- tienen acceso a los puestos de toma de decisiones, -- en los cuales se anteponen los patrones directamente relacionados con el país de su formación intelectual en detrimento de la soberanía y de la cultura nacionales.

4. La extraordinaria planeación de los Estados Unidos, en la que se incluyó la preparación y adiestramiento de hombres con características reaccionarias, en sus universidades, sobre todo en la de Harvard, para formar los cuadros políticos dirigentes del país, condujo a que desde 1982 el gobierno de México sea más -- pronomeritamericano, incluso que los mismos estadounidenses.

Uno de los rubros en los que más se afectará México con la firma del Tratado de Libre Comercio será en el de la Ley de Patentes y Marcas.

Por necesidad deberá imperar el criterio de sobrepro

ner el interés individual (el de las grandes compañías extranjeras), al interés colectivo.

Así deberán efectuarse cambios para la desaparición de la figura jurídica del Certificado de Invención.

Es opinión de quien escribe que estos cambios se deberán realizar para adecuar la legislación mexicana a la legislación estadounidense.

En el título 100 "Definiciones", las Leyes de Patente de los Estados Unidos son claras al citar: "El término "Estados Unidos" y "este país", significa - Los Estados Unidos de América, sus territorios y posesiones", lo que implícitamente incluye a México, en la mención "posesiones" y acorde con la idea expresada por el actual Presidente de los Estados Unidos Mexicanos de considerar a México como dependiente política y económicamente del país del norte.

El Certificado de Invención proporcionaba a cual---quier persona el acceso a las invenciones relacionadas con la salud del pueblo, tales como productos - farmacéuticos y los procedimientos para producirlos; en segundo lugar a los de la alimentación, es decir sobre productos alimenticios y los procedimientos para fabricarlos; en tercer lugar, a todo lo relacionado con la promoción de nuestra agricultura y nuestro campo; lo mismo que lo referente a la preservación del medio ambiente; y por último, algo de im-portancia fundamental para del desarrollo futuro de la industria nacional y la propia defensa nacional, como es el aprovechamiento de la energía nuclear o el sistema de seguridad nuclear.

Sin embargo, como se expuso en el cuerpo de la tesis, se reconocía el derecho del inventor a disfrutar sus regalías, cubriéndose y armonizándose el derecho del inventor y el interés público.

La transformación que se hará de un momento a otro - en la Ley de Patentes y Marcas originará una mayor - dependencia tecnológica, la creación de monopolios y y consecuentemente la pérdida de la soberanía nacional, por la vía de la dependencia económica.

6. El desarrollo polarizado de la acumulación mundial - de capital reproduce antagonismos y contradicciones en sus diferentes niveles.

El subdesarrollo no es una etapa de menor avance sino una expresión contradictoria del mismo proceso -- que conduce al desarrollo, forma parte de un esquema bipolar indisoluble dentro de los marcos del modo de producción capitalista, pero no por ello inamovible.

La brecha tecnológica es progresiva y tiende a inhibir las potencialidades de una ciencia alternativa, sin embargo, toda la contradicción encierra en si -- misma, las condiciones de su resolución.

Asumir los vínculos de dependencia -no de interdependencia- con un tratado de Libre Comercio, como una - fatalidad irresoluble, conduce a su aceptación sin - reservas y a construir el camino para la profundización de esa dependencia.

El proyecto impulsado por el Estado a partir de 1982 al proponer la apertura de la frontera para capitales y mercancías estadounidenses, la restricción de

los sectores estratégicos y el control del movimiento obrero y la depresión salarial como principal ventaja comparativa mundial, esta adoptando una posición conformista frente a las presiones del gran capital transnacional y está sometiendo a un estado de indefensión los reclamos y requerimientos de la sociedad mexicana.

Considero y sostengo, en contra de lo anterior, que existen proyectos alternativos de desarrollo con suficientes perspectivas de viabilidad, cuestionadores de la dependencia como fatalidad, promotores de una recuperación de la soberanía y de nuestra capacidad para autogobernarnos como sería la disminución drástica del comercio y dependencia de Estados Unidos, - buscando mercados alternativos.

B I B L I O G R A F I A

- ALVAREZ SOBERANIS, JAIME

La regulación de las invenciones y de la transferencia de tecnología; Porrúa, México, 1979.
- BARRERA GRAF, JORGE :

La nueva ley sobre transferencia de Tecnología ; aciertos y limitaciones de la política Gubernamental ; " El Mercado de Valores " . México , NAFIN, Año 42 N°49 Dic. 6/ 82 .
- BAXTER , J ;

Tratado de Derecho Mercantil ; Porrúa, México 1957 .
- BETETA , ALBERTO ;

Estudios de Derecho Mercantil, Porrúa , México . 1958 .
- BLANCO , HERMINIO
World Patent Law and Practice; Swett E M. Londres , 1973 .
- CERVANTES AHUMADA , RAUL ;
La Contribución de Patentes ; Herrero , México , 1972 .
- Correa , CARLOS ;
Ensayos sobre la Modernidad Nacional ; Diana , México , 1989 .
- CUE CANOVAS , AGUSTIN ;
Derecho Mercantil ;
- CHUDNOVSKY, DANIEL ;
El Derecho de Marcas en América - Latina ; " Derecho de la Integración " , Buenos Aires, Vol. 11, N° 27 , Marzo 1978 .
- FOX HAROLD , GEORGE ;
Historia Social y Económica de México ; 1521-1854; Trillas, México , 1985 .
- GOL IKOU, G. N.
El 3er Mundo y la Economía política de las patentes de invención ; " Comercio Exterior " B.N.C. E., México , Vol. 3o N°6, Jun/ 80
- MONOPOLIES AND PATENTS : A STUDY OF THE HISTORY AND FUTURE OF PATENT MONOPOLY ; XXV, Toronto , 1947 .
- La gran Revolución Socialista- de Octubre; Grijalbo , México , 1971 .

- JONES , STACY , V. ;
The Patent Office ; Praeger,
U.S.A. , 1974
- KEDROV , M.B. ;
La Ciencia ; Grijalbo , México ,
1968 .
- KENNETH TURNER , JOHN ;
México Bárbaro ; E.M.U. México ,
1987 .
- Lenin , VLADIMIR I. —
Obras T. XVIII ; F.C.P. México
1971 .
- MANTILLA MOLINA , ROBERTO ;
Derecho Mercantil; Porrúa México
1984 .
- NAVA NEGRETE, JUSTO ;
Derecho de las Marcas ; Ed.
porrúa, México , 1985 .
- NEUFELD , EDWARD P . ;
Free Trade in North America ;
Royal Bank of Canada , Toronto ,
1990 .
- PAZOS, LUIS ;
Libre Comercio: México - E.U.A. :
Mitos y Hechos ; Edit . Diana ,
México 1990 .
- PERLO , VICTOR :
La Carrera Económica USA- URSS;
Grijalbo, México , 1969 .
- PIÑA VARA, RAFAEL DE ;
ELEMENTOS de Derecho Mercantil
Mexicano; porrúa , México , 1976 .
- Derecho Mercantil Mexicano ;
porrúa , México, 1990 .
- RANGEL MEDINA DAVID :
" Estudios Jurídicos en Memoria de
Alberto Vasquez del Mercado ";
El Certificado de Invencción en el
Derecho Mexicano ; porrúa , México,
1982 . pp. 507 - 537 .

- RAMIREZ VALENZUELA , ALEJANDRO : Introducción al Derecho Mercantil y Fiscal ; Limusa México , 1981 .
- RODRIGUEZ Y RODRIGUEZ JOAQUIN : Derecho Mercantil; Porrúa ; México , 1985 , Tomo , 1 .
- ROFFE , PEDRO ; EVOLUCION E IMPORTANCIA DEL SISTEMA DE LA PROTECCIÓN INDUSTRIAL . Comercio Exterior B.N.C.E. México Vol. 37 nº12 , Dic/87 .
- SANCHEZ R , ROBERTO : Conflictos ambientales y negociación binacional entre México y Estados Unidos ; Fundación Friedrich Ebert , México, 1988.
- SAL SAM , HOWARD ; Ética y Progreso ; Grijalbo - México , 1968 .
- SALAS WEDA , CESAR ; EL Sistema Mexicano de la Propiedad Industrial ; Porrúa , México 1981 .
- SILVA HERZOG ; JESUS ; Breve Historia de la Revolución Mexicana ; F.C.E. México 1987 .
- VOLYNYEN , RAIMO ; International Patenting as a mean of Technological Dominance; Cuadernos UNESCO , International SOCIAL Science , Journal , Francia, 1978 , Vol. 30 , Nº 2 .
- WELLER , DON . La Protección a la Producción Intelectual ; " Comercio Exterior " B.N.C.E. México Vol. 37 Nº12 , Dic . 1987 .

LEGISLACION CONSULTADA

Legislación en Materia de Fomento y Protección Industrial de la República Mexicana ; SIG, México , 1960 .

Legislación e Impuestos sobre Propiedad Industrial ; Manuel Andrade Editor , México , 1975 .

Iniciativa de la ley que regula los Derechos de las Inveniones y el Uso de los Signos Marcarios ; Luis Echeverría Alvarez; 23 de Noviembre de 1975 .

Ley de Inveniones y Marcas ; Diario Oficial de la Federación , México 10 de Enero de 1976 .

Derecho Mercantil ; Legislación ; Código de Comercio Reformado ; Ediciones Andrade , México 1976 .

Disposiciones Legales Aplicables en Materia Industrial ; SIC, Dirección General de Industria México 1976 .

Reglamento de la Ley de Inveniones y Marcas ; " el Mercado de Valores " NAFIN , México , Año 41, N 20 , Mayo 18/81 .

Ley Aduanera y su Reglamento; Información Aduanera de México, S.A. México 1991.

Leyes de los Impuestos Generales de Importación y Exportación.-
Información Aduanera de México, S.A. México 1991.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA

Gerencia De Información
Técnica ;

Control y Registro de la
Transferencia de Tecnología;
" El Mercado de Valores ",
NAFIN , México , Año 42 , N 49,
Dic. 82 . Día 6 .

Gerencia De Información Técnica,

Las Patentes y su Contribución
al Desarrollo Industrial ;
" El Mercado de Valores "
NAFIN . México , Año 41 ,
N 1 , Enero 5 / 81 .

Gaceta de Propiedad Industrial ; N 2012; SIC , México Enero
1965

Oficinas Internacionales Reunidas para
La Protección Intelectual ;

Memoria ; Ginebra , 1965.

Memoria ; Ginebra 1967 .

Memoria ; Ginebra , 1970 .

Diario Oficial de La Federación ;

Viernes 16 Enero de 1987 .

Estadísticas Básicas de Propiedad
Industrial ;

SECOFIN , Dirección General
de Inveniones , Marcas y
Desarrollo Tecnológica ;
período 1978- 1986 .

Monografías 1 al 11, Tratado de Libre Comercio en América del
Norte; SECOFI, DIC. 1991, MEXICO.

